
Melding av foretakssammenslutning

Telenor Norge AS'

erverv av enekontroll over

Tipo AS

7. november 2025

INNEHOLDER FORRETNINGSHEMMELIGHETER

INNHALDSFORTEGNELSE

1	OPPSUMMERING	5
2	KONTAKTINFORMASJON	8
2.1	Foretak som erverver kontroll	8
2.2	Representant.....	8
2.3	Målselskapet	8
2.4	Representant for GlobalConnect/Målselskapet	8
3	BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN.....	8
4	DE INVOLVERTE FORETAKENE.....	10
4.1	Foretak som erverver kontroll – Telenor Norge AS	10
4.2	Målselskapet – Tipo AS	11
5	NÆRMERE BESKRIVELSE AV TIPOS AKTIVA SOM ERVERVES	12
5.1	Deler av infrastruktur som inngår i Foretakssammenslutningen...	13
5.2	Kundeavtaler	15
5.3	Distribusjonsavtaler	16
5.4	Overgangsavtale (TSA).....	16
5.5	Rettigheter.....	16
5.6	Aktiva unntatt fra Foretakssammenslutningen.....	17
6	OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT	17
7	RELEVANTE MARKEDER	17
7.1	Innledning	17
7.2	Innledende beskrivelse av markedene for internettaksess.....	18
7.3	Markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder	19
7.4	Subsidiært: Et teknologinøytralt marked for salg av internettaksess til privatkunder	22
7.5	Subsidiært - Mulig snevrere regionale markeder	24
7.6	Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.	24
7.7	Markedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere	29
7.8	Grossistmarkedet for TV-tjenester	30

8	NÆRMERE OM REGULERING OG DEREGULERING AV BREDBÅNDSTJENESTER.....	31
9	NÆRMERE OM KONKURRANSESITUASJONEN I BERØRTE MARKEDER.....	33
9.1	Konkurransesituasjonen i markedet for internettaksess basert på FTTH til privatkunder i Norge	33
9.2	Kort om SDU- og MDU- segment	39
9.3	Subsidiært: Konkurransesituasjonen i et teknologinøytralt marked for salg av internettaksess til privatkunder i Norge	40
9.4	Konkurransesituasjonen i grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.	43
9.5	Konkurransesituasjonen i markedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere	46
9.6	Grossistmarkedet for TV-tjenester	48
10	SUBSIDIÆR DRØFTING: KONKURRANSESITUASJONEN I REGIONALE MARKEDER.....	48
10.1	Innledning.....	48
10.2	Partenes markedsandeler i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH i ulike regioner	49
10.3	Partenes markedsandeler og markedskonsentrasjon i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA i regionale markeder	51
10.4	Troms og nordlige del av Nordland	53
10.5	Oppsummering og avsluttende kommentarer – regionale markeder	55
11	VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER	56
11.1	Markedet for salg av internettaksess til privatkunder.....	56
11.2	Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.	57
11.3	Markedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere	57
12	ETABLERINGSMULIGHETER	59
12.1	Innledning.....	59
12.2	Markedet for salg av internettaksess til privatkunder.....	59
12.3	Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett, m.m.	60
12.4	Markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere.....	61
13	VERTIKALT BERØRTE MARKEDER.....	61
14	EFFEKTIVITETSGEVINSTER.....	62

15		63
15.1		63
15.2		63
16	ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP.....	65
17	FORRETNINGSHEMMELIGHETER	65
18	OPPSUMMERING OG AVSLUTTENDE KOMMENTARER.....	65

1 OPPSUMMERING

- (1) Meldingen gjelder Telenor Norge AS' ("**Telenor**") erverv av 100 prosent av GlobalConnect AS' Business to Consumer-virksomhet ("**Privatkundevirksomhet**") i Norge ("**Foretakssammenslutningen**"). Foretakssammenslutningen gjennomføres ved at GlobalConnects norske privatkunder i bredbåndsmarkedet, relatert fiberinfrastruktur, relaterte leverandøravtaler mv. skilles ut i et nytt selskap, Tipo AS ("**Tipo**"), som etter Telenors erverv av aksjer vil være 100 prosent eid av Telenor.
- (2) Foretakssammenslutningen innebærer at Telenor overtar GlobalConnects virksomhet i markedet for salg av internettaksess basert på fiber (fiber to the home, "**FTTH**") til privatkunder samt tilgangsnettverk for privatkunder. Tilgangsnettverket inkluderer fiberaksess til husstander, samt sluttbrukerutstyr for tilknytningen. Transaksjonen omfatter også Tipos avtaler med tilbydere av TV-tjenester, som selv leverer og fakturerer TV-tjenesten til kunden. Øvrige bredbåndstjenester i GlobalConnect, herunder Business to Business-virksomheten ("**Bedriftskundevirksomheten**"), beholdes av GlobalConnect, og er ikke en del av Foretakssammenslutningen.
- (3) Telenor og Tipo ("**Partene**") har overlappende virksomhet innen salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder i Norge. Partene tilbyr altså begge bredbåndstjenester basert på FTTH. Telenor tilbyr i tillegg bredbåndstjenester basert på hybrid fiber-coaxial ("**HFC**") og fast trådløst bredbånd (fixed wireless access, "**FWA**"). I tillegg har partene overlappende virksomhet innen grossisttjenester for tilgang til faste aksessnett i Norge, samt innen distribusjon av TV-produkter.
- (4) Etter Telenors vurdering utgjør salg av internettaksess til privatkunder basert på FTTH et eget marked, separat fra internettaksess basert på andre teknologier som for eksempel HFC og FWA. Sammenliknet med andre teknologier gir FTTH en svært høy og symmetrisk kapasitet og etter Telenors erfaring er det liten grad av etterspørselssubstitusjon mellom teknologiene. Etter Telenors vurdering er markedet for salg av internettaksess basert på FTTH nasjonalt i utstrekning da produktene til privatkunder i all hovedsak har nasjonale priser, noe som også langt på vei er lagt til grunn av Nkom i deres markedsanalyse for 2025. Nkom peker særlig på at utviklingen mot en åpen markeds plass for grossisttilgang gjør at tilgangskjøpere kan nå ut til privatkunder i nye områder, og konkurrere på nasjonalt nivå.
- (5) I et nasjonalt marked for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder vil partene, etter gjennomføring av Foretakssammenslutningen, ha en samlet markedsandel på om lag ■ prosent. Dersom Konkurransetilsynet skulle legge til grunn at markedet er teknologinøytralt (FTTH, HFC, FWA) vil Partene ha en samlet markedsandel i underkant av ■ prosent. Uavhengig av markedsavgrensning, vil Partene møte konkurranse fra en rekke sterke nasjonale aktører, som for eksempel Altibox-partnerskapet, Telia og NextGentel, i tillegg til en rekke regionale aktører. Det er dermed klart at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av internettaksess til privatkunder, uavhengig av hvilken markedsavgrensning som legges til grunn.
- (6) Selv om Telenor er av den oppfatning at markedet for salg av internettaksess til privatkunder er nasjonalt i utstrekning, gir Telenor for ordens skyld også informasjon i meldingen om visse hypotetiske regionale markeder for å vise at transaksjonen ikke begrenser konkurransen uavhengig av hvordan markedet avgrenses geografisk.
- (7) Grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett er nært knyttet til den fysiske infrastrukturen. I dette markedet tilbyr aktører som eier infrastruktur leie av tilgang til

egen infrastruktur til tredjeparter. Telenor har infrastruktur for FTTH, HFC og FWA.¹ GlobalConnect har derimot kun infrastruktur for FTTH.

- (8) GlobalConnect selger ikke ekstern tilgang i grossistmarkedet for levering av bredbåndstjenester til privatkunder, slik Telenor gjør via VULA.² Partene har dermed ikke konkurrerende virksomhet i grossistmarkedet. I sin tidligere praksis har Konkurransetilsynet imidlertid inkludert internsalg i tillegg til ekstern grossistomsetning ved beregning av markedsandeler. Nkom har benyttet tilsvarende tilnærming i deres analyser av Marked 3a og 3b. Dersom Konkurransetilsynet skulle legge til grunn at Tipos internsalg skal inkluderes i markedet, vil Foretakssammenslutningen medføre en endring i Telenors markedsandel fra om lag [redacted] prosent til om lag [redacted] prosent, når kun FTTH medregnes i markedet. Dersom FTTH, HFC og FWA medregnes i grossistmarkedet, medfører Foretakssammenslutningen en økning i Telenors markedsandel fra om lag [redacted] prosent til om lag [redacted] prosent.
- (9) Foretakssammenslutningen gir følgelig uansett en begrenset økning i markedsandel og vil dermed ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i grossistmarkedet.
- (10) [redacted]
- (11) Både Telenors [redacted]
- (12) Foretakssammenslutningen gir for øvrig ikke grunnlag for bekymring for vertikale utestengende virkninger for markedsaktører som ønsker å kjøpe tilgang til det faste aksessnettet. Det vises særlig til at Telenor beholder åpen tilgang til fibernettet gjennom sitt VULA-tilbud, FWA grossistsalg fra Telenor og Telia, samt at Nkom forventer at Fiberhub³ vil bli etablert som en åpen og nøytral markeds plass for grossisttilgang i løpet av første halvår 2026. Foretakssammenslutningen vil heller ikke ha noen utestengende virkninger for aktører som ønsker å tilby grossisttilgang i markedet for tilgang til aksessnett. Tipo står for en begrenset andel av innkjøpet i grossistmarkedet og har en lav markedsandel i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder.
- (13) Foretakssammenslutningen vil heller ikke medføre noen konkurransemessige problemer i det relaterte markedet for TV-distribusjon, hvor Partene er aktive. Telenor hadde ved utgangen av 2024 en markedsandel på 25 prosent i TV-distribusjonsmarkedet. Tipo tilbyr kun salgs- og distribusjonstjenester til TV-tilbyderne, som selv eier TV-kundeforholdene, fakturer kundene mm. Tipo er dermed en ren salgs- og markedsføringskanal og volumet som har blitt distribuert via Tipo har dessuten vært svært begrenset. Etter Foretakssammenslutningen vil Tipo's TV-avtaler

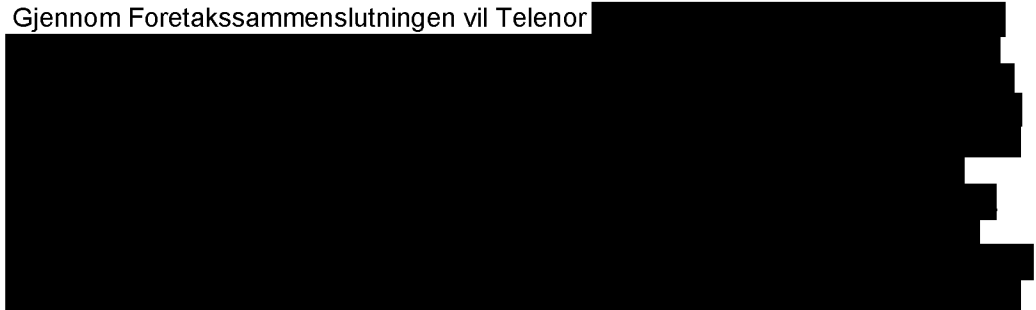
¹ Etter gjeldende regulering tilbyr Telenor grossisttilgang for FTTH via VULA samt grossisttilgang for FWA på vilkår fastsatt av Nkom. Før Foretakssammenslutningen tilbyr GlobalConnect internettaksess til sine slutt kunder dels via egen sin infrastruktur og dels via leid infrastruktur, inkludert via VULA fra Telenor

² [VULA - Wholesale - Telenor](#)

³ [Lager nøytral fiberhub - Lyse](#)

med TV- tilbyderne bli videreført av Telenor. Kundene vil fortsatt fritt kunne velge TV-distributør etter Foretakssammenslutningen.

(14) Gjennom Foretakssammenslutningen vil Telenor



2 KONTAKTINFORMASJON

2.1 Foretak som erverver kontroll

Navn: Telenor Norge AS
Org.nr.: 976 967 631
Adresse: Snarøyveien 30, 1360 Fornebu

2.2 Representant

Navn: Wikborg Rein Advokatfirma AS
Kontaktperson: Vilde Hordnes/Preben Milde Thorbjørnsen
Adresse: Postboks 1513 Vika, 0117 Oslo
Telefonnummer: +47 482 54 245/+47 416 49 340
E-post: vho@wr.no / pmt@wr.no

2.3 Målselskapet

Navn: Tipo AS
Org.nr.: 935 496 756
Adresse: Snarøyveien 36, 1364 Fornebu

2.4 Representant for GlobalConnect/Målselskapet

Navn: Advokatfirmaet Selmer AS
Kontaktperson: Ole-Andreas Torgersen / Håkon Christoffersen
Adresse: Postboks 1324 Vika, 0112 Oslo
Telefonnummer: +47 911 87 375 / +47 979 87 654
E-post: o.torgersen@selmer.no / h.christoffersen@selmer.no

3 BESKRIVELSE AV FORETAKSSAMMENSLUTNINGEN

- (15) Telenor Norge har inngått en aksjekjøpsavtale med GlobalConnect Group Holding AB ("**GlobalConnect Group**") om kjøp av 100 prosent av aksjene til Tipo AS. Forut for aksjekjøpet vil Tipo, etter en fusjon og en fisjon, være eier av GlobalConnect AS' ("**GlobalConnect**") fibervirksomhet innen Business-to-Consumer ("**B2C**")-segmentet ("**Virksomheten**"). Avtale om aksjekjøp er vedlagt som Bilag 1.

Bilag 1: Aksjekjøpsavtale av 8. juli 2025 mellom GlobalConnect Group Holding AB og Telenor Norge AS vedrørende aksjer i Tipo AS

- (16) Før Foretakssammenslutningen vil GlobalConnect Groups datterselskap, GlobalConnect TopHolding AS ("**GlobalConnect Holding**") fusjoneres med datterselskapet GlobalConnect AS ("**GlobalConnect**"). GlobalConnect vil være den overtakende virksomheten i den interne fusjonen. Etter fusjonen vil GlobalConnect overføre Virksomheten (inkludert aktuelt fremførbart underskudd) til Tipo ved en fisjon, med Tipo som overtakende selskap.
- (17) Virksomheten Tipo overtar består av ca. 140 000 private fiberbredbåndskunder,

relatert fiberinfrastruktur, kundeavtaler, leverandøravtaler og avtaler om fremføringsrettigheter for fiberstrukturen, i tillegg til [REDACTED] ansatte. Bedriftskundevirksomheten er ikke en del av Foretakssammenslutningen, og vil dermed forbli i GlobalConnect. En nærmere beskrivelse av hva som inngår i Virksomheten, og grensesnittet mot den gjenværende bedriftsvirksomheten er inntatt i punkt 5.

- (18) Ved gjennomføring av fisjonen, vil også Tipo inngå en avtale med GlobalConnect om kjøp av tjenester i en overgangsperiode (Transitional Services Agreement, TSA) ("**Overgangsavtalen**"). Overgangsavtalen skal sikre at Tipo i en overgangsperiode på opptil [REDACTED] fra gjennomføring av transaksjonen, har tilgang på nødvendige tjenester som fakturering, IT-systemer, kunnskapsoverføring, nettinfrastruktur mv. For å sørge for at Tipo kan fortsette virksomheten i tråd med vanlig praksis, vil også Telenor Norge og Telenor-konsernet ordne enkelte støttetjenester til Tipo, slik som for eksempel HR-tjenester, lønn og forsikring.
- (19) Foretakssammenslutningen innebærer at Telenor erverver 100 prosent av aksjene i Tipo. Etter gjennomføring av Foretakssammenslutningen består Tipo som en egen juridisk enhet [REDACTED]
- (20) Det strategiske og økonomiske rasjonale for Foretakssammenslutningen er [REDACTED]
- (21) [REDACTED]
- (22) [REDACTED]
- (23) [REDACTED]
- (24) Foretakssammenslutningen er ikke meldepliktig til andre konkurransemyndigheter. Tipo genererer kun omsetning i Norge.

- (25) Gjennomføring av Foretakssammenslutningen er betinget av godkjenning fra Konkurransetilsynet.

4 DE INVOLVERTE FORETAKENE

4.1 Foretak som erverver kontroll – Telenor Norge AS

4.1.1 Telenor Norge AS

- (26) Telenor Norge er en norsk telekommunikasjonsoperatør med et tjenestetilbud som omfatter fast- og mobiltelefoni, bredbånds- og datakommunikasjonstjenester, TV- og strømmetjenester, samt en rekke cybersikkerhetsprodukter til privat- og bedriftskunder. Telenor Norge tilbyr også et bredt spekter av grossisttjenester. Telenor Norge er et heleid datterselskap av Telenor Networks Holding AS som igjen er et heleid datterselskap av Telenor ASA ("**Telenor**").
- (27) Telenor har hovedkontor i Norge og er notert på Oslo Børs. Den norske stat eier gjennom Nærings- og fiskeridepartementet 53,97 prosent av Telenor. Telenor leverer mobile og faste telekommunikasjonstjenester og TV-distribusjonstjenester i Norge, Sverige, Danmark og Finland. Utenfor EØS-området tilbyr Telenor mobile telekommunikasjonstjenester i Asia gjennom de heleide selskapene Telenor Pakistan og Grameenphone (Bangladesh), samt de deleide selskapene CelcomDigi (Malaysia) og TrueCorp (Thailand).
- (28) Telenor-konsernet har ca. 207 millioner kunder og sysselsetter ca. 11 000 mennesker globalt. I 2024 genererte Telenor-konsernet en global omsetning på ca. 79,9 milliarder kroner.⁴
- (29) For en oversikt over Telenors datterselskaper, se selskapets årsrapport for 2024, side 241 følgende.⁵

4.1.2 Telenor Fiber AS

- (30) Telenor har organisert sitt eierskap i det norske fibernettet gjennom datterselskapet Telenor Fiber (Telenor eier 70 prosent gjennom Telenor Networks Holding AS). Telenor Fiber eier de passive elementene i Telenors norske fibernett. Dette omfatter omtrent [REDACTED] med kabler som benyttes til å levere tjenester til om lag 600 000 husstander og bedriftskunder. Telenor Norge er selskapets eneste kunde og alle operasjonelle prosesser styres av Telenor.
- (31) De resterende 30 prosent av Telenor Fiber eies av et finansielt konsortium ledet av det globale investeringsselskapet KKR, som investerer gjennom et av sine kjerneinfrastrukturfond, med Oslo Pensjonsforsikring AS som medinvestor. KKR's globale infrastrukturvirksomhet ble etablert i 2008, og har i dag et team på rundt 75 investorer. KKR har infrastruktureiendeler for rundt 49 milliarder amerikanske dollar globalt, og har foretatt rundt 65 investeringer i infrastruktur på tvers av en rekke undersektorer.
- (32) Oslo Pensjonsforsikring er et livsforsikringsselskap heleid av Oslo kommune. Selskapet leverer offentlig tjenestepensjon til de fleste ansatte i Oslo kommune,

⁴ Se Telenors årsrapport 2024, side 3 og 29.

⁵ Telenors årsrapport for 2024 er tilgjengelig her: [641717_Annual Report 2024-Norwegian.pdf](#).

kommunale virksomheter, flere av kommunens aksjeselskaper og ansatte ved sykehus som tidligere var eid av Oslo kommune. Oslo Pensjonsforsikring er en av de største ikke-statlige investeringsforvalterne i Norge, med rundt 125 milliarder kroner i forvaltningskapital (12,5 milliarder EUR).

- (33) Stortinget har gitt Nærings- og fiskeridepartementet fullmakt til å utøve forkjøpsrett for KKR's 30 prosent andel i Telenor Fiber dersom Telenor selv ikke bruker sin forkjøpsrett. Fullmakten er gitt med bakgrunn i hensynet til nasjonal kontroll og hvordan andre samfunnsmessige hensyn best kan ivaretas (Prop. 118S, 2022-23).

4.2 Målselskapet – Tipo AS

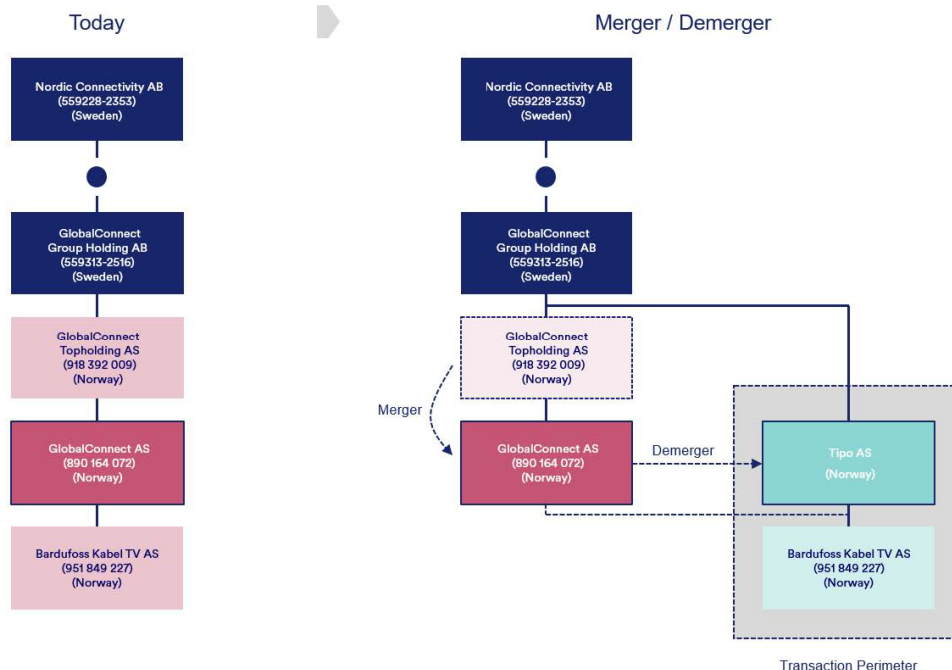
- (34) Tipo er et nyopprettet selskap i 2025 i forbindelse med fisjon av GlobalConnects B2C-virksomhet i markedet for salg av internettaksess til privatkunder, jf. punkt 3. Tipo eies før Foretakssammenslutningen av GlobalConnect.
- (35) GlobalConnect-gruppen er leverandør av fiber og digital infrastruktur i Nord-Europa. GlobalConnects fibernettverk kobler sammen de store knutepunktene i regionen og gir sterk regional dekning i Sverige, Norge, Danmark, Finland og Nord-Tyskland.
- (36) GlobalConnect leder gruppens operative virksomhet i Norge. GlobalConnect er et heleid datterselskap av GlobalConnect Topholding AS. Det øverste morselskapet i konsernet er Nordic Connectivity AB. Nordic Connectivity AB er videre kontrollert av Riddle HoldCo S.å.r.l (ca. 84 prosent), som eies og kontrolleres indirekte av investeringsfondene EQT Infrastructure III og EQT Infrastructure IV (sammen med de andre EQT-fondene "**EQT**").⁶
- (37) EQT Infrastructure III og EQT Infrastructure IV består av flere enheter og strukturer. EQT Fund Management S.å r.l. (Luxembourg) ("**EFMS**") er forvalter av alternative investeringsfond ("**AIFM**") for EQT Infrastructure III og EQT Infrastructure IV. EFMS er organisert i henhold til direktivet om forvaltere av alternative investeringsfond ("**AIFMD**")⁷. EFMS tar den endelige beslutningen om investeringer og nedsalg foretatt av EQT Infrastructure III og EQT Infrastructure IV. EFMS er heleid av EQT AB. EQT AB er notert på Nasdaq Stockholm-børsen per september 2019. Ingen juridisk enhet eller privatperson kontrollerer EQT AB.
- (38) For mer informasjon om EQT, se www.eqtgroup.com.
- (39) GlobalConnects virksomhet i Norge består primært av salg av internettaksess basert på FTTH og bredbåndsprodukter i B2C, Business-to-Business ("**B2B**") og Carrier-markedet.⁸ Det er den norske B2C-virksomheten som nå skilles fullstendig ut i et eget selskap, og som gjennom Telenors oppkjøp skal videreføres under selskapet «Tipo».

⁶ De øvrige aksjene i selskapet eies av One Hundred and Twenty Seventh Investment RSC LTC (UAE) (ca. 15 %), og andre mindre aksjonærer (< 1 %).

⁷ Europaparlaments- og rådsdirektiv 2011/61/EU av 8. juni 2011 om forvaltere av alternative investeringsfond og om endring av direktivene 2003/41/EF og 2009/65/EF og forordningene (EF) nr. 1060/2009 og (EU) nr. 1095/2010, med senere endringer.

⁸ Carrier-markedet er markedet for salg av datakommunikasjonstjenester og nettkapasitet mellom operatører (telekomselskaper), ikke til sluttbrukere.

Figur 1: Eksisterende og ny selskapsstruktur hos GlobalConnect etter Foretakssammenslutningen



- (40) Tipo tilbyr internettaksess til privatkunder i Norge, og betjener om lag 140 000 fiberbredbåndskunder. Tipo eier også tilgangsnettverk for internettaksess. Selskapet har 93 ansatte.
- (41) I tillegg tilbyr Tipo TV-produkter ved å opptre som salgsagent for Allente⁹, RiksTV og Telia TV sine TV-produkter. Det vises for øvrig til punkt 5 nedenfor for en nærmere beskrivelse av Tipos aktiva.

5 NÆRMERE BESKRIVELSE AV TIPOS AKTIVA SOM ERVERVES

- (42) I det følgende gis det en nærmere oversikt over eiendeler, rettigheter og forpliktelser som inngår i B2C-virksomheten som ved fisjonen overføres fra GlobalConnect til Tipo, og som ved Foretakssammenslutningen erverves av Telenor. Dette omfatter driftsmidler knyttet til nettverk (deler av infrastruktur), kundeavtaler, nøkkelleverandøravtaler og kommersielle avtaler, ansatte, systemer, VULA-aksess, tilkoblings- og nettverksavtaler, bruksretter og adkomstretter (rett til å ha ledninger i grunnen og luften), pågående Multi dwelling units ("MDU")-prosjekter innen B2C-virksomheten (for MDU-prosjekter overtar Telenor kun drop-link aktive abonnenter, såkalte Homes Active),¹⁰ og samtlige aksjer i Bardufoss Kabel TV AS.
- (43) Det vises for øvrig til konfidensiell fisjonsplan av 8. juli 2025 for fisjon av GlobalConnect med overføring til Tipo ("**Fisjonsplanen**"), vedlagt som bilag 2.

Bilag 2: Konfidensiell Fisjonsplan av 8. juli 2025 for fisjon av GlobalConnect med overføring til Tipo.

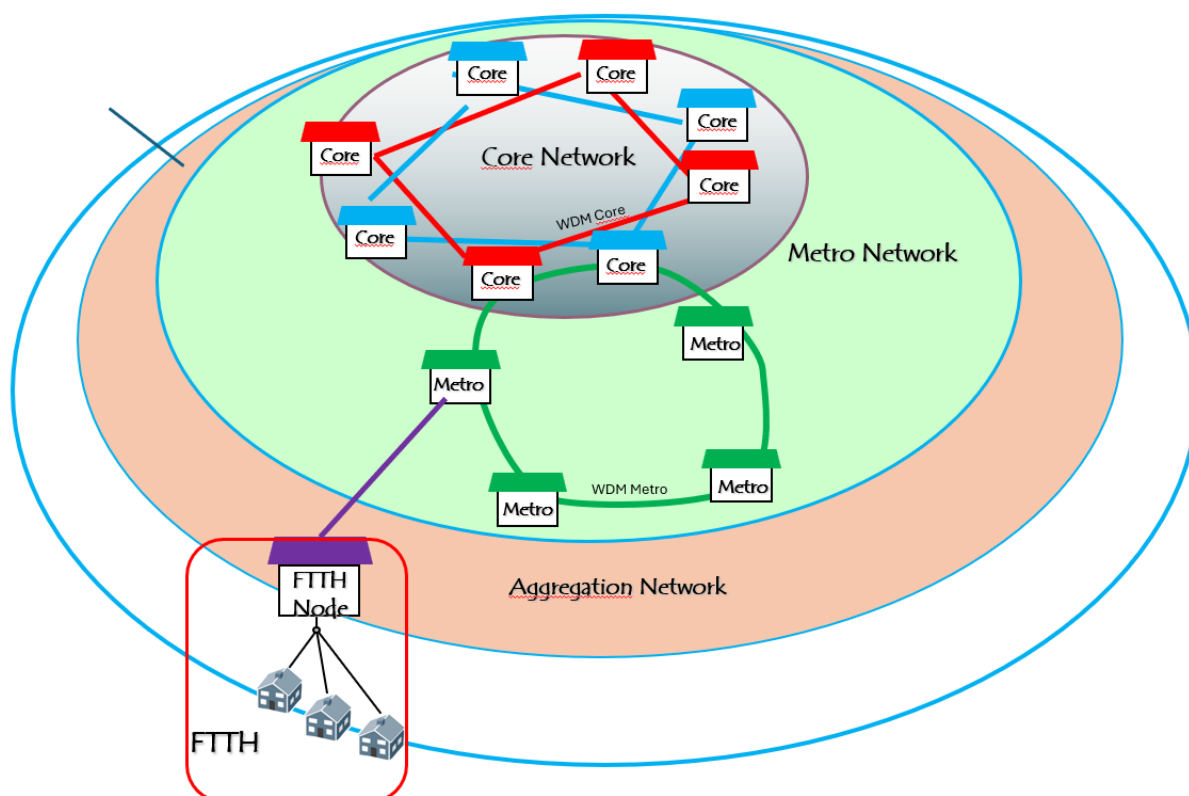
⁹ Telenor er på tidspunktet for inngivelsen av denne meldingen eier av 50 prosent av Allente, men inngikk 17. juli 2025 en avtale om salg av sine aksjer til Viaplay Group. Salget forventes gjennomført i løpet av 2025.

¹⁰ Se avsnitt 52 og videre for en nærmere forklaring av MDU-avtaler.

5.1 Deler av infrastruktur som inngår i Foretakssammenslutningen

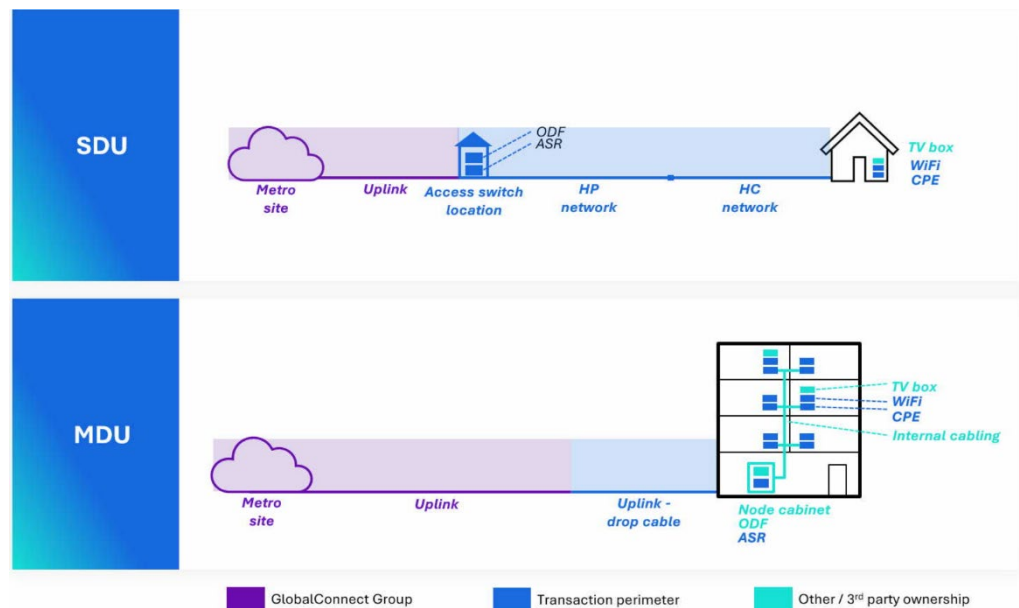
- (44) Som det fremgår av Figur 2, er det kun det ytterste aksessnett, illustrert ved det røde omrisset i figuren rundt FTTH node og privatkunder (SDU og MDU), som inngår i Foretakssammenslutningen. Aksessnett som overtas er et point-to-point ("P2P") nett.
- (45) Utover dette beholder GlobalConnect alle andre deler av, inkludert transportnett og kjernenett, som vist i Figur 2.

Figur 2: Illustrasjon av hva som inngår i Foretakssammenslutningen



- (46) Figur 3 nedenfor gir en forenklet oversikt over deler av infrastrukturen for bredbåndstilgang for henholdsvis SDU- og MDU-kunder som inngår i Foretakssammenslutningen, og hvilke deler som forblir i GlobalConnect.

Figur 3: Oversikt over infrastruktur som inngår i Tipo – SDU og MDU



- (47) Som del av Foretakssammenslutningen, inngår for SDU fiberkabler for levering av bredbånd som fører datasignaler helt fram til kundens bolig. Som Figur 3 illustrerer, inngår både fiber som ligger nært en bolig, for eksempel i gaten utenfor, men hvor det ikke er tilkoblet (homes passed, "HP"),¹¹ og fibertilknytninger der kunden er tilknyttet nettet (homes connected, "HC").¹²
- (48) Inne i kundens bolig kobles fiberkabelen til en såkalt "customer premises equipment"¹³ ("CPE-enhet"), for eksempel en ruter eller et modem. CPE mottar internettsignaler og tilpasser signalene slik at kunden kan bruke dem. I Figur 3 er det vist en boks som bare er "CPE" og en boks som er "WiFi",¹⁴ der begge deler i praksis er CPE (CPE Gateway, mottak av internettsignaler og WiFi = CPE WiFi). I noen tilfeller er dette en CPE/boks som har både Gateway og WiFi, mens i andre tilfeller er det to stk CPE, en for Gateway og en for WIFI.
- (49) Ute i nettet termineres og organiseres disse fiberkablene i et såkalt optical distribution frame ("ODF"), som fungerer som et sentralt koblingspunkt. Fra ODF kobles signalet videre til en tilgangssvitsjlokasjon, illustrert i Figur 3 som Access Switch Location,¹⁵ hvor trafikken fra mange kunder samles og rutes videre mot internett via en såkalt uplink.¹⁶
- (50) Uplinken forbinder Access Switch Location med sentrale nett, mens metrosite samler og distribuerer trafikk fra et større område. I Access Switch Location finnes det gjerne

¹¹ Homes Passed (HP) betegner adresser/seksjoner hvor fiber/HFC ligger nær husstanden uten at den er terminert i husstanden.

¹² Homes Connected (HC) betegner her husstander som fysisk er koblet til nettet, men som ikke har aktivert en bredbåndstjeneste.

¹³ CPE: CPE Gateway (mottak av internettsignaler).

¹⁴ Wifi er en trådløs teknologi som brukes for å koble enheter som telefoner, datamaskin og nettbrett i boligen til internett.

¹⁵ En tilgangssvitsjlokasjon (engelsk: Access switch location) er det fysiske stedet der en sentral nettverkssvitsj er plassert for å koble kundens abonnement til det overordnede nettet. Her samles tilkoblinger fra flere husstander eller bedrifter, og sendes videre til operatørens hovednett. Dette kan for eksempel være et teknisk rom i en boligblokk eller skap i et nabolag.

¹⁶ En uplink er forbindelsen som går fra et lokalt nettverk eller en tilgangssvitsj til et overordnet nettverk eller sentralt system. Uplink brukes ofte for å sende data "oppover" i nettverksstrukturen, enten til internett eller til neste nivå i et større nettverk.

en såkalt "Aggregation Services Router" ("**ASR**"), som samler, prioriterer og håndterer trafikken fra flere kunder før denne sendes videre til operatørens sentrale nettverk (backbone). Metrositen samler og distribuerer trafikken fra flere Access Switch Locations i området, og sender den videre til operatørens sentrale nettverk (backbone).

- (51) Det presiseres at uplink og metrosite er deler av infrastrukturen som ikke inngår i Foretakssammenslutningen, mens MDU uplink drop cable kun inngår der denne utelukkende knytter seg til B2C-virksomheten. Det bemerkes i denne forbindelse at uplink drop cable ikke er en spesifikk kabel i forhold til resten av uplinken, og at uplink drop cable og uplink i praksis er samme kabel. Uplink drop cable henspeiler på synliggjøringen av siste strekk av uplinken, som kan være veldig lang, inn til MDU-en. Uplink drop cable benevner altså det siste strekket av uplinken inn til MDU.
- (52) For et MDU leveres internett gjennom fiberkabler fra en metrosite til en Access Switch Location («Node cabinet» i Figur 3) hvor man har én eller flere ASR'er (avhengig av antall kunder). Fiberkabelen mellom metrosite og Access Switch Location kalles uplink, og den siste delen av denne uplinken kalles «drop cable», jf. Figur 3. «Node cabinet» er det sentrale punktet for fibernettet i MDU'et, her samles fiberkabler fra de enkelte boenhetene («internal cabling») i en ODF og derfra videre til ASR. Fra ODF går det en dedikert fiberkabel ut til hver enkelt boenhet, og denne termineres i kundens CPE-enhet som igjen gjør det mulig for beboeren å koble seg til internett, jf. beskrivelsen av CPE ovenfor.
- (53) Det er kun den delen av nettet fra og med Access Swith Location (ref. figur 3) som inngår i Foretakssammenslutningen. Metrosite og uplink for SDU og MDU inngår ikke, med unntak av «drop cable» for MDU der disse utelukkende knytter seg til B2C-virksomheten, jf. figur 3 og presisering ovenfor. Videre inngår ikke MDU node cabinet, ODF og interne kabler, ettersom disse eies av MDU-ene selv. Det er som nevnt inngått en overgangsavtale (TSA) som blant annet omhandler Tipos tilgang til de nødvendige uplinkene, noe som beskrives nærmere i punkt 5.4
- (54) Foretakssammenslutningen omfatter ikke TV-utstyr/bokser og TV-kundeforhold og -kontrakter ettersom disse er eid av TV-leverandørene.

5.2 Kundeavtaler

- (55) Foretakssammenslutningen innebærer overtakelse av alle Tipos bredbåndskunder, overført fra GlobalConnects B2C-virksomhet.
- (56) Per oktober 2025 inkluderer kundeporteføljen¹⁷ ■■■■■ abonnementer (homes active, "HA"),¹⁸ fordelt på:
- MDU med ■■■■■ HA
 - SDU med ■■■■■ HA
 - Bardufoss Kabel TV AS med ■■■■■ HA
 - SDU med VULA, med ■■■■■ HA

¹⁷ Tallene oppgitt i punkt 50 er oppgitt av GlobalConnect og innebærer en oppdatering per oktober 2025 av beskrivelsen av kundeporteføljen slik den er presentert i fisjonsplanen punkt 3.1.2, der kundeportefølje per 31. januar er oppgitt.

¹⁸ Homes Active (HA) betegner aktive abonnenter.

5.3 Distribusjonsavtaler

- (57) Foretakssammenslutningen omfatter også TV-distribusjonsvirksomheten som drives i Tipo.
- (58) De aktuelle distribusjonsavtalene omfatter tre TV-partnere, hvorav de to største er med Allente og RiksTV. I tillegg foreligger det en avtale med Telia for distribusjon av TV-tjenester i Nord-Norge. Avtalene gjør det mulig å tilby TV-tjenester direkte til Tipos kunder via Tipos fibernettverk. Avtalene er [REDACTED]
- (59) Telenor gjør oppmerksom på at Viaplay nylig har inngått avtale med Telenor om kjøp av Telenors eierandel på 50 prosent i Allente, slik at Viaplay vil bli eneier i Allente. Transaksjonen ble godkjent av Konkurransetilsynet 14. oktober 2025.
- (60) TV-distribusjonsvirksomheten innebærer at Tipo gjennomfører salget av TV-produktene på vegne av TV-partnerne, som betaler provisjon til Tipo. I henhold til avtalene transporterer Tipo de avtalte TV-signalene fra partnernes datasenter, via Tipos nettverk, og til sluttkundene, med en tilhørende transportavgift. Tipo og TV-partnerne har også blitt enige om enkelte felles markedsføringsaktiviteter.
- (61) Det er Allente og RiksTV som er eiere av TV-kundeforholdene. Kundeforholdene er altså ikke en del av Foretakssammenslutningen. Kundene får egen faktura fra TV-partnerne, og forholder seg separat til TV-partnerne ved spørsmål om TV-produktene. Tipos ansvar er å gjøre TV-innsalg, og å sikre underliggende internettlinje for leveranse av TV-produktene. Tipo mottar hhv. salgsprovisjon og distribusjonsavgift fra TV-partnerne. Salgsprovisjonen er en engangsutbetaling ved gjennomføring av salg på vegne av en TV-partneren, mens distribusjonsavgiften er en månedlig (løpende) utbetaling for hver av disse kundene som fremdeles er aktive den aktuelle måneden. Distribusjonsavgiften relaterer seg kun til de kundene Tipo har solgt TV-produkter til på vegne av TV-distributøren, og opphører (for den enkelte kunden) når en slik kunde sier opp TV-avtalen sin.
- (62) Tipo tilbyr ikke pakkeløsninger, med internettilknytning og TV-produkter, i et samlet produkt. Med andre ord selges internett og TV-produktene som separate tilbud, der vilkårene for TV-produktene fastsettes av TV-partnerne alene.
- (63) I tillegg videreføres distribusjonsavtaler med salgsagenter, slik som Jørgensen & Ågren og X-sales, som selger både TV og Internett for GlobalConnect.

5.4 Overgangsavtale (TSA)

- (64) Som nevnt i avsnitt (18) over, er det inngått en avtale om overgangstjenester mellom GlobalConnect som leverandør og Tipo som kunde, for levering av tjenester knyttet til drift i en overgangsperiode etter gjennomføringen av fisjonen. Overgangsavtalen trer i kraft ved gjennomføring av fisjonen. Kontrakter som skal omfattes av overgangsavtalen er inkludert i vedlegg 3 til Fisjonsplanen. Det gjøres oppmerksom på at vedlegg 3 også inkluderer en oversikt over enkelte avtaler som skal overføres til Tipo i fisjonen. I denne sammenheng er det kun de kontraktene som er uttrykkelig merket som gjenstand for TSA-tjenester, som er relevante.

5.5 Rettigheter

- (65) Eiendom som eies eller leies av GlobalConnect overføres ikke til Tipo. Nødvendige

rettigheter til bruk av tredjeparters og kunders eiendom, inkludert grunn, bygninger og infrastruktur, slik det er relevant for B2C-virksomheten, vil imidlertid bli overført til Tipo. Dette er nærmere beskrevet i oversikten over rettigheter til grunn/adkomst, vedlagt som vedlegg 4 til Fisjonsplanen.

- (66) I henhold til Fisjonsplanen overføres ingen immaterielle rettigheter til Tipo. Det nevnes at Telenor får en begrenset rett til å bruke GlobalConnects merkevare til betjening av de eksisterende kundene i en begrenset overgangsfase til kundene er migrert over til Telenors nett og systemer.

5.6 Aktiva unntatt fra Foretakssammenslutningen

- (67) I henhold til Fisjonsavtalen overføres følgende aktiva ikke til Tipo, og forblir i GlobalConnect til bruk for selskapets B2B-virksomhet: VULA-ordreverdikjede, tjenesteaktivering/-deaktivering og backhaul-trafikk. Dette omfatter hele kjeden for bestilling og levering av bredbåndstjenester for VULA. Telenor har selv nødvendig verdikjede for håndtering av tjenestene.
- (68) Heller ikke IT-systemet til bruk for kundesentertjenester skal overføres fra GlobalConnect til Tipo.

6 OMSETNING OG DRIFTSRESULTAT

- (69) Partenes omsetning og driftsresultat fremgår av Tabell 1 nedenfor.

Tabell 1: Partenes omsetning og driftsresultat¹⁹ for 2024

Selskap	Omsetning (MNOK)	Driftsresultat (MNOK)
Telenor ASA (konsern)	79 928	18 623
Telenor Norge AS	25 787	5 010
Tipo AS ²⁰		

7 RELEVANTE MARKEDER

7.1 Innledning

- (70) Som beskrevet i punkt 4 ovenfor, er Partene aktive innenfor salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder i Norge. Partene er også til stede i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett, ved at de eier infrastruktur, og for Telenors vedkommende, ved at selskapet også leier ut sin infrastruktur til andre operatører i markedet. GlobalConnect leier derimot ikke ut sin infrastruktur til andre operatører i markedet, men har som vertikalt integrert aktør internt grossistsalg. I tillegg er Partene

¹⁹ EBIT.

²⁰ Tall for omsetning og driftsresultat for Tipo oppgitt av GlobalConnect oktober 2025. Ettersom Tipo ikke var en stand alone juridisk enhet i 2024 er estimat for driftsresultat (EBIT) utarbeidet på pro forma basis.

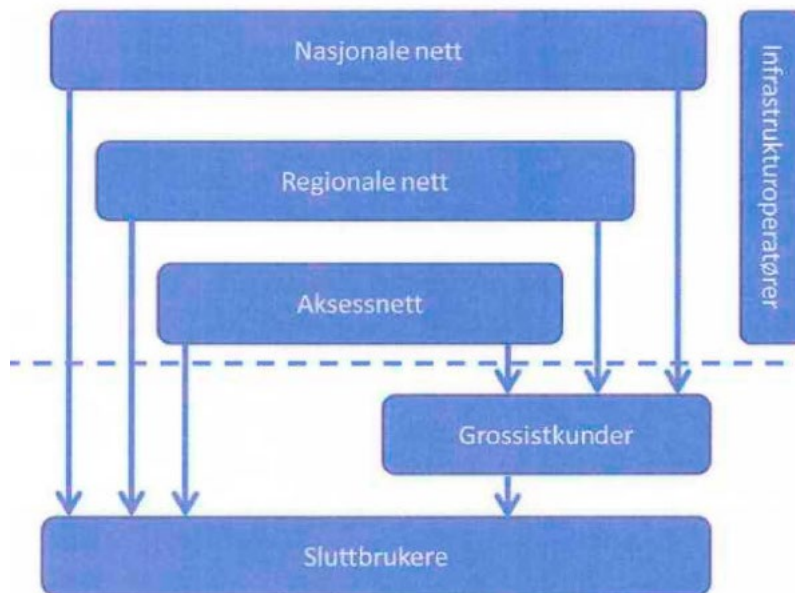
aktive i markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere, men Tipo da kun som salgsagent.

- (71) Telenor og GlobalConnect er før Foretakssammenslutningen begge aktive i markedet for salg av internettaksess til bedriftskunder. Ettersom B2B-virksomheten ikke er en del av Foretakssammenslutningen, redegjøres det ikke nærmere for dette bredbåndssegmentet i det følgende. Etter foretakssammenslutningen fortsetter GlobalConnect å være en betydelig aktør i B2B-markedet.
- (72) Det følger av overnevnte at følgende markeder berøres av Foretakssammenslutningen:
- Markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder
 - Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett, m.m.²¹
 - Markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere
- (73) Etter Telenors vurdering er disse markedene horisontalt berørte markeder ettersom partene er aktive på det samme produktmarkedet og partenes samlede markedsandel overstiger 20 prosent, jf. konkurranseloven § 18a, første ledd bokstav e.
- (74) En nærmere redegjørelse for de berørte markedene, samt en nærmere beskrivelse av partenes aktiviteter i disse markedene, følger nedenfor.

7.2 Innledende beskrivelse av markedene for internettaksess

- (75) Fiberinfrastruktur benyttes til transport av signaler i nasjonale nett, i regionale nett og i aksessnett, som ender hos sluttbrukere, jf. figur 4 under. Eieren av infrastrukturen kan forestå transporten helt frem til sluttbrukeren selv, eller åpne for tilgang for tilgangskjøpere på de ulike nivåene. Tilgangskjøperne vil da kunne tilby overføringskapasitet eller produkter til sluttbrukere, som internettaksess, TV og telefoni. Verdikjeden består derfor av henholdsvis grossistmarkeder og sluttbrukermarkeder.

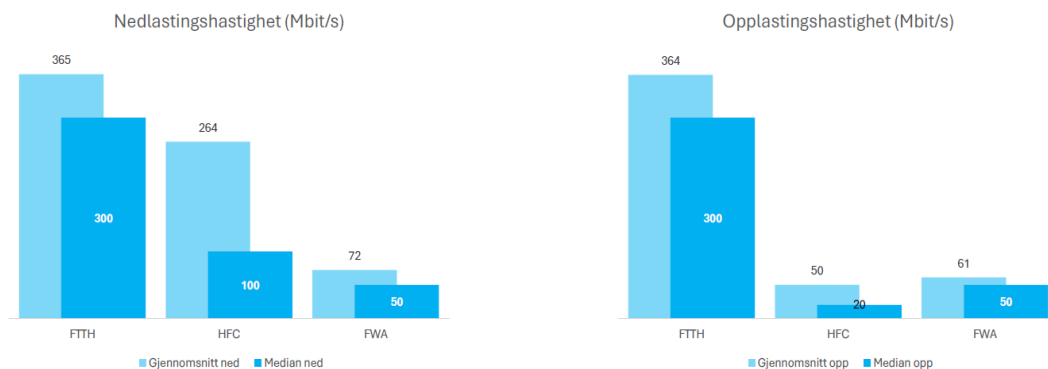
²¹ Det tas her høyde for muligheten for at Konkurransetilsynet vil vurdere intern og ekstern grossistomsetning samlet ved beregning av Partenes markedsandeler i grossistmarkedet og vurdering av hvorvidt markedet er berørt.

Figur 4: Oversikt over verdikjeden

7.3 Markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder

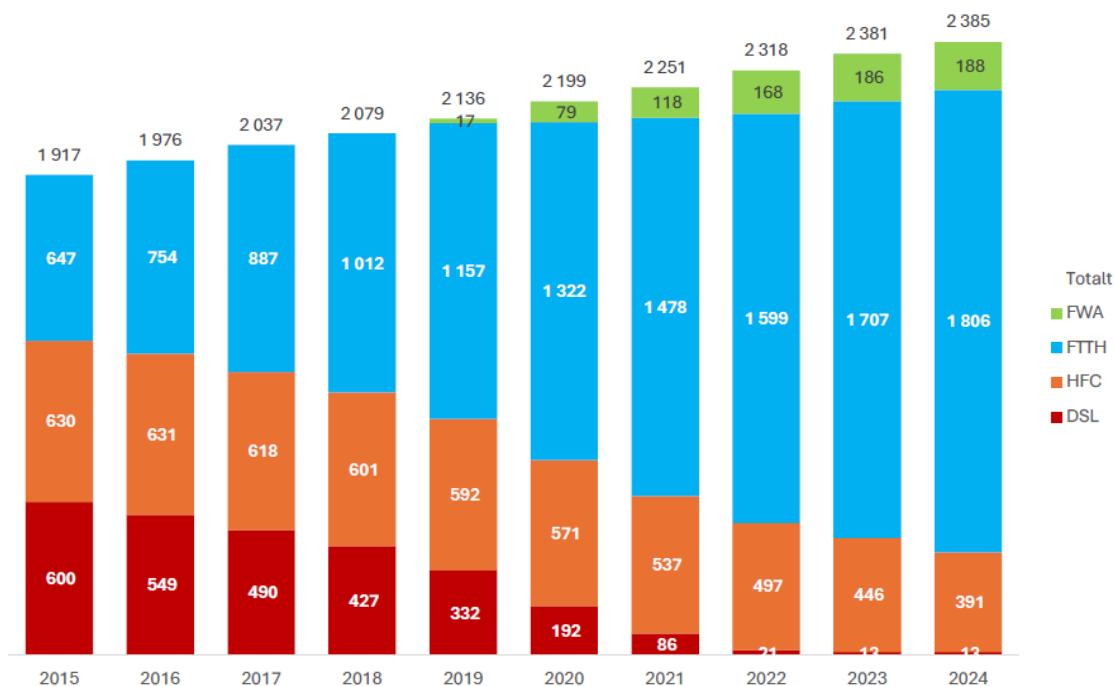
7.3.1 Relevant produktmarked

- (76) Telenor mener det relevante produktmarkedet er salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder.
- (77) FTTH er et høyhastighetsbredbånd med høy ytelse som leveres gjennom fiberoptiske kabler trukket i bakken eller ved luftstrekk. FTTH karakteriseres ved høy, stabil og symmetrisk ned- og opplastingshastighet. FTTH har dessuten bedre robusthet/driftsstabilitet enn alternative teknologier, for eksempel under tordenvær. Fiberteknologien medfører at mange personer i det samme geografiske området kan benytte FTTH uten at det i særlig grad påvirker kapasiteten i nettet. Som redegjort for i det følgende medfører ulikheter knyttet til kvalitet, da særlig opplastingshastighet og driftsstabilitet, at det ikke er tilstrekkelig etterspørselssubstitusjon mellom FTTH og HFC/FWA til at disse produktene kan anses for å inngå i det samme markedet.
- (78) I denne forbindelse vises det til at HFC, som følge av teknologiske begrensninger, per i dag ikke fullt ut kan oppnå like høye hastigheter som FTTH, og har asymmetrisk ned- og opplastingshastighet ettersom opplastingshastigheten som tilbys som regel er lavere enn nedlastningshastigheten. Høy opplastingshastighet er viktig for en rekke aktiviteter som videomøter, gaming mv. som etter Telenor erfaring blir viktigere og viktigere for kundene.

Figur 5: Illustrasjon av nedlastings- og opplastingshastighet for ulike teknologier

Kilde: NKOM statistikk 2024 (produktene maks hastighet, faktisk hastighet kan være lavere)

- (79) HFC har i praktisk drift lavere stabilitet/oppetid enn FTTH. Telenor erfarer at et flertall av kundene, ved valg mellom HFC og FTTH, som regel foretrekker FTTH, selv når det er mer kostbart å ta i bruk FTTH enn HFC. HFC er altså en teknologisk løsning som er i ferd med å fases ut og som har et jevnt frafall av kunder, da særlig på grunn av økende etterspørsel etter høyere kapasitet og kvalitet, som i større grad tilbys gjennom FTTH. Telenors erfaring er at kundene bytter fra HFC til FTTH, men at kundene derimot ikke bytter fra FTTH til HFC.

Figur 6: Utvikling i antall kunder per teknologi

Kilde: NKOM Ekomstatistikken helår 2024

- (80) FWA er et bredbånd som leveres over mobilnettet, og som også har asymmetriske ned- og opplastingshastighet. FWA kan tilby hastigheter som er gode nok for en del kunder, men erfaringsmessig velger flertallet av kunder FTTH dersom de har mulighet til det.
- (81) Samlet sett medfører altså ulikheter knyttet til kvalitet, herunder at FTTH som nevnt har svært høy og symmetrisk kapasitet sammenlignet med andre bredbåndsløsninger, høy driftsstabilitet og at etterspørselen fra sluttbrukerne etter høyhastighetsbredbånd er økende, at kundene ikke anser HFC og/eller FWA som et substitutt til FTTH i tilstrekkelig grad til at disse produktene kan anses for å inngå i det samme markedet.
- (82) Salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder tilbys via kollektive-²² og individuelle avtaler. I de aller fleste tilfeller vil kunder av kollektive avtaler være boligsammenslutninger eller sameier, såkalte Multi dwelling units ("**MDU**"), mens kunder under individuelle avtaler er individuelle husstander som typisk vil være såkalte Single dwelling units ("**SDU**").
- (83) Det er enkelte forskjeller mellom SDU og MDU-avtaler, da særlig med hensyn til abonnementsvilkår. Dette skyldes for det første at MDUer i mange tilfeller har større forhandlingsmakt enn SDUer, og dermed kan forhandle seg frem til avtaler som avviker fra standardvilkårene som gjelder for SDU.
- (84) Denne forskjellen i forhandlingsmakt skyldes at MDU selv eier aksesslinjene (spredenettet internt i bygget) fra ett eller flere tilkoblingspunkter på eiendommen og frem til hver boenhet. Dette innebærer at MDUer selv kan bestemme hvilke tilbydere som skal få tilgang til å levere bredbåndstjenester til beboerne. Dette står i motsetning til SDUer hvor tilbyderen som regel eier aksesslinjen helt frem til sluttbrukerens modem/ruter. Videre medfører det faktum at MDUer kan tilby ulike operatører å benytte aksesslinjen i en anbudsprosess, at nødvendige investeringer for de ulike tilbyderne er relativt lave. Investeringene som kreves for å bygge spredenett og å legge en uplink-kabel beror på hvor tilbyderens egen infrastruktur ligger, men vil generelt sett ligge på ca 10-15 000 NOK per bolig. Dersom spredenettet allerede er på plass vil denne kostnaden derimot være betydelig lavere. Ettersom en stor del av investeringen allerede er tatt ved at spredenettet er bygget, er det kun fremføring til MDUen som krever en ny investering. Dette medfører at flere tilbydere vil anse det som lønnsomt å tilby produkter/tjenester til MDUer, mens SDUer som nevnt ikke har samme anledning til å tilby operatører å benytte seg av eksisterende infrastruktur.
- (85) For det andre har MDUer en sterkere forhandlingsposisjon fordi de representerer flere boenheter og således flere kunder samtidig. I mange tilfeller benytter MDUer anbudsprosesser ved innkjøp av internettaksess, der noen prosesser foregår proaktivt, mens andre foregår etter invitasjon.
- (86) Forskjellene mellom MDUer og SDUer gjenspeiles i de faktiske abonnementsprisene som betales av MDUer kontra SDUer. Prisene for MDUer varierer mye, men ligger som regel på ca. halvparten av prisene som betales av SDUer.²³
- (87) EU-kommisjonen og Nkom har ved flere anledninger vurdert om internettaksess via disse kundeavtalene er å anse som et overordnet produktmarked, eller om de utgjør

²² Med kollektiv avtale menes i denne sammenheng avtale mellom tilbyder av ekomtjenester og boligsammenslutning som handler på vegne av sine beboere, se Nkoms markedsanalyse fra 2025 fotnote 18.

²³ Se eksempelvis Nkoms markedsanalyse fra 2025 avsnitt 199 hvor det vises til at gjennomsnittlig månedlig ARPU for internettilknytning via fast bredbånd i individuelle avtaler kr 513, mens tilsvarende i kollektive avtaler var kr 189 per utgangen av 2023.

ulike markeder, men har holdt dette åpent.

- (88) For denne meldingens formål er det imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til om SDUer og MDUer inngår i det samme relevante markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, ettersom Foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. I det videre redegjøres det derfor som utgangspunkt for det samlede markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, som inkluderer både SDU- og MDU-segmentet.

7.3.2 Relevant geografisk marked

- (89) Telenor mener at markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder kan anses for å ha en nasjonal utstrekning.
- (90) Partene tilbyr salg av internettaksess til privatkunder på nasjonal basis.
- (91) Et ytterligere forhold som tilsier at markedet har nasjonal utstrekning, er at Telenor i all hovedsak benytter nasjonal prising av internettaksess basert på FTTH til privatkunder. Telenor har også en rekke nasjonale markedsføringsaktiviteter og kampanjer. Etter det Telenor erfarer har også andre aktører nasjonal prising, for eksempel Altibox-partnerne.
- (92) Videre har Nkom i markedsanalysen fra 2025 fremhevet at markedsutviklingen i form av åpning av fibernett gir markedet et nasjonalt preg.²⁴ I denne forbindelse vises det til at tilstedeværelsen av Telenors åpne nett og markedsplassen som vil bli implementert gjennom Fiberhub, åpner for etablering av flere nasjonale tilgangskjøpere som opererer på andre aktørers nett. Fiberhub omtales nærmere i punkt 8. Aktører som NextGenTel og Bahnhof, som tilbyr internett gjennom andres fiber, tilbyr sine tjenester i et nasjonalt marked. Verken NextGenTel eller Bahnhof eier egne fiberaksesser, men leier tilgang av tredjepartsaktører, blant annet gjennom Vula. På tilsvarende måte konkurrerer Telenor effektivt i sluttbrukermarkedet i Sverige uten å ha egne fiberaksesser. Dette bekrefter at man ikke trenger å eie infrastruktur for å konkurrere i markedet.
- (93) Som påpekt av Nkom bekreftes dette også av en markant økning i antall virksomhetsoverdragelser og fusjoner innen bredbåndsområdet og erklæringer fra flere større tilbydere om å frivillig åpne egne fibernett.²⁵

7.4 Subsidiært: Et teknologinøytralt marked for salg av internettaksess til privatkunder

7.4.1 Relevant produktmarked

- (94) For det tilfellet at Konkurransetilsynet anser det relevante markedet for å være teknologinøytralt, mener Telenor at markedet inkluderer substituerbare teknologier, herunder i alle fall FTTH, HFC og FWA.
- (95) Telenor er kjent med at det i praksis har vært lagt til grunn et teknologinøytralt marked for internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA, eksempelvis i Nkoms markedsanalyser fra 2023 til 2025. Konklusjonen til Nkom bygger blant annet på at det er tilstrekkelig grad av substituerbarhet mellom bredbåndsprodukter basert på disse teknologiene til at de kan inkluderes i ett og samme sluttbrukermarked.

²⁴ Se Nkoms markedsanalyse for 2025 punkt 5.2.3

²⁵ Se Nkoms markedsanalyse for 2025 avsnitt 552.

- (96) FWA tilbys på nasjonalt nivå av mobiloperatørene som har nasjonale mobilnettverk som dette kan tilbys gjennom, samt fra videreselgere, og gir relativt høye hastigheter (riktignok betydelig lavere hastigheter enn for FTTH). På samme måte som for FTTH og HFC er FWA knyttet til én bestemt lokasjon. Det er dessuten enklere og rimeligere å sette opp en ekstern antenne på husveggen enn å få gravd frem FTTH til huset. Nkoms etterspørselsanalyse i deres markedsanalyse fra 2025 viser dessuten at fiberkundene i større grad har FWA enn HFC som andrevalg, noe Nkom mener trekker i retning av at FWA er en del av det samme produktmarkedet som FTTH og HFC.²⁶ Dette tilsier at, for det tilfellet at Konkurransetilsynet skulle mene at det er tilstrekkelig grad av substituerbarhet mellom FTTH og HFC til at internettaksess basert på disse to teknologiene bør inngå i samme marked, så må også FWA anses for å inngå i det samme produktmarkedet.
- (97) FWA kan både tilbys til SDU-kunder og til individuelle kunder som inngår i MDU. Etter det Telenor kjenner til, markedsføres imidlertid først og fremst FWA til SDU-kunder.
- (98) Telenor mener også at den pågående utbyggingen av 5G-nettet, tilsier at mobilt bredbånd (**“MBB”**) i større grad kan være substituerbart med FTTH, HFC og FWA fremover. I denne forbindelse vises det til at etter hvert som 5G dekker de aller fleste husstander kan kundene fritt velge disse teknologiene og at økende tilbud av abonnementer med fri databruk bidrar til at mange husholdninger kun bruker MBB som primær aksess til internett. Kundene kan også få de samme tjenestene via MBB som for fast bredbånd, slik som strømmetjenester, “smarte hus” osv.
- (99) Videre anser Telenor satellittbasert bredbånd som en fremtidsrettet teknologi som vil få økt betydning i markedet i årene fremover. Ved oppnåelse av tilstrekkelig kapasitet, stabilitet og hastighet fremover forventer Telenor at satellittbasert bredbånd vil kunne være substituerbart med FTTH, HFC, FWA og eventuelt MBB, og inngå i det samme relevante produktmarkedet. Telenor har de siste månedene opplevd en vesentlig og økende konkurranse fra satellittbasert bredbånd, særlig fra aktøren Starlink, som tilbyr internett via lavbanesatellitter. Starlink har nasjonal dekning og konkurransedyktige priser, for tiden ned til kr 369 per måned for ubegrenset bruk, på sine satellittjenester for private husholdninger.²⁷
- (100) I foreliggende sak er det imidlertid ikke nødvendig å foreta en endelig avgrensning av markedet, ettersom Foretakssammenslutningen ikke vil hindre effektiv konkurranse i betydelig grad under noen plausibel markedsavgrensning.
- (101) Også for det tilfelle at Konkurransetilsynet skulle mene at markedet omfatter flere teknologier enn FTTH, er det etter Telenors syn flere forhold som tilsier at MDU- og SDU kan utgjøre ulike produktmarkeder på sluttbrukernivå. I denne forbindelse vises det til redegjørelsen i punkt 7.3.1 overfor, da de samme forholdene gjør seg gjeldende også dersom et teknologinøytralt marked legges til grunn. Som nevnt er det for denne meldingens formål imidlertid ikke nødvendig å ta endelig stilling til om SDUer og MDUer inngår i det samme relevante markedet, ettersom Foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.

7.4.2 Relevant geografisk marked

- (102) Telenor mener at et teknologinøytralt marked for salg av internettaksess til

²⁶ Se Nkoms markedsanalyse for 2025 avsnitt 152.

²⁷ Se priser og vilkår på Starlinks nettside: [Starlink | Bolig](#).

privatkunder har en nasjonal utstrekning.

- (103) For det tilfellet at Konkurransetilsynet legger til grunn at markedet er teknologinøytralt, vises det til at flere aktører oppnår nasjonal dekning ved å supplere forskjellige teknologier og at det ikke lenger er nødvendig å eie nett for å konkurrere effektivt i sluttbrukermarkedet. Som vist til i punkt 7.3.2 overfor er det faktum at Telenor og andre aktører i all hovedsak benytter nasjonal prising av internettaksess til privatkunder, samt at Telenor også har en rekke nasjonale markedsføringsaktiviteter og kampanjer, forhold som tilsier at markedet har nasjonal utstrekning.
- (104) Det vises også til at FWA er basert på 4G- eller 5G-teknologi i nasjonale mobilnettverk, noe som ytterligere taler for en nasjonal utstrekning av markedet.

7.5 Subsidært - Mulig snevrere regionale markeder

- (105) I tidligere analyser har Nkom definert regionale geografiske markeder på bakgrunn av sammenhengende områder som preges av en stor eller mellomstor regional tilbyder, eventuelt sammen med en eller flere andre tilbydere. Avgrensningen av slike geografiske markeder var basert på at konkurransesituasjonen skilte seg fra naboområdene, for eksempel ved at sammensetningen av de sentrale tilbyderne var annerledes, og at det eksisterte klare og stabile grenser mellom områdene.
- (106) I Nkoms markedsanalyse fra 2025, går Nkom som nevnt i stor grad bort fra regionale avgrensninger som følge av at markedssituasjonen generelt tilsier en nasjonal avgrensning. Nkom har imidlertid påpekt at det fortsatt kan være aktuelt å skille ut regionale geografiske markeder dersom konkurransesituasjonen skiller seg fra øvrige deler av landet. Dette vil typisk være tilfellet dersom det finnes én regional tilbyder med god dekning og høy markedsandel, og denne tilbyderen ikke tilbyr grossisttilgang til sitt nett.²⁸
- (107) Telenor mener at de unntakstilfellene hvor Nkom nå vil definere regionale markeder ikke er relevant for Foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vedrører generelt ikke områder hvor det kun er én regional tilbyder, som ikke tilbyr grossisttilgang til sitt nett. Telenor mener på denne bakgrunn at det ikke skal avgrenses regionale markeder ved vurderingen av Foretakssammenslutningen.
- (108) For det tilfellet at Konkurransetilsynet likevel skulle ønske å se nærmere på regionale områder, har Telenor angitt en oversikt over markedsandeler på regionalt nivå i punkt 10.

7.6 Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.

7.6.1 Generelt om grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.

- (109) Grossistmarkedet er nært knyttet til den fysiske infrastrukturen i aksessnettet. Leverandører av salg av internettaksess og andre aksessprodukter til privatkunder kjøper undertiden tilgang til eller kapasitet i andre aktørers infrastruktur for å kunne betjene egne sluttbrukere ("tilgangskjøpere"²⁹). Dette kan både dreie seg om leie av tilgang i større eller mindre deler av en annen aktørs infrastruktur, eller leie av overføringskapasitet i andre aktørers infrastruktur mellom lengre strekninger. Etter behov supplerer tilgangskjøpere egne infrastruktur med leid infrastruktur for å

²⁸ Se Nkoms markedsanalyse for 2025 avsnitt 533

²⁹ Tilgangskjøpere omtales også som Internet Service Providers (ISP)

betjene kundene i sluttbrukermarkedet.

- (110) Grossistmarkedet omfatter dermed salg av overføringskapasitet og tilgang til aksessnett. I motsetning til Telenor, er GlobalConnect ikke aktive innenfor grossistsalg av sine internettaksesser i privatmarkedet til eksterne kunder. Derimot selger GlobalConnect linjer/kapasitet for transportnettet i grossistmarkedet, inklusive for eksempel uplinks til MDU. Internsalg (vertikalt integrerte tilbyreres salg til egen sluttbrukervirksomhet) inngår i grossistmarkedet. Overføringskapasitet dekker grossistkundernes behov for kapasitet/båndbredde frem til aksessnettet for å koble sluttbruker inn i eget kjernenett. Grossistkunder vil typisk kunne kjøpe mer foredlede transportprodukter som transporterer en gitt hastighet, eller rene mørke fibre hvor grossistkunden selv står for utstyret som benyttes. Tilgang til aksessnettet gjelder derimot infrastruktur, herunder FTTH og FWA, frem til sluttkunde (enten bedrifts- eller privatkunder). I det følgende vil de ulike bredbåndsteknologiene beskrives nærmere.
- (111) FTTH benytter optiske fiberkabler for å sende data ved hjelp av lys. Over fibernettet tilbyr Telenor grossistprodukter enten som fysisk tilgang (LLUB, Local Loop Unbundling) eller som virtuell³⁰ tilgang (VULA). I praksis tilbyr Telenor kun LLUB til noen få adresser og VULA til alle adresser med systematisk utbygget FTTH. Begge fiberproduktene er underlagt Nkoms bredbåndsregulering i grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett. Per oktober 2025 er det ingen tilbydere som benytter LLUB hos Telenor.
- (112) HFC er en kombinasjon av optiske fiberkabler og koaksialkabler (som brukes til kabel-TV) for å levere internett. Fiberkabler brukes til å sende data over store avstander, mens man bruker koaksialkabler til å koble den siste strekningen inn i huset. Telenor kjenner ikke til at noen aktører tilbyr grossistprodukter over HFC-nettet.
- (113) FWA leverer internett via mobilnettet (4G og 5G) til en fast adresse, i motsetning til MBB som kan brukes overalt der det er dekning. FWA er altså en fast bredbåndstjeneste som leveres i mobilnettet, men hvor mobilitet ikke er en del av produktet. Som regel tilbyr FWA også høy kapasitet og fri bruk, slik som FTTH gjør. Mobilnettoperatører kan åpne mobilnettet for tilbydere uten eget mobilnett, slik at også disse kan tilby FWA-abonnement til egne sluttkunder. Både Telenor og Telia har åpnet sine mobilnett for tilbud av FWA. Telenors grossisttilbud er underlagt Nkoms bredbåndsregulering i fastnettmarkedet. FWA ble etablert i 2019 og er et relativt nytt tilbud i markedet. På kort tid har FWA økt og hadde en vekst på 10 prosent fra 2022 til 2023. FWA dekker nå store deler av landet og har for mange kunder erstattet bredbånd levert via kobbernett.
- (114) Partene legger på bakgrunn av det overnevnte til grunn at grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett omfatter alle de ulike bredbåndsteknologiene. En slik avgrensning av det relevante produktmarkedet samsvarer med det Nkom la til grunn i deres markedsanalyse fra 2025 med henvisning til at det er stor grad av substituerbarhet mellom grossistprodukter basert på FTTH/fiber, HFC og FWA. Tilgang kan gis på lokalt, regionalt eller sentralt nivå, og både fysiske og virtuelle tilgangsprodukter er inkludert. Internsalg inngår i grossistmarkedet.

7.6.2 Det relevante geografiske markedet

- (115) Partene har begge infrastruktur for internettaksess i Norge. Tipos privatkunder betjenes dels via egen infrastruktur, og dels via leid infrastruktur, inkludert via VULA fra Telenor. Telenor er per dag den eneste aktøren som er regulert i grossistmarkedet

³⁰ Med virtuell tilgang menes tilgang gjennom digital tilkobling. Dette innebærer en delt bruk av fiberinfrastruktur uten å ha direkte kontroll over denne.

for tilgang til aksessnett på landsbasis. Reguleringen gjelder grossistprodukter over fibernettet, FWA og kobbernettet (som ble faset ut i september 2025).³¹

- (116) Partene legger til grunn at det geografiske markedet er nasjonalt i utstrekning. En slik avgrensning støttes som nevnt av Nkoms markedsanalyse av 2025 hvor Nkom finner at det er klare tegn på at markedet, med noen få unntak, har utviklet seg til et nasjonalt marked, i motsetning til flere regionale markeder. På bakgrunn av den forventede utviklingen har Nkom gjennomført en tre-kriterie-test med utgangspunkt i et nasjonalt marked, jf. punkt 8 nedenfor. Nkom bruker denne tre-kriterie-testen for å vurdere om det er behov for regulering,³² og konkluderer med at dette ikke er nødvendig, under henvisning til at det er tilstrekkelig fungerende konkurranse i det nasjonale markedet.³³ I denne sammenheng vektlegger Nkom at både Telenor og deltakerne i Fiberhub har bekreftet at de vil tilby grossisttilgang til sine fibernett på frivillig basis, noe som gir muligheten for grossisttilgang i fibernett for om lag to tredjedeler av de individuelle, fiberbaserte abonnementene i privatmarkedet. Dette omfatter fiberaksesser over store deler av landet. Videre viser Nkom til at det forventes at også andre fiberaktører vil følge etter, og tilby grossisttilgang til sine fibernett på frivillig basis, slik at åpne nett kan nærme seg en bransjestandard. Utviklingen av åpne fibernett tilsier således at markedet er nasjonalt. Telenor er enig i disse betraktningene og mener dette gir et korrekt bilde av konkurransesituasjonen.
- (117) Telenor viser også til at FWA leveres over de landsdekkende mobilnettene til Telenor og Telia, noe som etter Telenors syn også tilsier at markedet er nasjonalt. Åpen grossisttilgang (både for FTTH og FWA) gjør det mulig for eksisterende og potensielle tilgangskjøpere med nasjonalt nedslagsfelt (for eksempel NextGenTel, Telenor og Telia) å markedsføre og tilby nasjonale bredbåndstjenester basert på FTTH og FWA til privatkunder. Lokale og regionale tilbydere kan også utvide sine geografiske nedslagsfelt uten store investeringer i form av utbygging av ny infrastruktur. På denne måten vil tilgangskjøpere kunne nå sluttkunder i nye områder, og konkurransen vil foregå på nasjonalt nivå.
- (118) Samlet sett er det følgelig Telenors syn at grossistmarkedet må anses for å ha nasjonal utstrekning.

7.6.3 Nærmere om Telenors tilgangsprodukt i grossistmarkedet: VULA-fiber

- (119) Telenor er gjennom Nkoms regulering pålagt å tilby grossisttilgang til sitt fibernett (både fysisk og virtuell tilgang) og til FWA-nettet. For tilgang til fibernettet, oppfyller Telenor denne tilgangsplikten gjennom å tilby produktet LLUB-fiberaksess (fysisk tilgang til Telenors systematisk utbygde punkt-til-punkt-fibernett), og ved å tilby VULA (virtuell tilgang til Telenors systematisk utbygde GPON-fibernett). I tillegg var Telenor pålagt å gi grossisttilgang til kobbernettet fram til 2. september 2025.
- (120) VULA innebærer at tilgangskjøpere gis tilgang til Telenors systematiske utbygde fibernett, som omfatter planmessige utbygninger til en gruppe med kunder, til forskjell fra enkeltstående fiberaksesser som ikke er en del av et systematisk utbygd aksessnett, men som heller er bygget ut på oppdrag fra profesjonelle kunder (i denne sammenhengen virksomheter, herunder grossistkunder). I slike tilfeller er det normalt kunden som tar kontakt med den aktuelle tilbyderen for å bestille en enkeltstående

³¹ Adresser hvor Telenor tilbyr kollektive avtaler er ikke gjenstand for regulering som følge av at intern infrastruktur eies av kollektivet, men i disse tilfellene kan Telenor likevel tilby overføringskapasitet til MDU kunder.

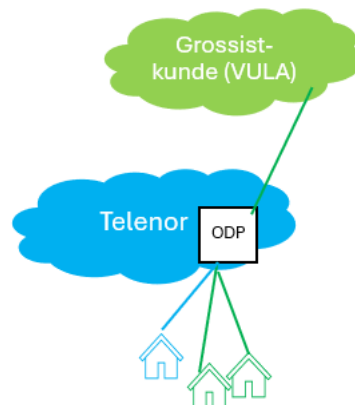
³² Nkoms markedsanalyse for 2025, avsnitt 326.

³³ Nkoms markedsanalyse for 2025, avsnitt 502 flg.

fiberaksess, eller at den aktuelle tilbyderer gjør oppsøkende salg.³⁴

- (121) VULA gir altså tilgangskjøpere mulighet for å tilby sine slutt kunder egne bredbåndstjenester. Dermed konkurrerer tilgangskjøperne med andre aktører som eier egen infrastruktur i markedet for salg av internettaksess for privatkunder. Telenors VULA-produkt har samme stabilitet, og er basert på samme nett og entreprenøravtaler som produktet Telenor selv tilbyr sine privatkunder. Det er i tillegg flere tilgjengelige hastigheter på VULA enn på produktet Telenor selv tilbyr sine privatkunder ettersom porteføljen Telenor tilbyr sine privatkunder er et minimum for VULA, mens VULA også har historiske hastigheter som Telenors egen portefølje tidligere har hatt. Tilgangskjøper kan fritt velge mellom definerte varianter av overføringskapasitet. VULA-produktets tekniske egenskaper vil beskrives nærmere i det følgende.
- (122) VULA-produktet tilbys altså gjennom Telenors punkt-til-multipunkt fiberteknologi ("GPON").³⁵ VULA defineres mellom grensesnitt på ONT (Optical network termination, GPON termineringsutstyr hos sluttkunden) og grensesnitt mot ODP (Operator Delivery Point, tilgangskjøpernes tilkoblingspunkt til VULA), og gir bredbåndsforbindelse til ulike typer tjenestenett eller bredbåndsapplikasjoner hos tilgangskjøperne, som illustrert i figur 7 under. Tilgangskjøperne har en ikke-eksklusiv rett til å tilby tjenester på VULA-aksessen fra og med ODP til og med ONT. Tjenesten leveres med standardiserte grensesnitt for tilkobling av sluttbrukerutstyr. Sluttbrukerutstyr er tilgangskjøpernes ansvar. VULA aggregeres gjennom Telenors aksessnett og overleveres til tilgangskjøperne i dedikerte ODPer. Aksessene overføres som dedikerte eller delte VLAN (Virtual Local Area Networks).³⁶

Figur 7: Illustrasjon av Telenors VULA-produkt



- (123) Som nevnt leveres VULA som VLAN-kapasitet fra definerte, lokale overleveringspunkter (ODPer) hvor videreselger har sitt tilkoblingspunkt til Telenors fibernett, til aksesser tilhørende en OLT, som er det første aggregeringspunktet i Telenors fibernett, sett fra sluttbrukerens plassering. En ODP dekker en til flere

³⁴ I henhold til Nkoms markedsavgrensning for Marked 3a og 3b, inngår ikke enkeltstående fiberaksesser i de relevante grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett.

³⁵ GPON står for "Gigabit Passive Optical Network". Det er en type bredbåndsteknologi som bruker optisk fiber for å levere høyhastighets internett, TV og telefoni til husstander og bedrifter. GPON gir høy kapasitet ved å dele én enkelt fiber til flere brukere via passive splittere.

³⁶ For en nærmere redegjørelse, se [VULA - Wholesale -Telenor](#)

OLTer, og det er flere tilgjengelige aksesser per OLT. En aksess leveres kun på definert tilgjengelig ODP'er som er beskrevet i VULA-adresselisten. Telenor er pålagt å tilby tilgang til ODP'er som er nærmest sluttbrukerens lokasjon. For å få tilgang til samtlige adresser må tilbyderne koble seg til omtrent [REDACTED] ODP'er. Hvor mange adresser som dekkes av hver ODP varierer, enkelte dekker kun 10 adresser mens den største dekker mer enn 25 000 adresser.

- (124) Telenor tilbyr tilgang til samtlige ODP'er. Per i dag har Telenor kunder på omtrent [REDACTED] ODP'er. De ODP'ene som ikke har kunder representerer relativt få HP'er (totalt ca [REDACTED] HP) Telenor ønsker å [REDACTED]
- (125) I dag er det omtrent [REDACTED] fiberaksesser. Dette omfatter [REDACTED] ³⁷ Oversikten over tilgjengelige adresser ligger på Jara Netbusiness for hver tilgangskjøper og oppdateres regelmessig (omtrent én gang i måneden). Adressene er i hovedsak privatadresser, med en liten økning i antall bedriftsadresser. Ettersom MDU ikke er omfattet av reguleringen, hovedsakelig fordi Telenor ikke eier infrastrukturen i de lokale spredennettene frem til sluttkunden, ligger ikke disse på adresselisten.
- (126) VULA ble opprinnelig ansett som en sentral tilgang på grunn av begrenset funksjonalitet, og ble av Nkom tidligere plassert i Marked 3b for grossisttilgang på regionalt eller sentralt nivå. I 2020 ble produktet pålagt oppgradert med ny funksjonalitet som har medført at Nkom anser VULA for å oppfylle de funksjonelle kravene til lokal tilgang, og dermed plassert i Marked 3a.³⁸ Følgelig er VULA et fullgodt alternativ til å bygge egen infrastruktur.
- (127) Telenor opererer med to ulike produktprofiler for sitt VULA-produkt på fiber: Basis og Proff. VULA Proff er beregnet for bedriftsmarkedet og har støtte for trafikkprioritering og VPN-løsninger og leveres over dedikert VLAN, mens VULA Basis er beregnet for privatmarkedet og leveres over delt VLAN. VULA Basis tilbys med støtte for Multicast. VULA Basis kan benyttes av tilgangskjøpere også for bedriftsmarkedet. Begge produktvariantene leveres i systematisk utbygde GPON nett, mens Telenor benytter andre produkter ved leveranser over enkeltstående fiberaksesser.
- (128) Tabell 2 under gir en oversikt over alle tilbydere som i perioden 2022 – 2025 har benyttet Telenors VULA-produkt samt bevegelser med hensyn til nye etableringer og termineringer. Ultimo september 2025 var det totalt [REDACTED] VULA-abonnement.

³⁷ MDU kunder er ikke relevant i denne forbindelse, da disse eier sine egne spredennett. Tallet inneholder også noen bedriftsaksesser, f.eks. i kombinerte bygg for bolig og næring.

³⁸ Nkom har imidlertid siden 2023 vurdert Marked 3a og 3b som et samlet grossistmarked for bredbåndstilgang i fastnett.

- (132) Tipo på sin side opptrer som salgsagent for Allente og RiksTVs TV-produkter, jf. omtale av distribusjonsavtaler i punkt 5.3. Dette innebærer at Allente og RiksTV er eier av TV-kundeforholdene, med egne vilkår, fakturering og kundeservice, som da ikke er en del av transaksjonen. Avtalene gjør det mulig for Allente og RiksTV å tilby TV-tjenester direkte til Tipo-kunder via Tipos fibernettverk. Tipo har også en avtale med Telia for distribusjon av TV-tjenester i de nordlige delene av Norge. Telenor er
- (133) EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at markedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere omfatter alle aksessteknologier og er nasjonalt i geografisk utstrekning.³⁹ I det følgende tas det utgangspunkt i en tilsvarende markedsavgrensning, selv om det etter Telenors oppfatning ikke er nødvendig for Konkurransetilsynet å ta endelig stilling til markedsavgrensningen innen markedet for salg av TV-tjenester i denne saken ettersom Foretakssammenslutningen i liten eller ingen grad antas å endre dynamikken i markedet. I denne forbindelse vises det til at Telenor er avtalerettslig forpliktet til å videreføre Tipos distribusjonsavtaler med henholdsvis Allente, RiksTV og Telia. Foretakssammenslutningen vil dermed ikke føre til et bortfall av en distribusjonskanal for disse aktørene. OTT-produktene (som også tilbys av TV-leverandørene) er ikke avhengig av særlig distribusjon fra ISP.

7.8 Grossistmarkedet for TV-tjenester

- (134) Ettersom enkelte av de nasjonale aktørene konkurrerer om salg av innholdsprodukter til distributører for videresalg til sluttbrukere, eksisterer det også et grossistmarked for TV-tjenester. EU-kommisjonen har i sin praksis lagt til grunn at grossistmarkedet for TV-tjenester omfatter både lineær TV og strømmetjenester, at alle aksessteknologier omfattes og at markedet er nasjonalt i geografisk utstrekning.⁴⁰
- (135) Telenor er per i dag eier av 50 prosent av aksjene i TV-distributøren Allente, et fellesforetak mellom Telenor og Viaplay, som ble opprettet i mai 2020 gjennom en fusjon mellom Telenors tidligere datterselskap Canal Digital og Nordic Entertainment Group (NENT). Telenor signerte imidlertid 17. juli 2025 en avtale om å selge sin eierandel i Allente til Viaplay.⁴¹ Telenor har grossistsalg av FWA til Allente gjennom Erate AS, som er den største eksterne FWA-tilbyderen i Telenors mobilnett.
- (136) Allente har nylig inngått avtale med Bahnhof om salg av sine FWA-kunder til dem.⁴² Bahnhof er en stor operatør i Sverige som leverer internett over andre aktørers fibernett. Bahnhof har i underkant av 500.000 kunder, ca. SEK 2 milliarder i omsetning og har høy kvartalsvis vekst. Bahnhof har nylig etablert seg i Norge og vil ifølge sin siste delårsrapport satse for å vokse i det norske markedet. Kundene i dette markedet er primært uavhengige bredbåndsaktører.
- (137) Telenor tilbyr ikke TV-produkter til andre distributører. Heller ikke Tipo er en tilbyder i dette markedet. Dermed påvirkes ikke grossistmarkedet for TV-tjenester av Foretakssammenslutningen og dette markedet vil ikke bli gjenstand for nærmere behandling i denne meldingen.

³⁹ Se blant annet EU-kommisjonens avgjørelser i M.9064 Telia/Bonnier, M.8665 - Discovery/Scripps og M.9604 NENT/Telenor/JV.

⁴⁰ Se blant annet EU-kommisjonens avgjørelser i M.9064 Telia/Bonnier og M.9604 NENT/Telenor/JV.

⁴¹ [Telenor Announces Sale of its Stake in Allente to Viaplay](#). Transaksjonen ble meldt til Konkurransetilsynet 14. september 2025, se [2025-515-1-Viaplay-Allente-OFF \(1\).pdf](#).

⁴² <https://www.allente.no/tradlost-bredband/tradlost-bredband/Bahnhof-TV/>.

8 NÆRMERE OM REGULERING OG DEREGULERING AV BREDBÅNDSTJENESTER

- (138) Nkom regulerer grossistmarkedet for bredbåndstjenester i Norge med hjemmel i ekomloven og tilhørende forskrifter. Reguleringen retter seg mot tilbydere som oppfyller kravene for å ha sterk markedsstilling ("**SMP**"). Tilbydere med SMP kan ilegges ex-ante forpliktelser som skal bidra til å sikre konkurranse mellom aktørene. Dette kan blant annet innebære tilgangsplikt, og å gi ikke-diskriminerende vilkår for grossisttilgang til bredbåndsnett. Regulering fastsettes i enkeltvedtak fra Nkom.
- (139) Når Nkom vurderer om det kan ilegges ex-ante regulering, gjøres dette på grunnlag av en tre-kriterie-test, som innebærer at det (i) må foreligge høye og varige strukturelle eller regulatoriske etableringshindringer, (ii) at markedet ikke tenderer mot bærekraftig konkurranse innenfor det relevante tidsperspektivet, og (iii) at konkurranserettslige virkemidler alene ikke er tilstrekkelig til å ivareta hensynet bak den sektorspesifikke reguleringen.
- (140) Telenor er per i dag den eneste tilbyderen som er pålagt å gi konkurrentene tilgang til sitt fibernett. Til grunn for gjeldende regulering ligger Nkoms markedsanalyse fra 2018, der Telenor ble utpekt som en tilbyder med SMP i markedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3a og 3b). Telenor er derfor pålagt å gi tilgang til egen infrastruktur etter rimelig anmodning fra en konkurrent på nærmere fastsatte vilkår. I tillegg er Telenor pålagt prisforpliktelser og ikke-diskrimineringsforpliktelser.
- (141) I vedtaket fra 2018 la Nkom til grunn at grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett var nasjonale. En sentral årsak til dette var Telenors kobbernett, som i flere tiår var det eneste landsdekkende faste aksessnettet i Norge, og basis for faste bredbåndstjenester. Med Telenor sitt landsdekkende kobbernett hadde bredbåndskunder alltid muligheten til å kjøpe bredbåndstjenester over kobbernettverket (DSL) uansett hvor i landet kunden befant seg.
- (142) Etter avviklingen av kobbernettet har Telenor et landsdekkende bredbåndstilbud gjennom en kombinasjon av FTTH, HFC og FWA. Mens reguleringen tidligere var rettet mot Telenors nasjonale kobbernett med plikt for Telenor å gi tilgang til andre tilbydere, er reguleringen etter avviklingen av kobbernettet innrettet mot tilgang til Telenors fiberbaserte nett og FWA.⁴³
- (143) Over fibernettet tilbyr Telenor som nevnt grossistprodukter stort sett som virtuell tilgang (VULA). I tillegg er det noen få adresser hvor Telenor kan tilby et grossistprodukt over fysisk tilgang (Local Loop Unbundling, LLUB). Begge grossist-fiberprodukter er underlagt Nkoms bredbåndsregulering i fastnettmarkedet.
- (144) Under gjeldende regulering er Telenor pålagt å tilby virtuell tilgang til systematisk utbygde GPON-fibernet på lokalt nivå. Tilgangsplikten oppfylles gjennom Telenors VULA-produkt. Som nevnt i punkt 7.6.3 ble VULA-produktet opprinnelig ansett som sentral tilgang grunnet begrenset funksjonalitet, men etter oppgraderingen til ny funksjonalitet i 2020 oppfyller VULA-produktet de funksjonelle kravene til lokal tilgang, og ble dermed plassert i Marked 3a.⁴⁴ VULA er i dag dermed et fullgodt alternativ til å bygge egen infrastruktur og tilgangskjøperne konkurrerer således direkte med operatører som eier eget aksessnett i markedet for salg av internettaksess til

⁴³ Tilgangen til Telenors kobbernett, herunder samlokalisering, opphørte 2. september 2025.

⁴⁴ Som nevnt har Nkom imidlertid vurdert Marked 3a og 3b som et samlet grossistmarked for bredbåndstilgang i fastnett siden 2023.

privatkunder.

- (145) Tilgangsplikten under gjeldende regulering innebærer at andre aktører kan kjøpe tilgang til Telenors nett for å tilby tjenester til sine slutt kunder i konkurranse med aktørene som eier egen infrastruktur. Telenor er pålagt å tilby tilgang til VULA til priser som innebærer at tilgangskjøpere ikke settes i en marginskvis. Nkom har gjennom hele reguleringsperioden løpende kontrollert prisfastsettelsen mot fastsatt prisregulering.
- (146) Siden Nkoms forrige vedtak i 2018 har det skjedd en betydelig utvikling i bredbåndsmarkedene, noe som har ført til at Nkom har gjennomført og publisert flere markedsanalyser i perioden fra 2023 til 2025. Nkom varslet i 2023 utpeking av tilbydere med SMP i 22 regionale markeder. På dette tidspunktet la Nkom blant annet til grunn at avviklingen av Telenors nasjonale kobbernett medførte at konkurransen i bredbåndsmarkedet hadde et mindre enhetlig preg enn tidligere. Videre vurderte Nkom at hverken FTTH, HFC eller FWA har landsdekkende utstrekning, og mente på denne bakgrunn at det geografiske markedet ikke var nasjonalt i utstrekning, men derimot besto av 22 regionale markeder med ulike konkurranseforhold. I denne forbindelse unnlot Nkom etter Telenors syn blant annet å vektlegge tilstrekkelig at FWA, basert 4G- eller 5G-teknologi fra mobilnettene, innebærer at tilbyderne i utgangspunktet har et nasjonalt nedslagsfelt. Identifiseringen av 22 geografiske områder ble foretatt basert på en vurdering av likheter og forskjeller i konkurransesituasjonen mellom fylker, mellom ulike områder/regioner innad i hvert fylke og mellom kommuner.
- (147) Nkom la våren 2024 frem en revidert markedsanalyse på bakgrunn av oppdaterte markedsdata og høringsinnspill. Den oppdaterte analysen innebar betydelige justeringer hva gjelder den geografiske markedsavgrensningen, og endringer i utpeking av tilbydere med sterk markedsstilling. I denne forbindelse vises det til at tre nye aktører ble varslet om at de vil bli utpekt som tilbydere med SMP, mens det i tre geografiske markeder likevel ikke ble utpekt tilbydere med SMP. Videre ble noen markeder slått sammen, med den følge at to tilbydere med SMP i to geografiske markeder ikke lenger ble ansett for å ha SMP.
- (148) Nkom uttrykte tydelig både i markedsanalysen fra 2023 og 2024 at det var betydelig usikkerhet knyttet til markedsavgrensningen.
- (149) I mars 2025 la Nkom frem ytterligere en revidert markedsanalyse med vesentlige endringer, hvor Nkom nå legger til grunn et nasjonalt marked for tilgang til faste aksessnett. Den nevnte tre-kriterie-testen er gjennomført på grunnlag av et nasjonalt marked. Nkom konkluderer i denne markedsanalysen med at grossistmarkedet for bredbåndstjenester går mot bærekraftig konkurranse, og konkluderer på den bakgrunn med at ingen aktører innehar SMP.
- (150) Det fremgår videre av Nkoms varsel om vedtak av 24. mars 2025 at grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3a og 3b) ikke lenger kvalifiserer for sektorspesifikk regulering. Nkom finner videre at Telenor ikke har SMP i det nasjonale bredbåndsmarkedet, og forpliktelsene pålagt Telenor ved tidligere Marked 3a- og Marked 3b-vedtak, samt påfølgende tilleggsvedtak, vil derfor oppheves.
- (151) Sentrale momenter som ligger til grunn for Nkoms vurdering, er frivillig åpning av nett fra åtte regionale fibereiere gjennom Fiberhub, samt at Telenor vil fortsette å holde sitt nett åpent. Eiere og partnere i Fiberhub AS omfatter Lyse Fiber AS, Haugaland Kraft Fiber AS, Eidsiva Bredbånd AS, NTE Telekom AS, Enivest AS, Viken Fiber AS, Signal Bredbånd AS og Altifiber AS. Fiberhub vil fra 2026 tilby en åpen markeds plass for

grossisttilgang i Norge, noe som innebærer at netteierne frivillig åpner sine nett og tilbyr grossistprodukter som gir tilgangskjøpere mulighet til å tilby konkurransedyktige produkter i markedet for salg av internettaksess til privatkunder. Slik tilgang er ventet å gis i henhold til Nkoms veileder om prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett

- (152) Nkom konkluderer med at en frivillig åpning av fibernettene basert på grossisttilgang på rimelige og rettferdige vilkår kan gi en positiv effekt på konkurransen. Nkom vurderer at dette vil gi tilgangskjøpere effektiv tilgang til et stort antall fiberaksesser over store deler av landet, og økt mulighet for stordriftsfordeler. Frivillig åpning av andre tilbyders fibernett vil øke sluttbrukeres valgmuligheter med hensyn til tilbydere av bredbånd. Dette vil særlig ha betydning i områder der det er liten grad parallell kablet dekning (FTTH eller HFC). Etter Telenors syn må dette bety at Nkom vurderer VULA eller annen grossisttilgang som et egnet substitutt til FTTH og HFC.
- (153) Telenor har på tidspunktet for inngivelse av denne meldingen ikke kjennskap til når gjeldende bredbåndsregulering endres, avvikles eller eventuelt omfang og varighet på overgangsordninger. Telenor har imidlertid allerede et åpent fibernett, og tilbyr en velfungerende markeds plass for kjøp av tilgang til Telenors fibernett. Telenor har som nevnt bekreftet overfor Nkom, slik Nkom også legger til grunn i sin markedsanalyse, at Telenor fortsatt vil tilby tilgang til eget fibernett i grossistmarkedet, på markedsmessige vilkår ved en deregulering av bredbåndsmarkedet. Slik tilgang vil gis i samsvar med Nkoms prinsipper for åpning av nettet.⁴⁵ Grossistproduktene vil følge tilbudet Telenor selv tilbyr sine egne sluttkunder, og ha en prissetting basert på en pris-minus modell.⁴⁶

9 NÆRMERE OM KONKURRANSESITUASJONEN I BERØRTE MARKEDER

9.1 Konkurransesituasjonen i markedet for internettaksess basert på FTTH til privatkunder i Norge

9.1.1 Innledende om markedet

- (154) Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder i Norge.
- (155) Som redegjort for over, mener Telenor at det foreligger et eget marked for internettaksess basert på FTTH til privatkunder. I denne forbindelse vises det til at FTTH utgjør den viktigste tilgangsformen, innehar den nødvendige kvaliteten for å imøtekomme kunders behov fremover, da særlig knyttet til opplastingshastighet og driftsstabilitet, samt at HFC er en teknologisk løsning som er i ferd med å fases ut. Bredbåndstilgang basert på FTTH (inkludert VULA) fremstår som den foretrukne teknologien for kundene, og Telenor forventer at totalt antall aksesser basert på FTTH vil øke i tiden fremover.
- (156) Den økende etterspørselen etter høyere kapasitet og kvalitet, som i større grad tilbys gjennom FTTH, har medført at fiberteknologi i flere år har vært den klart dominerende

⁴⁵ "Prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett", Nkom, 12. februar 2025.

⁴⁶ Pris-minus modell er en reguleringsmetode der grossistprisen fastsettes basert på prisen i det tilhørende sluttbrukermarked. Nkom beskriver metoden i sin enkleste form ved $P_t = P_s - C_s$. P_t er tilgangsprisen, P_s er prisen i sluttbrukermarkedet og C_s er den vertikalt integrerte operatørens kostnader på sluttbrukernivå (dvs. si kostnader ved salg, markedsføring, fakturering, mv.), jf. "Prinsipper for anvendelse av virkemidler på tilbydere med sterk markedsstilling", Nkom, 12. juni 2009.

teknologien i dette markedet, mens betydningen av HFC er avtakende, jf. figur 6 i punkt 7.3.1 foran.

- (157) Det gjøres oppmerksom på at tall som oppgis i det følgende omfatter SDU og MDU samlet, med mindre annet er presisert.
- (158) Totalt antall abonnementer for internettaksess basert på FTTH i Norge er i Nkoms rapport Ekomstatistikken – helår- 2024 oppgitt å være i overkant av 1,76 millioner ved utgangen av 2024.⁴⁷ Dette tilsvarer om lag 74 prosent av abonnementene i privatmarkedet. Antall FTTH-abonnementer økte med 59 000 fra 2023 til 2024.⁴⁸
- (159) Nkom har bekreftet at i overkant av 40.000 Obos Nett kunder ikke inngår i ovennevnte tall for 2024. Totalt antall abonnementer for internettaksess basert på FTTH i Norge i 2024 var dermed om lag 1,8 millioner.⁴⁹ Anslag for markedsandeler basert på det offentlige tallet for totalmarked, 1,76 millioner, vil dermed gi noe overestimert av Telenor og Tipos markedsandeler, og i tillegg har markedet sannsynligvis fortsatt å øke inn i 2025.
- (160) Markedet består av en rekke tilbydere som konkurrerer om kundene. Sentrale konkurranseparametere omfatter særlig hastighet, stabilitet og pris. Etter Telenors syn utgjør også sikkerhetsprodukter og ulike tilleggstjenester, samt kundeservice viktige konkurranseparametere. Tilleggstjenester omfatter eksempelvis ruter, forsterker, sikkert wifi, nettvern og foreldrekontroll. Økt etterspørsel etter høyere hastigheter og mer fleksible pakkeløsninger har over flere år vært en tydelig utvikling i dette markedet.
- (161) Det anslås at Telenor før Foretakssammenslutningen har en markedsandel på [REDACTED] prosent, mens Tipo har en markedsandel på [REDACTED] prosent i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, jf. Figur 9 nedenfor.⁵⁰ Anslag for markedsandelene er beregnet på grunnlag av et totalt antall abonnementer for internettaksess basert på FTTH på i overkant av 1,76 millioner.⁵¹

9.1.2 Partene står overfor et betydelig konkurransepress også etter Foretakssammenslutningen

- (162) Som følge av Foretakssammenslutningen vil Partene få en samlet markedsandel på om lag [REDACTED] prosent i det nasjonale markedet for internettaksess basert på FTTH til privatkunder. Markedskonsentrasjonen målt ved Herfindahl-Hirschman Index ("HHI") øker med om lag [REDACTED].⁵² Det legges til grunn at en slik økning i markedskonsentrasjon ikke vil hindre effektiv konkurranse i markedet.
- (163) Tvert imot vil Foretakssammenslutningen medføre at Telenor vil bli en mer konkurransedyktig aktør sett opp mot Altibox/Lyse. Det vises til at Altibox-partnerne fortsatt vil være den klart største aktøren i markedet etter Foretakssammenslutningen

⁴⁷ Se rapporten "Ekomstatistikken - helår - 2024" side 31, Nkom 7.mai 2025.

⁴⁸ Se ekomstatistikken helår 2024, Nkom, mai 2025, side 19.

⁴⁹ Telenor anslår at totalt antall abonnementer for internettaksess basert på FTTH inkludert Obos Nett er 1 807 117.

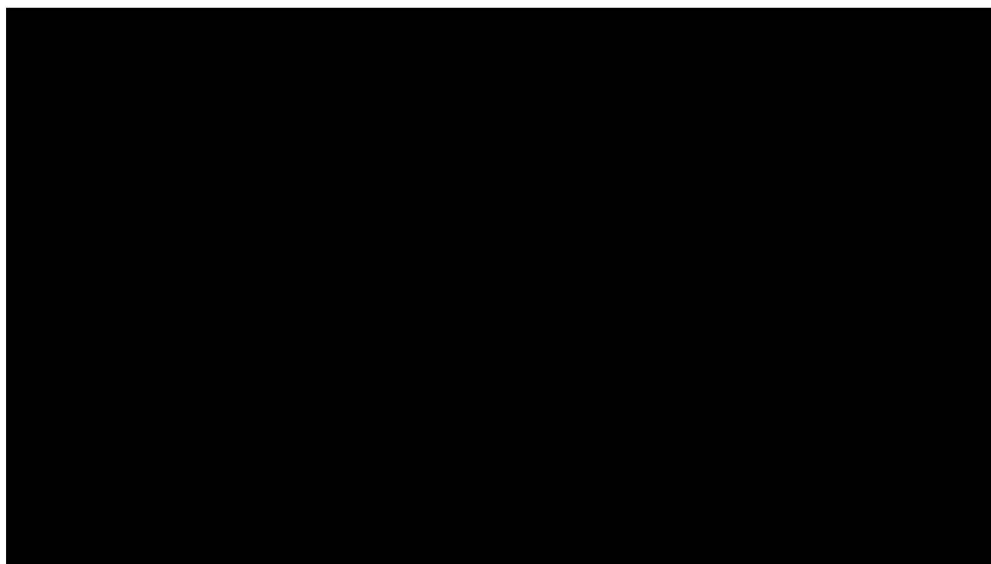
⁵⁰ Markedsandeler er beregnet på bakgrunn av Partenes antall fiberkunder oktober 2025, samt foreløpig Nkom ekomstatistikk for helår 2024.. Da nevner i brøken er eldre enn teller, og markedet vokser, er markedsandelene litt for høye.

⁵¹ Nøyaktig antall abonnementer lagt til grunn er 1 766 297.

⁵² Økning i HHI beregnet ved [REDACTED]

når grupperingen betraktes samlet, med en markedsandel på 47,7 prosent⁵³ målt ved antall abonnenter (HA), jf. Figur 8.

Figur 8: Anslag markedsandeler - salg av internettaksess basert på FTTH-aksesser⁵⁴



Kilde: Anslag ved Telenor basert på foreløpig Nkom ekomstatistikk for helår 2024. Tall for abonnenter for Telenor og Tipo er fra oktober 2025.

- (164) Oppstillingen i Figur 8 der det oppgis samlet markedsandel for grupperingen "Altibox-partnere", både Lyse-eide selskaper og selskaper som ikke er eid av Lyse, er gjort på tilsvarende vis som Nkom fremstiller Altibox-partnere blant annet i rapporten Ekomstatistikken 2024.⁵⁵ Dersom Lyse og Lyse-eide selskaper betraktes uten øvrige Altibox-partnere, har Lyse en samlet markedsandel på 28,3 prosent.⁵⁶
- (165) Altibox er en merkevare som tilbys av Lyse i markedet for fast bredbånd med hovedvekt på FTTH som aksessteknologi. Salget til slutt kunder skjer gjennom en partnermodell. Gjennom partnermodellen utvikler, leverer og forvalter Lyse Tele produkter og tjenester til kunden gjennom selskapet Altibox. Partnerne har eierskap til fibernettet og står for planlegging, utbygging og vedlikehold av det lokale fibernettet. Det er partnerne som eier kundeforholdet med den enkelte sluttkunden, gjennomfører salg, fakturering og kundeservice. Altibox har koblet nettene sammen med et nasjonalt stamnett og leverer tjenestene til partnerne.

⁵³ Anslag for markedsandel for Altibox er beregnet på grunnlag av samlet antall abonnenter for norske Altibox-partnere. I henhold til oversikt tilgjengelig på <https://www.altibox.no/omaltibox/kontakt-oss/> omfattes abonnenter for følgende aktører: Viken fiber, Lyse fiber, Eidsiva bredbånd, NTE Telekom, Bergen fiber, Signal bredbånd, Haugland kraft fiber, Altifiber, Enivest, Sandefjord bredbånd (Infranode), Afiber, Istad fiber, Bruse, Lofotkraft bredbånd, Nordkraft fiber, Telefiber, Klepp Energi, Vesterålskraft bredbånd, Finnås kraftlag, Kragerø bredbånd, Verdal kabel tv, Midt-telemark breiband, Notodden energi, Nordvest fiber, Tinn Energi, Drangedal kraft, Strøyma, Fitjar kraftlag og Nettstar. Nkom oppgir i rapport Ekomstatistikk for første halvår på side 4 at Altibox har en markedsandel på 33,4 prosent i første halvår 2024. Vi antar at forskjellen kan forklares ved at på tidspunktet for utarbeidelse av rapporten var det en forskjell mht deltakende aktører sammenlignet med situasjonen per september 2025.

⁵⁴ Kilde: Markedsandeler er beregnet på grunnlag av Nkoms ekomstatistikk for helår 2024.

⁵⁵ Se rapporten Ekomstatistikken 2024 Nkom, side 22-24.

⁵⁶ Markedsandel for Lyse/Lyse-eide selskaper er beregnet basert på samlet omsetning for Lyse marked, Signal marked, Viken fiber, Istad fiber, Nordvest fiber, Bergen fiber og Altifiber. Markedsandeler er beregnet på bakgrunn av foreløpig Nkom ekomstatistikk for helår 2024.

- (166) Altibox-partnerne består dels av selskaper som er hel- eller deleide av Lyse, og dels av andre eksterne partnere.⁵⁷ Hva angår Lyse og Lyse-eide selskaper, er Lyse som hovedregel majoritetseier i datterselskapene som inngår i konsernet. Telenor antar derfor at Lyse utøver kontroll over datterselskapene, og at disse kan anses som en gruppe, som er underlagt samme konsernstrategi innenfor ekomvirksomhet. Øvrige Altibox-partnere er ikke eid av Lyse, men er typisk offentlig eid av kommuner eller kommunale kraftlag og e-verk. Felles for disse er altså at de alle tilbyr kundene Altibox-konseptet med Altibox-merkevare både på bredbånds- og TV-løsninger samt øvrige produkter.
- (167) Telenor erfarer også at det gjennom Altibox-partnerskapet tilbys flere like produkter, under samme merkevare, til samme listepreiser.⁵⁸ Altibox-partnerskapet gir således nasjonal dekning. Telenor anser dermed summen av Lyse-konsernet og Altibox-partnerne som en betydelig nasjonal aktør i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder.
- (168) Det vil også være flere andre betydelige aktører og merkevarer til stede i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, herunder Telia og NextGenTel, som vil utøve et betydelig konkurransepress på Partene, jf. Figur 8.
- (169) Telia er en landsdekkende bredbåndsløseleverandør med et omfattende bredbånds- og mobilnett. Innen salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder har Telia en markedsandel på om lag [REDACTED] prosent. Telia har også en partnermodell, slik at markedsandelen kan forventes å være høyere dersom omsetning for partnerskapet sammenstilles.
- (170) NextGenTel er også en bredbåndsløseleverandør med nasjonalt nedslagsfelt. NextGenTel leverer FTTH internettaksess basert på både VULA og tilgang til noen mindre fiberaktørers nett, samt FWA basert på Telias nett. NextGenTel har en markedsandel i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder på om lag tre prosent nasjonalt. NextGenTel er den største tilgangskjøperen i det norske markedet for avtaler om grossisttilgang for FTTH.⁵⁹ NextGenTel har avtale med RiksTV om levering av TV-tjenester. At NextGenTel [REDACTED] fremgår blant annet av det faktum at NextGenTel, som vist i avsnitt (306) nedenfor, forbigår samtlige andre aktører i bredbåndsmarkedet i Extended Performance Satisfaction Index ("EPSI") sin undersøkelse av kundetilfredshet for bredbånd i 2025.⁶⁰ NextGenTel [REDACTED]
- (171) Etter Telenors oppfatning [REDACTED]. I denne forbindelse vises det til at [REDACTED]
- (172) Som illustrert i figur 9 nedenfor, oppfatter Telenor at [REDACTED]

⁵⁷ Oversikt over Altibox-partnere er tilgjengelige på <https://www.altibox.no/omaltibox/kontakt-oss>.

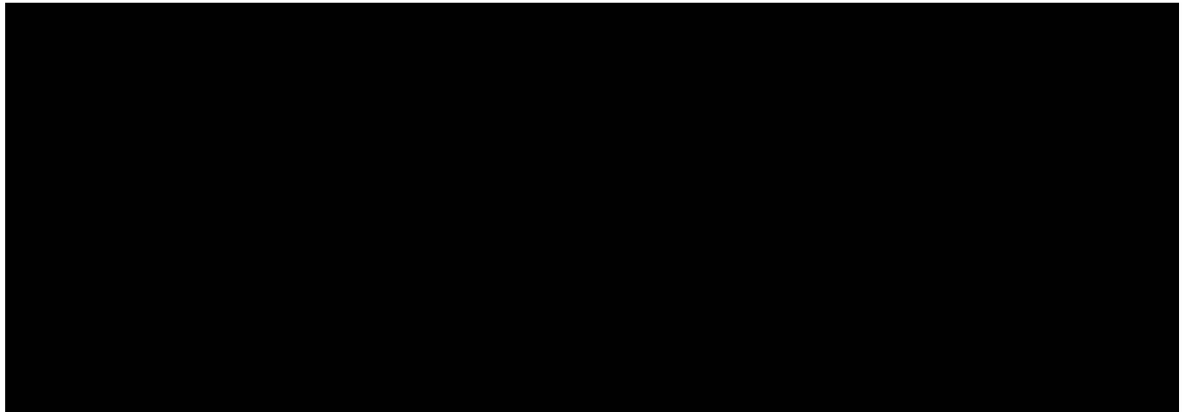
⁵⁸ Eksempelvis oppgir både Bergen Fiber og Nordvest Fiber (Vestlandet), Viken Fiber (Østlandet), Altifiber (Sørlandet) samt Signal Bredbånd og Nordraft fiberbredbånd samme listepreiser på sine hjemmesider for produktene 500/500 Mbps og 1000/1000 Mbps.

⁵⁹ Nkom markedsanalyse (2025), side 67.

⁶⁰ Se [Disse TV- og bredbåndsløseleverandørene har de mest og minst fornøyde kundene](#)



Figur 9: Illustrasjon – Telenors vurdering av posisjoner i markedet



- (173) Når det gjelder stabilitet i nettet, har tilgangskjøpere av VULA i utgangspunktet lik stabilitet i aksessnettet som Telenors egne privatkunder. Dette skyldes at aksessnettet er identisk for både tilgangskjøpere av VULA og for Telenor selv. Likevel kan det være forskjeller mellom Telenor og tilgangskjøpernes nett hva gjelder stabilitet som følge av ulikheter knyttet til kvaliteten "lengre bak i nettet", da særlig knyttet til tilgangskjøpernes kjernenett og konnektivitet videre til de ulike leverandørene. Utover dette vil aktørene dessuten skille seg fra hverandre gjennom produktutvalg, kundeutstyr, merkevare og tilleggstjenester, inkludert sikkerhet.
- (174) Etter Telenors syn [redacted] Kundeundersøkelser gjennomført av Telenor viser at [redacted] Telenors undersøkelser viser også at [redacted] ⁶¹ Telenor forventer at [redacted] vil fortsette å være en viktig konkurranseparameter fremover, og et område som Telenor [redacted] i sitt tilbud av produkter i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder.
- (175) Telenor har videre gjennomført flere undersøkelser for å avklare kundenes oppfatning av [redacted]. Ved spørsmål om preferanse for bredbåndsleverandører, [redacted] ⁶²
- (176) All den tid Telenor [redacted] har foretatt merkevareundersøkelser som omfatter [redacted]
- (177) Det er få etableringshindringer i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH

⁶¹ Kilde: "Vedlegg 1 – Telenor Consumer Brand tracker".

⁶² Kilde: Dokument fra Telenor, "Vedlegg 1 – Telenor Consumer Brand tracker".

til privatkunder. Dette bekreftes av at det har vært flere nyetableringer i markedet den senere tiden. Eksempelvis har Bahnhof, en stor svensk aktør med vekstambisjoner i Norge, nylig etablert seg i markedet, reell utfordrer i markedet, se avsnitt (136) over. I Sverige er Bahnhof en av de fem største bredbåndsaktørene med nasjonal dekning. Bahnhof har oppnådd denne posisjonen uten selv å eie nett, men baserer seg på tilgangskjøp fra andre netteiere. Med erfaring fra Sverige og finansiell styrke er Bahnhof en svært aktuell kandidat til å etablere seg som nasjonal aktør også i Norge, særlig tatt i betraktning de lave etableringshindringene.

- (178) Andre eksempler er Surfnet, som ble etablert på Sørlandet i april 2025 basert på VULA, og Sandefjord Fiber, som etablerte seg i Sandefjord i mars 2024 med salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder. Obos Nett er også et eksempel på nyetablering, der Obos Nett etter det Telenor erfarer på få år har opparbeidet seg i overkant av 40 000 bredbåndskunder. Det vises for øvrig til redegjørelse for etableringsmuligheter i punkt 0 over.
- (179) Telenors fiberprodukt i grossistmarkedet, VULA, innebærer at det vil være enkelt for både eksisterende og potensielle tilgangskjøpere med nasjonalt nedslagsfelt, slik som for eksempel NextGenTel, å markedsføre internettaksess til privatkunder i store deler av landet. VULA gir også lokale og regionale tilbydere mulighet til å utvide sitt geografiske nedslagsfelt uten å måtte investere i utbygging av ny infrastruktur. Som nevnt i avsnitt (121) har Telenors VULA-produkt samme stabilitet, og er basert på samme nett og entreprenøravtaler som produktet Telenor selv tilbyr til sine privatkunder. Vula-produktet innehar flere valgmuligheter enn det Telenor selv tilbyr sine privatkunder i dag. VULA omfatter både porteføljen av hastigheter som Telenor tilbyr sine privatkunder, og tillegg enkelte historiske hastigheter som tidligere har inngått i Telenors egen portefølje. Dette gir tilgangskjøpere mulighet til å tilby de samme høye internetthastigheter som Telenor selv tilbyr, samt flere andre tilgjengelige (lavere) hastigheter som ikke lenger tilbys av Telenor selv. Gjennom VULA har tilgangskjøperne således valgfrihet til å utforme og tilpasse sitt eget tilbud, både når det gjelder hastigheter og tilleggstjenester, tilpasset sine kunder.
- (180) 
- (181) Den nye, åpne markedsplassen for grossistsalg av FTTH gjennom Fiberhub ventes også særlig å bidra til økt konkurranse i markedet for salg av internettaksess til privatkunder fremover. Eiere og partnere i Fiberhub AS omfatter Lyse Fiber AS, Haugaland Kraft Fiber AS, Eidsiva Bredbånd AS, NTE Telekom AS, Eninvest AS, Viken Fiber AS, Signal Bredbånd AS og Altifiber AS. Fiberhub vil fra 2026 tilby en åpen markedsplasse for grossisttilgang i Norge, noe som innebærer at netteierne frivillig åpner sine nett og tilbyr grossistprodukter som gir tilgangskjøpere mulighet til å tilby konkurransedyktige produkter i markedet for salg av internettaksess til privatkunder. Slik tilgang er ventet å gis i henhold til Nkoms veileder om prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett. Nkom fremholder i markedsanalysen fra mars 2025 at også andre bredbåndtilbydere enn de som per i dag er involvert i arbeidet med å etablere Fiberhub, vil kunne ha insentiver til å ta i bruk markedsplassen for å tilby grossistprodukter når denne er operativ.
- (182) Nkom legger som nevnt overfor til grunn at grossistmarkedet fremover vil være

karakterisert av åpne nett, både gjennom tilbud av VULA fra Telenor, og gjennom grossistplattformen Fiberhub.⁶³ Dette muliggjør at flere aktører kan selge internettaksess til privatkunder uten selv å eie infrastruktur, og innebærer at sluttkundene vil kunne få flere aktører å velge mellom. Samlet sett medfører Fiberhubs åpne markedsplass for grossisttilgang, muligheten for kjøp av VULA fra Telenor samt grossisttilgangen for FWA fra flere aktører, at tilgangskjøpere kan nå ut til privatkunder i nye områder, og konkurrere på nasjonalt nivå. Nkom viser også til dette i sin seneste markedsanalyse fra mars 2025

- (183) Oppsummert legges det til grunn at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder.

9.2 Kort om SDU- og MDU- segment

- (184) Som tidligere nevnt legges det for denne meldingens formål til grunn at SDU og MDU inngår i det samme relevante markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, jf. punkt 7.3.1. På forespørsel fra Konkurransetilsynet, oppgis det imidlertid for oversiktens skyld i det følgende informasjon om antall kunder i SDU- og MDU-segmentet, samt at det redegjøres nærmere for anbudsprosesser for MDU.
- (185) Anslag for antall kunder i SDU- og MDU-segmentet fremgår av Tabell 3 nedenfor.

Tabell 3: Anslag FTTH abonnementer i SDU- og MDU segmentene

		SDU		MDU	
		Abonnementer		Abonnementer	
Telenor					
Tipo					

- (186) Som omtalt i punkt 7.3.1 er det ikke uvanlig at MDU'er gjennomfører anbudsprosesser ved kjøp av internettaksess. Telenor anslår at det kan være om lag [REDACTED] slike prosesser i MDU-segmentet årlig. Salgsprosessen for MDU vil variere noe basert på om MDU er et nybygg («greenfield»), eksisterende bygg («brownfield») eller om det er tale om videreføring av eksisterende avtaler.
- (187) For *nybygg* kan kjøper være utbygger eller forretningsfører for prosjektet. Anbudsprosessen kan variere mye – noen ganger foregår prosessen proaktivt, andre ganger etter invitasjon. Noen av kjøpsprosessene følger rammeavtaler, og da er ikke Telenor delaktig. I hovedsak deltar Telenor, Altibox og Telia i slike anbud, og i tillegg Obos, GlobalConnect og NextGenTel i typiske bykjerner eller større bykjerner. Tilbyderne er ofte kjent i prosessen, mens tilbud/pris er lukket. Telenor har i sine systemer registrert [REDACTED] anbud for 2023-25, og har registrert at [REDACTED]% er vunnet.

⁶³ Nkom markedsanalyse mars 2025, side 116.

Telenor estimerer at det har kommet til [REDACTED] nye MDU per år de siste årene.

- (188) For *eksisterende bygg* er det typisk styret i borettslaget eller sameiet som innhenter tilbud. Prosessen kan være startet av styret selv eller være trigget av proaktiv henvendelse fra tilbyder. Det er typisk de samme tilbydere som for nybygg og informasjon om pris er som regel lukket. Telenor har registrert [REDACTED] anbud for potensielt nye MDU-kunder i eksisterende bygg i sine systemer for 2023-25, og har registrert at [REDACTED]% er vunnet.
- (189) Registreringen for nybygg og eksisterende bygg foregår litt forskjellig, men dersom ovennevnte tall legges til grunn vinner Telenor til sammen om lag [REDACTED]% av anbudene for nybygg og eksisterende bygg.
- (190) Eksisterende MDU-kunder har mulighet til å *videreføre* sine avtaler. I en del tilfeller kan dette medføre [REDACTED]. Av [REDACTED] registrerte tilbud på videreføringer 2023-25 resulterte [REDACTED] i churn. Det er som regel styrene som gjennomfører disse prosessene for borettslagene/sameiene.
- (191) Felles for de tre kategoriene ovenfor er at tilbyder tar kostnaden med å føre frem og legge inn fiber til alle leiligheter i MDU'ene. Fiberen blir deretter MDU'ens eiendom og kan fritt brukes videre av en konkurrent i neste anbudsrunde. Mange anbud inneholder i tillegg fornyelse av utstyr hos sluttkunden, f.eks. settop-boks ved tv, wifi og router. Kunden bestemmer hvilket produkt som skal leveres (internett-hastighet, eventuelt tv-pakke etc) og så kan den enkelte sluttkunde (leilighet) deretter kjøpe ekstra tv-innhold eller kjøpe økt internett-hastighet.

9.3 Subsidiært: Konkurransesituasjonen i et teknologinøytralt marked for salg av internettaksess til privatkunder i Norge

- (192) Som det fremgår av punkt 7.3.4 ovenfor er Telenor kjent med at Nkom har lagt til grunn et teknologinøytralt marked for internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA. For å lette Konkurransetilsynets saksbehandling for det tilfellet at tilsynet ønsker oversikt over konkurransesituasjonen i et slikt marked, redegjøres det i det følgende kort for dette.
- (193) Foretakssammenslutningen vil ikke resultere i en hindring av effektiv konkurranse i et marked for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA til privatkunder i Norge.
- (194) Totalt antall abonnementer i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA til privatkunder i Norge var i underkant av 2,4 millioner i 2024.⁶⁴
- (195) Før Foretakssammenslutningen har Telenor en markedsandel på om lag [REDACTED] prosent, mens GlobalConnect har en markedsandel på om lag [REDACTED] prosent.⁶⁵

⁶⁴ Kilde: Rapporten "Ekomstatistikken – helår – 2024", Nkom, mai 2025, side 19. Nøyaktig tall for antall FTTH, HFC og FWA abonnementer slik det fremkommer av foreløpig Nkom ekomstatistikk for helår 2024 mottatt fra Telenor 16. september 2025, er 2 345 145. Ved beregning av markedsandeler benytter vi her totaltallet 2 345 145.

⁶⁵ Markedsandeler er beregnet basert på Nkom ekomstatistikk for helår 2024 mottatt fra Telenor 16. september 2025 med Partenes omsetning i 2024 basert på FTTH, HFC og FWA sammenholdt mot totalmarked bestående av omsetning basert på FTTH, HFC og FWA i 2024.

9.3.1 Partene står overfor et betydelig konkurransepress også etter Foretakssammenslutningen

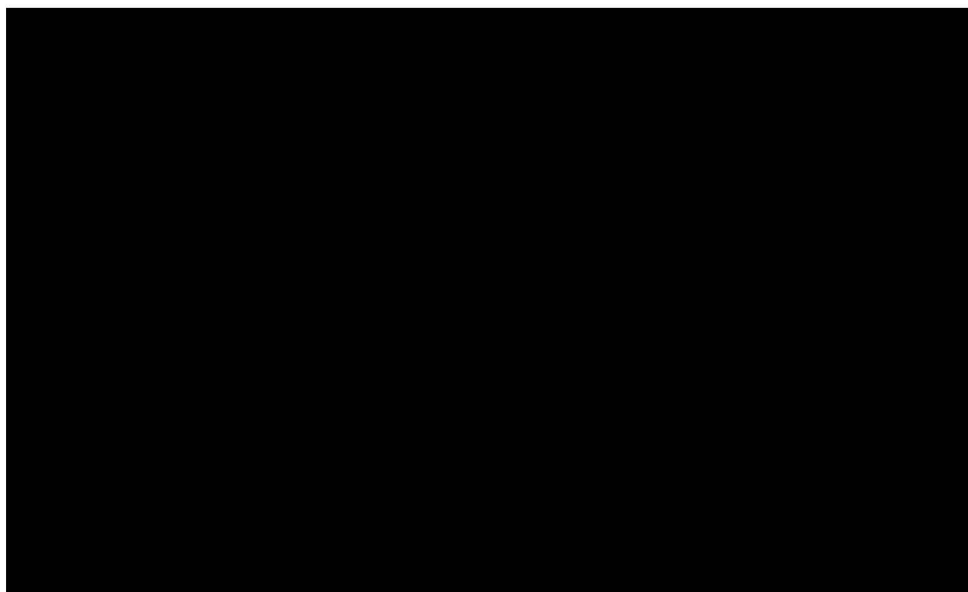
- (196) Som følge av Foretakssammenslutningen oppnår Partene en samlet markedsandel på i underkant av [REDACTED] prosent i det nasjonale markedet for internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA til privatkunder. Markedskonsentrasjonen målt ved HHI får en økning på [REDACTED] basert på Partenes anslåtte markedsandeler.⁶⁶ Foretakssammenslutningen medfører en begrenset økning i markedsandel og markedskonsentrasjon, og vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.
- (197) Telenor vil etter Foretakssammenslutningen være en av mange bredbåndstilbydere og vil heller ikke bli den største aktøren i et nasjonalt marked for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA til privatkunder.
- (198) Etter Foretakssammenslutningen vil det fortsatt være flere andre større nasjonale aktører og merkevarer til stede i markedet som vil utøve et betydelig konkurransepress på Partene, jf. Figur 10. [REDACTED]
- (199) Foretakssammenslutningen vil dessuten medføre at Telenor vil bli en mer konkurransedyktig aktør sett opp mot Altibox/Lyse, tilsvarende som om det legges til grunn et marked for salg av internettaksess basert på FTTH.
- (200) Altibox-partnerne vil fortsatt være den største aktøren i markedet etter Foretakssammenslutningen når grupperingen av både Lyse-eide selskaper og selskaper som ikke er eid av Lyse, betraktes samlet, jf. punkt (164)(163). Altibox-partnerne har en samlet markedsandel på 36 prosent i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA, jf, Figur 10.⁶⁷ Det vises for øvrig til omtalen av Altibox/Lyse i punkt 9.1.

Figur 10: Markedsandeler salg av internettaksess til privatkunder, FTTH/HFC/FWA aksesser⁶⁸

⁶⁶ Økning i HHI beregnet ved [REDACTED]

⁶⁷ Anslag for markedsandel for Altibox er beregnet på grunnlag av samlet antall abonnementer for norske Altibox-partnere. I henhold til oversikt tilgjengelig på <https://www.altibox.no/omaltibox/kontakt-oss/> omfattes abonnementer for følgende aktører: Viken fiber, Lyse fiber, Eidsiva bredbånd, NTE Telekom, Bergen fiber, Signal bredbånd, Haugland kraft fiber, Altifiber, Enivest, Sandefjord bredbånd (Infranode), Afiber, Istad fiber, Bruse, Lofotkraft bredbånd, Nordkraft fiber, Telefiber, Klepp Energi, Vesterålskraft bredbånd, Finnås kraftlag, Kragerø bredbånd, Verdal kabel tv, Midt-telemark breiband, Notodden energi, Nordvest fiber, Tinn Energi, Drangedal kraft, Strøyma, Fitjar kraftlag og Nettstar. Nkom oppgir i rapport Ekomstatistikk for første halvår på side4 at Altibox har en markedsandel på 33,4 prosent i første halvår 2024. Vi antar at forskjellen kan forklares ved at på tidspunktet for utarbeidelse av rapporten var det en forskjell mht deltakende aktører sammenlignet med situasjonen per september 2025.

⁶⁸ Kilde: Nkom grunnlagsdata for helår 2024 (september 2025.) For beregning av anslag for markedsandel for Altibox-partnerskapet, se fotnote 65.



Kilde: Telenor's anslag basert på Nkom ekomstatistikk for helår 2024. Tall for abonnementer for Telenor og Tipo er fra oktober 2025.

- (201) Telia er en landsdekkende bredbåndsleverandør med et omfattende bredbånds- og mobilnett. Innen salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA til privatkunder har Telia en markedsandel på 18 prosent.
- (202) NextGenTel er også en bredbåndsleverandør med nasjonalt nedslagsfelt. NextGenTel leverer som nevnt FTTH-internettaksess basert på både VULA fra Telenor og noen mindre fiberaktørers nett, samt FWA basert på Telias nett. NextGenTel har en markedsandel i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA til privatkunder på i underkant av tre prosent nasjonalt. NextGenTel er den største tilgangskjøperen i det norske markedet for grossisttilgang for FTTH.⁶⁹ NextGenTel har avtale med RiksTV om levering av TV-tjenester.
- (203) Telenor vil for øvrig understreke betydningen av FWA som en betydningsfull konkurransefaktor i markedet, herunder ovenfor FTTH og HFC, som også vil bidra til konkurransepress i markedet fremover. Ved utgangen av 2024 var det i overkant av 188 000 FWA-abonnementer i markedet for privatkunder, noe som utgjør 7,9 prosent av totalt antall abonnementer for privatkunder. Etter lanseringen av FWA som ny aksessform i 2019 av Telenor og senere Telia, migrerte særlig de kundene som manglet tilbud om FTTH- eller HFC-aksess fra kobbernettet til FWA. Siden da har NextGenTel inngått grossistavtale med Telia for salg av FWA, og Lyse/Altibox lansert FWA-tilbud.⁷⁰ FWA har på kort tid økt betraktelig som aksessform, og hadde ti prosent vekst fra 2022 2023. FWA dekker nå store deler av landet. I følge Nkom kunne 88,6 prosent av husstander i Norge få 100 Mbps eller mer via FWA per 2024.⁷¹
- (204) Telenor vil også fremheve den økende konkurransen fra satellittbasert bredbånd, særlig fra Starlink, som tilbyr internett via lavbanesatellitter. Starlink har nasjonal dekning og konkurransedyktige priser på sine satellittjenester for private husholdninger. Rimeligste pris for ubegrenset bruk i privatmarkedet er kr 399 per

⁶⁹ Nkom markedsanalyse (2025), side 67.

⁷⁰ Se <https://www.altibox.no/bedrift/bredband/tradlost-bredband/>. Se også Nkoms marked

⁷¹ Se <https://nkom.no/statistikk/nokkeltall-og-interaktive-dashbord/bredbandsdekning>.

måned.⁷² Hytte- og fritidsboliger utgjør en sentral målgruppe for Starlink, men tjenesten fremstår også som et reelt alternativ for mange private husholdninger. I privatmarkedet fikk Starlink 6 726 nye kunder i 2024 og H1 2025, og økte inntektene med 8,3 millioner kroner i 2024. Starlink startet en offensiv markeds kampanje først i 2025 og det er forventet en betydelig videre vekst. Det er dermed grunn til å tro at konkurransepresset fra satellittbasert bredbånd vil øke i fremtiden.

- (205) Som nevnt i avsnitt (178), har det vært flere nyetableringer i markedet den senere tiden, eksempelvis Surfnet, Sandefjord Fiber samt Chilimobil (som har uttalt at selskapet forbereder "helt nye bredbåndstjenester over mobilnettet" sommeren 2025⁷³). Dette viser at det er få etableringshindringer i markedet for salg av internettaksess til privatkunder.
- (206) For øvrig er det et utviklingstrekk i markedet at det skjer flere konsolideringer. Svenske Bahnhof, som er en av de største bredbåndssleverandørene i Sverige, kjøpte tidligere i år det norske bredbåndsselskapet Brdy, som spesialiserer seg på trådløst bredbånd og satellittbredbånd til områder uten fiberdekning. Bahnhof tilbyr også bredbånd basert på FTTH.⁷⁴ Bahnhof har per 1. september 2025 overtatt Allentes FWA-kunder. Bahnhof har for øvrig også kommunisert ambisjoner om å bli en nasjonal aktør sammen med lokale netteiere og har tilknyttet seg noen ODPer på VULA.⁷⁵
- (207) Nkom legger som nevnt ovenfor til grunn at grossistmarkedet fremover vil være karakterisert av åpne nett, både gjennom tilbud av VULA fra Telenor, og gjennom grossistplattformen Fiberhub. Dette muliggjør at flere aktører kan selge internettaksess til privatkunder uten selv å eie infrastruktur, og innebærer at sluttkundene vil kunne få flere aktører å velge mellom.
- (208) Oppsummert legges det til grunn at Foretakssammenslutningen ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i et teknologinøytralt marked for salg av internettaksess til privatkunder.

9.4 Konkurransesituasjonen i grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.

9.4.1 Innledning

- (209) I grossistmarkedet består aktørene av (i) netteiere, (ii) netteiere som benytter en annen netteiers nett i områder der de ikke selv har dekning, (iii) tilbydere som benytter infrastruktur eid av andre aktører, men som selv eier enkelte nettelementer som benyttes i produksjonen av egne tjenester, og (iv) tilgangskjøpere som utelukkende baserer sine tjenester på andre aktørers infrastruktur (videresalg).
- (210) Blant aktørene i grossistmarkedet er det primært Telenor og Telia som forestår eksternt grossistsalg av noe særlig omfang.
- (211) Partene har fiberinfrastruktur for salg av bredbånd i markedet for salg av internettaksess til privatkunder. Tipo selger imidlertid ikke tilgang i grossistmarkedet for levering av bredbåndstjenester til privatkunder, slik Telenor gjør via VULA. Foretakssammenslutningen omfatter ikke GlobalConnects grossistvirksomhet for

⁷² Se priser og vilkår på Starlinks nettside: [Starlink | Bolig](#).

⁷³ Se pressemelding fra Chilimobil av 15. januar 2025: [Nytt partnerskap mellom Chilimobil og Telia | Telia Norge](#)

⁷⁴ Se [Bahnhof – Internet with privacy](#) hvor det fremgår at kundene kan velge mellom bredbånd basert på "fiber og trådløst/5G".

⁷⁵ Se presentasjon "[Fiber – rettighet eller luksus? Bahnhof og ambisjoner i Norge](#)", side 4, tilgjengelig via Computerworld ved link [1.20 Presentation Telecom World Gdansk Bahnhof Final.pdf](#).

øvrig, og det foreligger altså ikke eksternt grossistsalg knyttet til virksomheten som overtas av Telenor.

- (212) Telenor legger til grunn at størrelsen på grossistmarkedet beregnes med utgangspunkt i SDU abonnementer, slik Nkom legger til grunn i sine markedsanalyser. For å beregne Partenes markedsandeler på grossistnivå, legges summen av internsalg og eksternt grossistsalg til grunn, i likhet med tidligere praksis fra Konkurransetilsynet, samt Nkoms tilnærming i analysene av Marked 3a og 3b. Telenor er ikke nødvendigvis enig i at en slik behandling av internomsetning er riktig, men legger til grunn en slik metodikk for oversiktens skyld og med sikte på en effektiv saksbehandling.

9.4.2 Grossisttilgang basert på FTTH

- (213) Telenor anslår at grossistmarkedet for FTTH var om lag 1,2 millioner aksesser i 2024. Anslaget tar utgangspunkt i tall fra Nkom med splitt for SDU og MDU som ble innhentet basert på helårsstatistikk for 2022, og publisert i 2023. Det tas utgangspunkt i at totalt antall FTTH-aksesser i 2022 var 1 602 971, hvorav 501 198 (31,3 prosent) var tilknyttet MDU mens 1 101 773 (68,7 prosent) var tilknyttet SDU. I følge Nkoms helårsstatistikk økte hele fibermarkedet (både SDU og MDU inkludert) til 1 766 297 aksesser i 2024. Dette utgjør en økning på 10,19 prosent. Ved å anta at veksten er lik for SDU og MDU, anslås størrelsen på grossistmarkedet for FTTH i 2024 følgelig til å være 1.213.032, altså om lag 1,2 millioner aksesser.
- (214) På bakgrunn av ovennevnte metodikk og anslag for størrelsen på markedet anslås markedsandeler basert på aksesser som vist i tabell 4 nedenfor.

Tabell 4 – Anslag markedsandeler i grossistmarkedet, FTTH, 2024

	FTTH SDU	VULA	Totalt	Anslag markedsandel
Telenor				%
Tipo				%

- (215) Som det fremgår av tabellen, beregnes anslag for Telenors markedsandel i grossistmarkedet på grunnlag av SDU (FTTH) kunder og eksterne SDU kunder på VULA. Anslag for Tipos markedsandel beregnes på grunnlag av SDU (FTTH) kunder.
- (216) Partene anslås dermed å få en samlet markedsandel i grossistmarkedet basert på FTTH på om lag prosent.

9.4.3 Grossisttilgang basert på FTTH, HFC, FWA

- (217) Telenor anslår at grossistmarkedets størrelse målt ved antall aksesser i 2024 var om lag 1 494 000 aksesser. Tallet er beregnet med utgangspunkt i opplysninger gitt i Nkoms rapport *Ekonomstatistikken-helår-2024*, hvor det fremgår at 36,3 prosent av totalt antall privatabonnement var kollektive avtaler (MDU).⁷⁶ Anslaget på 1 494 000 fremkommer dermed ved at SDU abonnementer utgjør 63,7 prosent av totalt antall

⁷⁶ Se Nkoms rapport "Ekonomstatistikken -helår-2024", side 23.

privatabonnementer. Telenor legger for anslaget for totalt antall privatabonnementer (SDU og MDU) til grunn 1 766 297 FTTH abonnemeter, 390 811 HFC abonnemeter og 188 037 FWA abonnemeter, som samlet utgjør 2 345 145 aksesser.⁷⁷ Anslag for grossistmarkedets størrelse (SDU) fremkommer da som 63,7 prosent av dette totalmarkedet, altså 1 493 857 aksesser og dermed om lag 1 494 000 aksesser.

- (218) På bakgrunn av ovennevnte metodikk og anslag for størrelsen på markedet anslås Partenes markedsandeler basert på aksesser som vist i tabell 5 nedenfor.

Tabell 5 – Anslag markedsandeler i grossistmarkedet, FTTH, HFC, FWA⁷⁸

	FTTH SDU	VULA	HFC SDU	FWA	Totalt	Anslag markedsandel
Telenor						%
Tipo						%

- (219) Som det fremgår av tabellen, baseres anslaget for Telenors markedsandel på egne SDU kunder, eksterne grossistaksesser på VULA og eksterne grossistaksesser på FWA, totalt aksesser. Ved å følge ovennevnte metodikk, anslås det at Telenor har en markedsandel i grossistmarkedet på om lag prosent før Foretakssammenslutningen.
- (220) Tipo har som nevnt ikke eksternt grossistsalg. For beregning av Tipos markedsandel, tas det utgangspunkt i tidligere internsalg i GlobalConnect knyttet til SDU kunder i eget nett. Dette tilsier at Tipo har en markedsandel i grossistmarkedet på om lag prosent, når det tas utgangspunkt i Nkoms metodikk som inkluderer beregnet internt salg til SDU.⁷⁹
- (221) I henhold til ovennevnte metodikk legges det til grunn at internsalg i GlobalConnect medregnes i Telenors grossistomsetning (internsalg overtatt av Telenor) ved beregning av Telenors nye markedsandel i grossistmarkedet etter Foretakssammenslutningen. Det legges dermed til grunn at Partene samlet får aksesser.
- (222) Partene anslås dermed å få en samlet markedsandel i grossistmarkedet basert på FTTH, HFC og FWA på om lag prosent.

9.4.4 Ingen konkurransemessige bekymringer uavhengig av markedsavgrensning

- (223) Som det fremgår av den ovennevnte, gir Foretakssammenslutningen en beskjeden økning i Telenors markedsandel i grossistmarkedet uavhengig av hvilken plausibel markedsavgrensning som legges til grunn. En slik økning i markedsandel gir ikke opphav til konkurransemessig bekymring.
- (224) Telia har eksternt grossistsalg kun på FWA, der antall FWA-aksesser i

⁷⁷ Tallene for FTTH, HFC, og FWA er hentet fra foreløpige Nkom tall for 2024 helår.

⁷⁸ Tall oppgitt av Telenor i oktober 2025.

⁷⁹ I dette anslaget er GlobalConnect sine om lag 11 600 kunder på VULA holdt utenfor. Dersom disse skulle medregnes, er samlet antall aksesser 57 407 og anslått markedsandel for Tipo vil være 3,8 prosent.

grossistmarkedet i 2023 var 11 000.⁸⁰ Markedsandel i grossistmarkedet basert på internsalg for egne SDU-kunder og eksternt grossistsalg utgjorde om lag 18,5 prosent.⁸¹

- (225) Som tidligere nevnt har det vært flere nye etableringer i grossistmarkedet de tre siste årene. Som nevnt er en av de mer fremtredende etableringene FiberHub AS, som ble etablert i mars 2025 med formål å utvikle en nøytral grossistplattform for tilgang til FTTH nett i Norge. Eiere og partnere i Fiberhub AS omfatter altså Lyse Fiber AS, Haugaland Kraft Fiber AS, Eidsiva Bredbånd AS, NTE Telekom AS, Enivest AS, Viken Fiber AS, Signal Bredbånd AS, og Altifiber AS. Disse aktørene vil gjøre sine fiberaksesser tilgjengelig for grossistsalg gjennom denne plattformen. Plattformen skal være klar for bruk innen utgangen av Q1 2026, og åpnes for tilkobling i Q2 2026.
- (226) Videre ble Fiberalliansen mellom NextGenTel og små og mellomstore fibereiere lansert i mars 2024 der formålet var å tilby nasjonal rekkevidde for lokale nett basert på teknisk og kommersiell plattform fra NextGenTel. Etter det Telenor erfarer, er Fiberalliansens aktører Nettalliansen-medlemmer, bestående av lokale kraftselskaper med FTTH og tidligere OpenNet-partnere.
- (227) Videre er Myfiber en ny gründervirksomhet som har kommunisert til markedet at de vil tilby en plattform for grossisttilgang.
- (228) Det har de siste årene blitt etablert flere tilgangskjøpere som tilbyr internettaksess til privatkunder basert på VULA. Siden 2022 har antall slike tilgangskjøpere økt fra [redacted] til [redacted]. Etter Telenors syn viser dette at VULA er attraktivt for aktører som ønsker å tilby internettaksess til privatkunder. Som forklart i avsnitt (308) nedenfor [redacted]
[redacted] Telenor vil som nevnt også opprettholde og videreutvikle en markeds plass for grossistsalg i Telenors fibernett gjennom VULA.
- (229) Det vises også til at Nkom legger til grunn at potensiell konkurranse, i form av ytterligere fiberoverbygging og økt parallell kablet dekning (FTTH og HFC), i noen grad kan virke disiplinerende på bredbåndstilbyderne, uavhengig av faktisk utbygging. Dette innebærer at tilbydernes mulighet til å øke priser eller redusere tjenesteinnhold og -kvalitet begrenses, ettersom de da risikerer å miste kunder dersom det etableres flere alternative nett.⁸² I tillegg mener Partene at overbygging motiverer aktører til frivillig å åpne nettet.
- (230) Det følger av overnevnte at Foretakssammenslutningen ikke vil medføre noen begrensning av effektiv konkurranse i et nasjonalt avgrenset grossistmarked for bredbåndsaksess.

9.5 Konkurransesituasjonen i markedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere

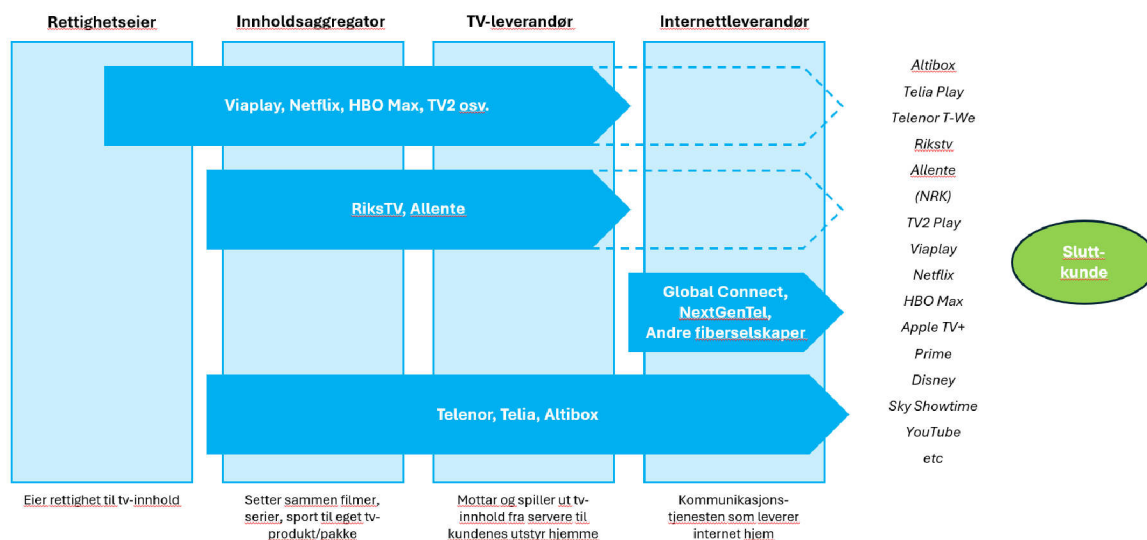
- (231) I figur 11 nedenfor gis det en illustrasjon av hvilken plass i verdikjeden ulike aktører har tatt når det gjelder TV-tjenester til sluttbrukere.

Figur 11 – TV-tjenester

⁸⁰ Tall er hentet fra Nkoms markedsanalyse 24. mars 2025, side 88.

⁸¹ Se Nkoms markedsanalyse 24. mars 2025, side 88.

⁸² Se Nkoms markedsanalyse, mars 2025, side 100-101.



- (232) Det tradisjonelle markedet for TV-distribusjon (lineær TV) opereres i hovedsak av fem aktører, nemlig Altibox, Allente, RiksTV, Telia og Telenor. Samlet betjener disse aktørene i underkant av 2 millioner husholdninger (inkludert SDU og MDU), noe som utgjør omtrent 80 prosent av husholdningsmarkedet.
- (233) Telenor leverer TV-tjenester (T-We) til i underkant av 500 000 husholdninger i Norge, både innenfor SDU og MDU. Tjenestene leveres per i dag så godt som utelukkende til kunder som også får bredbånd levert av Telenor (omtrent █prosent av T-We kundene har også bredbånd fra Telenor og får en bundlerabatt på 150 kr.) Det er imidlertid ingen begrensninger i kundenes mulighet til å kjøpe TV-innhold fra andre aktører selv om de kjøper bredbånd hos Telenor.
- (234) I henhold til ekomstatistikken fra 2024 har Telenor en markedsandel på 25,5 prosent i TV-distribusjonsmarkedet, noe som er en nedgang på 0,1 prosentpoeng fra 2023.⁸³ Markedsandelen har vært fallende de senere årene.
- (235) Basert på Nkoms statistikk for 2024 er Telenor Norge den nest største TV-distributøren i det norske markedet, bak Altibox, og noe større enn Telia.
- (236) Konkurrentene er som nevnt først og fremst Altibox, Telia, Allente og RiksTV. TV-distributørene leverer signaler primært over fiber (FTTH), kabelnett (HFC), trådløst bredbånd (FWA), mobilt bredbånd (MBB), det digitale bakkenettet (DTT) og satellitt (DTH). I tillegg har husholdninger som ikke betjenes av TV-distributørene tilgang til innholdsprodusentenes tjenester, eksempelvis TV2 play, NRK, HBO, Discovery, Viaplay, Netflix og Disney, ettersom disse aktørene også selger sine tjenester direkte til forbruker. Etter Partenes forståelse omfatter imidlertid ikke ekomstatistikken strømmetjenester, inkludert aktører som Strim.
- (237) Telenor leverer TV-tjenester til kunder basert på FTTH, HFC, FWA og MBB. Ingen andre aktører leverer per i dag TV-tjenester på Telenors bredbåndsinfrastruktur. Telenor leverer heller ikke sine TV-tjenester på andres infrastruktur, bortsett fra gjennom kollektive avtaler.

⁸³ Se Nkoms rapport "Ekomstatistikken – helår- 2024" side 28.

- (238) Tipo fungerer i dag som en salgskanal for TV-partnerne ved at Tipo selger deres produkter til kundene og mottar en kommisjon så lenge kunder forblir på Tipos infrastruktur, og kjøper den aktuelle innholdsprodusentens produkt, se nærmere om dette i punkt 5.3 over. Tipo fungerer altså utelukkende som en distribusjonskanal for disse TV-produktene og eier som nevnt ikke kundeforholdene relatert til TV-produktene. Som det fremgår av avsnitt (133) over, vil Telenor videreføre Tipos distribusjonsavtaler med TV-partnerne etter Foretakssammenslutningen.
- (239) Et sentralt utviklingstrekk i markedet er at stadig flere kunder kjøper TV-innhold direkte fra innholdsprodusentene, eller fra aktører som Strim, uten å gå veien om distribusjonsleddet. Det er etter Telenors syn ikke utbygging av bredbånd som driver denne utviklingen, men derimot endring i forbruketferd. Denne trenden, som innebærer at færre husholdninger kjøper tradisjonelle TV-pakker ettersom en økende del av kundenes TV-konsum skjer over strømmetjenester og ikke via tradisjonelle TV-pakker, antas av Telenor å fortsette i de kommende årene. Dette medfører igjen at bredbåndsaktørenes markedsandel minsker, mens strømmetjenesteleverandørenes markedsandel vokser. I TV-markedet er det dermed betydelig konkurranse fra internasjonale aktører som leverer strømmetjenester. Dette er neppe av betydning for saken, men nevnes ettersom kjennskap til utviklingen er viktig for forståelsen av markedet for TV-tjenester generelt sett.
- (240) Oppsummert hadde Telenor ved utgangen av 2024 en markedsandel på 25 prosent i TV-distribusjonsmarkedet, og Tipo tilbyr kun salgs- og distribusjonstjenester til TV-tilbyderne, som selv eier TV-kundeforholdene, fakturer kundene mm. Tipo er dermed en ren salgs- og markedsføringskanal og volumet som har blitt distribuert via Tipo har dessuten vært svært begrenset. Etter Foretakssammenslutningen vil Tipo's TV-avtaler med TV-tilbyderne bli videreført av Telenor. Foretakssammenslutningen vil dermed heller ikke medføre noen konkurransemessige problemer i markedet for TV-distribusjon.

9.6 Grossistmarkedet for TV-tjenester

- (241) Som redegjort for i punkt 7.7 overfor, tilbyr ikke Telenor TV-produkter til andre distributører. Heller ikke Tipo er en tilbyder på dette markedet. Dermed påvirkes ikke grossistmarkedet for TV-tjenester av Foretakssammenslutningen, og det er ikke nødvendig å redegjøre nærmere for dette markedet.

10 SUBSIDIÆR DRØFTING: KONKURRANSESITUASJONEN I REGIONALE MARKEDER

10.1 Innledning

- (242) Som redegjort for ovenfor i punkt 7.3.2, legger Telenor til grunn at markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder og det tilhørende grossistmarkedet kan anses for å ha nasjonal utstrekning.
- (243) Partene vil i enkelte lokale områder ha overlappende HP på FTTH, og i enkelte lokale områder vil Partene være de eneste aktørene som selv eier fysisk infrastruktur. Etter Telenors vurdering gir det imidlertid lite mening å vurdere konkurranseforhold med et så snevert utgangspunkt. Som tidligere redegjort for er leie av tilgang til nett tilstrekkelig effektivt sammenlignet med å eie nettet selv. Som tidligere nevnt har NextGentel de mest fornøyde kundene selv om NextGenTel ikke eier egne fiberaksesser og baserer hele sin virksomhet på leie av tilgang.
- (244) Ved VULA og ny åpen markeds plass for grossistsalg kan tilgangskjøpere konkurrere effektivt med nettverkseiere i nedstrømsmarkedet hva gjelder både pris og kvalitet. At leie av tilgang til nett er tilstrekkelig effektivt sammenlignet med å eie nettet selv synes

også å legges til grunn av Nkom, som nettopp vektlegger VULA og kommende åpne nett i sin vurdering av at markedet utvikler seg mot bærekraftig konkurranse på nasjonalt nivå.

- (245) På dette punktet er det også avklart med Konkurransetilsynet at det for denne meldingens formål etter Telenors vurdering ikke er hensiktsmessig å redegjøre for overlappende HP infrastruktur på lokalt nivå, som eksempelvis kommunenivå. Datapunkter for partenes HP for FTTH vedlegges likevel meldingen for oversiktens skyld og for å legge til rette for en mest mulig effektiv behandling av Foretakssammenslutningen. Disse dataene vil gi Konkurransetilsynet grunnlag for å vurdere utbredelsen av partenes nett og overlapp nærmere.

Bilag 4: Datapunkter for partenes nett

- (246) Dersom Konkurransetilsynet likevel skulle se hen til Nkoms tidligere avgrensning av 22 regionale markeder, gis det for å lette tilsynets saksbehandling også en oversikt over Partenes markedsandeler i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder i disse regionene som følge av Foretakssammenslutningen i punkt 10.2 nedenfor.
- (247) I tillegg gis det i punkt 10.3 en oversikt over Partenes markedsandeler, markedskonsentrasjon målt ved HHI og endring i HHI ("delta") dersom det subsidiært legges til grunn et marked som inkluderer internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA, jf. punkt 7.4.⁸⁴
- (248) Endelig gis det i punkt 10.4 en nærmere beskrivelse regionen Troms og nordlige del av Nordland. I denne regionen anslås det at Partene får en samlet markedsandel på om lag [REDACTED] prosent i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder. Dersom den subsidiære produktmarkedsavgrensningen (FTTH, HFC og FWA) legges til grunn, anslås det at Partene får en samlet markedsandel på om lag [REDACTED] prosent.
- (249) Som det vil fremgå, vil Foretakssammenslutningen ikke medføre noen betydelig hindring av effektiv konkurranse regionen Troms og nordlige del av Nordland.

10.2 Partenes markedsandeler i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH i ulike regioner

- (250) Anslag for Partenes markedsandeler i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH i ulike regioner og endring i markedskonsentrasjon ("**Delta**") fremgår av Tabell 6 nedenfor. Anslagene er basert på egne kundetall fra Telenor og fra GlobalConnect per oktober 2025 og beregninger foretatt på bakgrunn av foreløpig Ekomstatistikk fra Nkom for 2024. Totalmarkedet har hatt vekst siden 2024, slik at anslåtte markedsandeler på denne bakgrunn trolig er noe overestimerte.
- (251) Som det fremgår av Tabell 6, er Telenor aktiv i samtlige 22 regioner, mens Tipo [REDACTED]

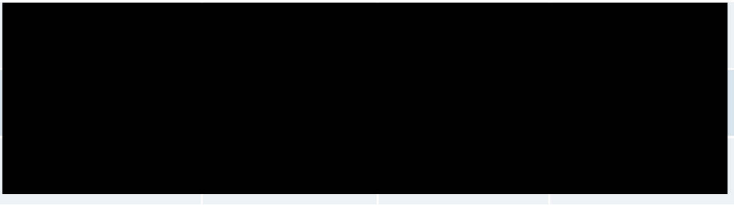
⁸⁴ Partene har ikke tilgjengelig tilstrekkelig informasjon til å beregne HHI i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder på regionnivå, dette oppgis derfor ikke.

Tabell 6: Anslag for Partenes markedsandeler – FTTH i regionale markeder⁸⁵

Region	Telenor	Tipo	Totalt	Delta ⁸⁶
Sentrale Østlandet				
Indre Buskerud				
Innlandet				
Vestfold og Grenland				
Kragerø og Indre Telemark				
Kysten fra Risør til Kristiansand				
Indre Agder og Dalane				
Stavangerområdet				
Haugalandet				
Bergensområdet				
Sunnhordland og indre Vestland				
Sunnfjord og Nordfjord				
Sørlige del av Sunnmøre				
Nordlige del av Sunnmøre				
Romsdal				
Nordmøre				
Sørlige del av Trøndelag				
Trondheimsområdet				
Nordlige del av Trøndelag				

⁸⁵ Kilde: Markedsandeler er beregnet av Telenor per oktober 2025 på bakgrunn av følgende: Alle kundetall for Telenor og Tipo er per oktober 2025. Tall for Tipo inkluderer VULA. For nasjonale markedsandeler er totalmarkedet basert på foreløpig Ekomstatistikk (per desember 2024). Endelige helårsdata fra Nkom for 2024 er ikke klare på tidspunktet for inngivelse av meldingen. For regionale tall er kundetall fra Nkoms markedsanalyse (2023) justert slik at nasjonalt nivå samsvarer med Ekomstatistikken 2024. Det har vært vekst i totalmarkedet etter desember 2024, så størrelsen på totalmarkedet som er lagt til grunn er noe lav, og markedsandelene kan derfor fremstår noe høye.

⁸⁶ Økning i HHI (delta) er beregnet ved å doble produktet av markedsandelene til Partene, jf. EU-kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, fotnote 19. For Partenes markedsandeler er to desimaler benyttet ved utregning. Det foreligger ikke tall for HHI for regionene for internettakssess basert på FTTH før Foretakssammenslutningen, og HHI er dermed heller ikke beregnet etter Foretakssammenslutningen.

Sørlige og midtre del av Nordland	
Troms og nordlige del av Nordland	
Finnmark og nordlige del av Troms	

- (252) Foretakssammenslutningen vil derfor i de fleste regioner føre til kun en marginal eller ingen økning i markedskonsentrasjon dersom regionale markeder legges til grunn.
- (253) Den eneste regionen hvor Foretakssammenslutningen gir en mer betydelig endring i markedskonsentrasjon i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, er regionen Troms og nordlige Nordland. Her anslår Partenes samlede markedsandel å være like i underkant av  prosent.
- (254) Som det vil redegjøres nærmere for i punkt 10.4, vil imidlertid Foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i regionen.

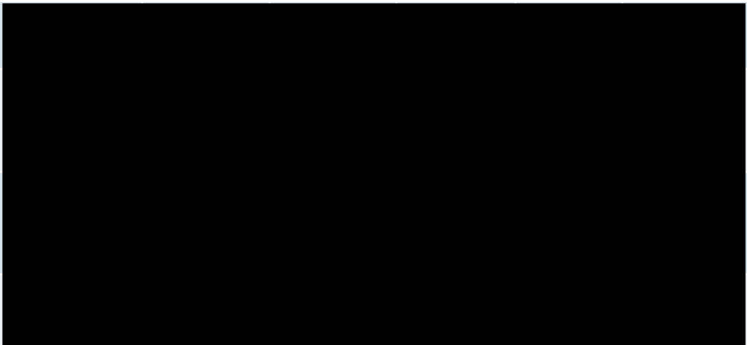
10.3 Partenes markedsandeler og markedskonsentrasjon i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA i regionale markeder

- (255) I det følgende oppgis anslag for Partenes markedsandeler samt anslag for markedskonsentrasjon før og etter Foretakssammenslutningen ("HHI før" og "HHI etter") og endring i markedskonsentrasjon/delta som følge av Foretakssammenslutningen, jf. Tabell 7.
- (256) Anslag for markedsander og delta HHI er basert på egne kundetall fra Telenor og fra GlobalConnect per oktober 2025, samt foreløpig Ekomstatistikk fra Nkom for 2024. Totalmarkedet har hatt vekst siden 2024, slik at anslåtte markedsandeler trolig er noe overestimerte. Tall for HHI før Foretakssammenslutningen er hentet fra Nkom's markedsanalyse fra 2023.

Tabell 7: Anslag for Partenes markedsandeler (FTTH, HFC; FWA) og HHI i regionale markeder⁸⁷

Region	Telenor	Tipo	Totalt	HHI før	Delta	HHI etter
Sentrale Østlandet						
Indre Buskerud						
Innlandet						
Vestfold og Grenland						
Kragerø og Indre Telemark						
Kysten fra Risør til Kristiansand						
Indre Agder og Dalane						
Stavangerområdet						
Haugalandet						
Bergensområdet						
Sunnhordland og indre Vestland						
Sunnfjord og Nordfjord						
Sørlige del av Sunnmøre						
Nordlige del av Sunnmøre						
Romsdal						
Nordmøre						
Sørlige del av Trøndelag						
Trondheimsområdet						

⁸⁷ Kilde: Markedsandeler er beregnet av Telenor per oktober 2025 på bakgrunn av følgende: Alle kundetall for Telenor og Tipo er per oktober 2025. Tall for Tipo inkluderer VULA. For nasjonale markedsandeler er totalmarkedet basert på foreløpig Ekomstatistikk (per desember 2024). Endelige helårsdata fra Nkom for 2024 er ikke klare på tidspunktet for inngivelse av meldingen. For regionale tall er kundetall fra Nkoms markedsanalyse (2023) justert slik at nasjonalt nivå samsvarer med Ekomstatistikken 2024. Det har vært vekst i totalmarkedet etter desember 2024, så nevneren er noe lav, og markedsandelene vil derfor fremstår noe høye. Anslag for HHI før Foretakssammenslutningen er hentet fra Nkoms markedsanalyse 2024, hvor de nyeste tilgjengelige tall (2023) er lagt til grunn. Økning i HHI (delta) er beregnet ved å doble produktet av markedsandelene til Partene, jf. EU-kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, fotnote 19.

Nordlige del av Trøndelag	
Sørlige og midtre del av Nordland	
Troms og nordlige del av Nordland	
Finnmark og nordlige del av Troms	

- (257) Som det fremgår av Tabell 7 er Telenor aktiv i samtlige regioner, mens Tipo 

Foretakssammenslutningen vil derfor i de fleste regioner føre til kun en marginal eller ingen økning i markedskonsentrasjon dersom regionale markeder legges til grunn.
- (258) I regionen Troms og nordlige del av Nordland anslås det at Partene samlet får en samlet markedsandel på  prosent. Regionen omtales nærmere i punkt 10.4 nedenfor.⁸⁹

10.4 Troms og nordlige del av Nordland

- (259) Regionen Troms og nordlige del av Nordland omfatter om lag 116 000 husstander. De fleste kommunene som inngår i regionen har lav sentralitet. Regionen er sammensatt av byer og områder med spredt bosetting.
- (260) Telenor har en anslått markedsandel på om lag  prosent i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH i Troms og nordlige del av Nordland før Foretakssammenslutningen. Tipo har en anslått markedsandel på om lag  prosent. Samlet markedsandel er følgelig om lag  prosent etter Foretakssammenslutningen. Økning i markedskonsentrasjon som følge av Foretakssammenslutningen anslås til  , jf. Tabell 6.
- (261) Partene vil etter Foretakssammenslutningen møte effektiv konkurranse fra en rekke betydelige markedsaktører i Troms og nordlige Nordland. I følge Nkom er det totalt 23 markedsaktører til stede i markedet for salg av internettaksess til privatkunder i dette området.⁹⁰ Dette inkluderer blant annet Signal Bredbånd/Lyse, andre Altibox-partnere, Trollfjord Bredbånd/Teneo, NextGenTel og Telia, i tillegg til flere andre aktører.
- (262) Av disse fremheves særlig Signal Bredbånd som en sentral aktør. Signal Bredbånd er en del av Lyse-konsernet og en betydelig aktør i markedet for salg av internettaksess til privatkunder i regionen. Selskapet bygger og drifter fibernett, og leverer bredbåndstjenester. Signal bredbånd er også en del av det nasjonale Altibox-

⁸⁸ Det legges til grunn at 989 som oppgitt i Nkoms markedsanalyse 2024 side 207 omfatter både SDU og MDU.

⁸⁹ I en annen region, Vestfold og Grenland, anslås det at Partene får en samlet markedsandel på  prosent med utgangspunkt i et marked hvor FTTH, HFC og FWA inngår. Tipos markedsandel er imidlertid svært lav, anslått til om lag  prosent, slik at økningen i markedskonsentrasjon er minimal. Partene vil også etter Foretakssammenslutningen møte effektiv konkurranse fra en rekke markedsaktører, herunder Viken Fiber (Lyse/Altibox) og Sandefjord Bredbånd. Viken Fiber er eier i Fiberhub, som vil tilby en åpen markeds plass for grossisttilgang. Det redegjøres derfor ikke nærmere for konkurransesituasjonen i denne regionen.

⁹⁰ Nkoms markedsanalyse av mars 2024, side 204.

partnerskapet, og tilbyr både tjenester for internett og TV.

- (263) Av særlig betydning er det også at Signal Bredbånd utgjør en av de åtte aktørene som vil gjøre sine fiberaksesser tilgjengelig for grossistsalg gjennom den åpne grossistmarkedsplassen Fiberhub.⁹¹ Lyse-eide Signal Bredbånd, som eier i Fiberhub og involvert i arbeidet med å etablere Fiberhub, ventes av Nkom å tilby grossisttilgang på frivillig basis. Det vises til at Nkom mener fremdriften Fiberhub har hatt, sammen med fremlagte planer, gir grunn til å forvente at Fiberhub vil etableres som en åpen og nøytral markedsplasse i løpet av første halvår 2026. Det fremgår videre av Nkoms markedsanalyse at Nkom forventer at markedsplassen vil bli tatt i bruk av de involverte tilbyderne, selv om alle detaljer ikke er klare på nåværende tidspunkt.
- (264) Det understrekes at den åpne markedsplassen ventes av Nkom å bidra til økt konkurranse i markedet for salg av internettaksess til privatkunder fremover. I forlengelsen av dette, vises det også til at Nkom i sin seneste markedsanalyse legger til grunn at det kun vil være tilfeller der betydelige regionale fibereiere *ikke* vil åpne opp sitt nett frivillig at det kan være aktuelt å vurdere snevrere geografiske markeder enn nasjonalt. Gitt at en betydelig aktør som Signal Bredbånd åpner opp sitt nett gjennom Fiberhub, fremstår det etter Telenors syn i utgangspunktet som lite sannsynlig at det kan anses å foreligge et regionalt avgrenset geografisk marked.
- (265) Trollfjord Bredbånd, som er et ledende lokaleid bredbåndsselskap i Nord-Norge, som en del av konsernet Teneo AS, leverer også bredbåndstjenester til privatmarkedet, samt TV-tjenester fra Telia. Teneo ble etablert i november 2022, da Nordkraft-konsernet, Trollfjord Kraft-konsernet og Andøy Energi skilte ut sine bredbåndsvirksomheter og samlet dem i et nytt bredbåndskonsern. Siden oppstart har Teneo hatt vekst i antall kunder og styrket sin posisjon som en regional aktør innen bredbånd, og uttrykker ambisjoner om forsterket strukturelt samarbeid og videre vekst.⁹²
- (266) Telia er en landsdekkende bredbåndsløseleverandør med omfattende bredbånd- og mobilnett, som tilbyr internettjenester til privatmarkedet. Telia er en av de største aktørene i det norske markedet for salg av internettaksess til privatkunder. Internett-tjenesten tilbys med valg om Telias TV-tjenester (Telia Play) i tillegg Selskapet har en bred produktportefølje og leverer bredbånd hovedsakelig via FTTH og FWA. Telia har FTTH-dekning i alle landets fylker, men deknningen varierer i ulike deler av landet. Telenor har ikke kunnskap om [REDACTED].
- (267) En annen sentral aktør er Bredbåndsfylket, som eier og drifter et av Nord-Norges største nettverk for kommunene i Troms og Finnmark fylke. Selskapet leverer bredbåndstjenester til sine eiere og grossisttjenester til tjenesteleverandører. Selskapet er 80 prosent eid av Troms og Finnmark fylkeskommune, mens kommunene eier den resterende delen på 20 prosent.
- (268) Vula-leverandører har i denne regionen [REDACTED]. Det vises til redegjørelsen foran om betydningen av VULA for konkurransen i markedet for salg av internettaksess for

⁹¹ Nkom oppgir i markedsanalyse av mars 2025 at plattformen Fiberhub skal være klar for bruk innen utgangen av første kvartal 2026 og åpnes for tilkobling i andre kvartal 2026.

⁹² Se <https://www.teneo.no/om-teneo>.

privatkunder, se blant annet punkt (179) og (182).

- (269) Også dersom det skulle legges til grunn en subsidier produktmarkedsavgrensning (FTTH, HFC, FWA) vil det være effektiv konkurranse i regionen etter Foretakssammenslutningen.
- (270) Markedskonsentrasjonen målt ved HHI før Foretakssammenslutningen er om lag 1817.⁹³ Ved Foretakssammenslutningen øker markedskonsentrasjonen målt ved HHI med [REDACTED] til [REDACTED].
- (271) Partene vil etter Foretakssammenslutningen fremdeles møte effektiv konkurranse fra en rekke betydelige markedsaktører i Troms og nordlige Nordland. Det vises til ovennevnte redegjørelse for konkurransesituasjonen i markedet for salg av FTTH til privatkunder.
- (272) Telenor vil også trekke frem betydningen av FWA i regionen, der hele ni prosent av abonnentene er FWA-kunder. Som nevnt, tilbyr de landsdekkende bredbåndsløseleverandørene Telia og Lyse internettaksess basert på FWA. Eksempelvis har Telia og NextGenTel FWA ifølge foreløpige Nkom data for 2024 dekning i Tromsø for de aller fleste adresser (93 %), etterfulgt av Lyse som også har meget god FWA dekning (73 %).⁹⁴ Telenor legger til grunn at betydningen av konkurransepress fra FWA vil fortsette å øke i tiden fremover, særlig som følge av at 5G dekningen i Norge er høy.
- (273) FTTH-dekningen i regionen er relativt lav sammenlignet med andre regioner,⁹⁵ og bosetningen er spredt. Dette medfører at FWA er et alternativ for mange husstander. Telia har nasjonal tilstedeværelse og dekning. Basert på offentlig tilgjengelig informasjon ser Lyse/Ice/Altibox sin strategi for utbygging av FWA ut til å være rettet mot områder uten fibernett. Det legges til grunn at de nasjonale aktørene har incentiver til å bruke kapasiteten i de nasjonale mobilnettene for å konkurrere aktivt med FWA i denne regionen fremover.
- (274) På bakgrunn av det ovennevnte er det Telenors vurdering at Foretakssammenslutningen ikke vil gi opphav til konkurransemessige bekymringer i regionen Troms og nordlige del av Nordland.

10.5 Oppsummering og avsluttende kommentarer – regionale markeder

- (275) Dersom Konkurransetilsynet mot formodning skulle komme til at det kan foreligge regionale markeder for salg av internettaksess basert på FTTH, eventuelt for salg av internettaksess basert på FTTH, HFC og FWA, vil Foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse. Som vist, vil det være flere betydelige markedsaktører til stede i markedet som vil utøve konkurransepress på partene etter Foretakssammenslutningen. Det er lave etableringshindringer og det legges til grunn en økt konkurransedynamikk fremover særlig grunnet åpne nett. Etter Telenors syn vil Foretakssammenslutningen derfor ikke hindre effektiv konkurranse i noe marked.
- (276) [REDACTED]

⁹³ Se Nkoms markedsanalyse, 2023.

⁹⁴ Tall er hentet fra Nkoms foreløpige grunnlagsdata for 2024.

⁹⁵ Basert på Nkoms markedsanalyse 2023/2024.



11 VIKTIGSTE KONKURRENTER, KUNDER OG LEVERANDØRER

11.1 Markedet for salg av internettaksess til privatkunder

Tabell 8: Liste over partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder i markedet for salg av internettaksess til privatkunder

	Telenor Norge	Tipo
Konkurrenter		
Leverandører		96
		97
		98
		99
Kunder		

96
97
98
99



11.2 Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.

Tabell 9: Liste over partenes fem viktigste konkurrenter, leverandører og kunder i grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett mv.

Telenor Norge		Tipo
Konkurrenter		N/A ¹⁰⁰
Leverandører		N/A
Kunder		N/A

11.3 Markedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere

Tabell 10: Liste over partenes konkurrenter, leverandører og kunder i sluttbrukermarkedet for salg av TV-tjenester til sluttbrukere

¹⁰⁰ GlobalConnect har ingen eksterne grossistkunder, og selger kun til egen nedstrømsvirksomhet.

Telenor Norge		Tipo
Konkurrenter		N/A ¹⁰¹
Leverandører		N/A
Kunder		

¹⁰¹ GlobalConnect er ikke eier av TV-kundeforholdene, se avsnitt 7.7.

12 ETABLERINGSMULIGHETER

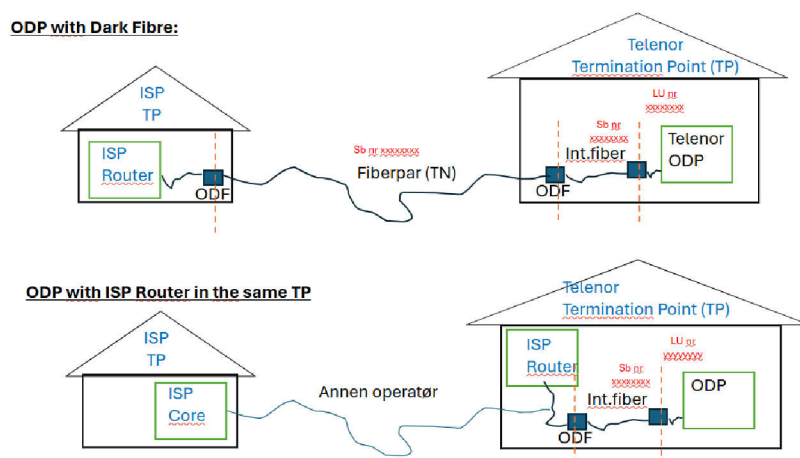
12.1 Innledning

- (277) I dette punktet vil vi redegjøre for etableringsmulighetene i de markedene hvor Partene har virksomhet, og som er relevant for Foretakssammenslutningen, nemlig i) markedet for salg av internettaksess til privatkunder, ii) grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett, mm, og iii) markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere.

12.2 Markedet for salg av internettaksess til privatkunder

- (278) En aktør som ønsker å tilby internettaksess til privatkunder kan enten bygge eget nett eller leie tilgang i åpne nett, som da innebærer at eiere av aksessnett (primært basert på FTTH) åpner nettene sine, og gir en ikke-eksklusiv tilgang til tilbydere av bredbåndstjenester, slik at disse tilbyderne (tilgangskjøpere), kan selge bredbåndstjenester til sluttkunder. Med åpne nett kan altså alle aktører kjøpe tilgang av netteiere, det vil si både tilgangskjøpere uten nett og netteiere. Tilgangskjøperne konkurrerer dermed direkte med operatører som eier egen infrastruktur i markedet for salg av internettaksess til privatkunder.
- (279) Å kjøpe tilgang i andre aktørers nett krever begrensede investeringer og etableringshindringene er dermed lave. I denne forbindelse vises det til at kjøp av VULA hos Telenor er både enkelt og billig. Dersom aktøren selv ikke eier transportnett i det aktuelle området, vil det være nødvendig med kjøp av overføringskapasitet for transport frem til den aktuelle Telenor-sentralen, noe flere aktører tilbyr. Tilgangskjøperne kan fritt velge ulike varianter av overføringskapasitet. Dersom aktøren derimot selv eier et transportnett i det aktuelle området må aktøren, for å koble seg til VULA, koble seg til de av Telenors ODP-er (i overkant av ■■■ stykker) som er i det området hvor aktøren ønsker å tilby internettaksess til privatkunder. Dette kan gjøres på ulike måter, som illustrert i Figur 12 under, og krever ikke store investeringer. Telenors ODP-tilgangspriser er gjenstand for regulering, noe som innebærer at Telenor er pålagt et pristak for tilgang til ODP.¹⁰²

Figur 12: ODP oppkobling varianter



¹⁰² <https://nkom.no/aktuelt/nkom-vil-regulere-telenors-odp-tilgangspriser>

- (280) Som nevnt har Telenor bekreftet at selskapet vil opprettholde sitt landsdekkende grossisttilbud på FTTH, uavhengig av fremtidig regulering. Dessuten arbeider som nevnt åtte regionale fiberselskaper med å etablere en felles markeds plass for grossisttilgang (Fiberhub), jf. blant annet punkt (151). Som følge av at fibernetten til mange av de sentrale tilbyderne i det norske markedet dermed blir åpnet for grossistsalg, har Nkom i sin markedsanalyse fra 2025 lagt til grunn at de forventer at åpne nett kan bli en slags bransjestandard og at flere andre fibertilbydere vil åpne sine nett og eventuelt knytte seg til en felles markeds plass for grossisttilgang.¹⁰³ Dette medfører at antallet tilgjengelige grossistaksesser vil øke ytterligere, noe som vil gjøre det enda enklere for tilbydere av bredbåndstjenester, enten det er snakk om rene tilgangskjøpere eller netteiere som har egen infrastruktur i et begrenset geografisk område, å kjøpe aksessprodukter i grossistmarkedet, slik at disse tilbyderne kan selge bredbåndstjenester til slutt kunder. Nkom påpeker også i sin nyeste markedsanalyse at økt og effektiv tilgjengelighet av fiberaksesser vil gi tilgangskjøpere god mulighet til å oppnå skala på sitt bredbåndstilbud, og at dette vil kunne gjøre slike tilgangskjøpere mer konkurransedyktige.¹⁰⁴
- (281) Etter informasjon fra Nkom til markedet om deregulering av det norske fibermarkedet, og Telenors pressemelding om fortsettelse av VULA-tilbudet i det åpne markedet, [REDACTED] Blant annet har [REDACTED] [REDACTED] I tillegg har det i løpet av 2025 kommet flere andre nye aktører som har etablert seg basert på VULA.
- (282) Dette bekreftes også av Nkom, som har uttalt: *"I løpet av de første 7-8 årene Telenors VULA-produkt var tilgjengelig, var det primært NextGenTel som benyttet produktet i noe særlig omfang. De siste årene har imidlertid andre tilbydere tatt i bruk VULA fiber, og det er nå ca. 10 tilbydere som benytter dette grossistproduktet. Omfanget av aksesser som kjøpes av disse grossistkundene, er økende. Særlig GlobalConnect har økt sin bruk av VULA fiber betydelig de siste årene."*¹⁰⁵
- (283) I MDU-segmentet er etableringshindringene enda lavere ettersom boligsammenslutninger eier sitt eget interne spredenett for FTTH frem til hver enkel boenhet slik at en aktør som ønsker å tilby internettaksess til privatkunder via kollektive avtaler kan opprette et selskap som kun selger internettaksess, og leie uplink av aktører som Telenor, Hafslund Fiber/Eidsiva, Lyse/Altibox-partnerne osv.
- (284) Et kjent eksempel på en aktør som leier uplink som beskrevet ovenfor, er imidlertid [REDACTED]

12.3 Grossistmarkedet for salg av overføringskapasitet, tilgang til aksessnett, m.m.

- (285) For å etablere seg i oppstrømsmarkedet og selge grossisttilgang må man bygge eget fibernet eller et mobilnett (for å etablere et FWA-tilbud på grossistnivå), noe som krever betydelige investeringer, og etableringshindringene er derfor høye.¹⁰⁶ Likevel har det vært relativt omfattende utbygging av fibernet de siste årene, med store

¹⁰³ Se Nkoms markedsanalyse (2025) avsnitt 543.

¹⁰⁴ Se Nkoms markedsanalyse (2025), side 112.

¹⁰⁵ Nkoms markedsanalyse fra 2025 avsnitt 348.

¹⁰⁶ Nkoms markedsanalyse fra 2025 s.4.

investeringer fra 2018 til 2023, og utbygging i 2025 ligger over 2018-nivået.¹⁰⁷

- (286) Som det fremkommer ovenfor, er det imidlertid ikke nødvendig å bygge eget fibernett for å kunne konkurrere i markedet for salg av internettaksess til privatkunder, fordi aktørene kan etablere seg som en tilgangskjøper ved å kjøpe VULA. Som tidligere redegjort for krever etablering basert på VULA tilgang begrensede investeringer. Etablering i grossistmarkedet kan altså skje uten full duplisering av infrastruktur ettersom aktører som kjøper tilgang på lokalt nivå, kan benytte denne tilgangen til å tilby tilgang på nasjonalt nivå.¹⁰⁸ At aktører som ønsker å bygge eget fibernett kan kjøpe VULA gjør det dermed enklere å etablere seg i grossistmarkedet og å tilby internettaksess til privatkunder ettersom man kan leie tilgang i områder hvor man selv ikke har dekning.
- (287) Videre har det vært flere nyetableringer i grossistmarkedet de tre siste årene, eksempelvis FiberHub som ble etablert i mars 2025 med formål å utvikle en nøytral grossistplattform for tilgang til fibernett i Norge med oppstart i 2026. Et annet eksempel er Fiberalliansen som ble lansert i mars 2024 av NextGentel og andre mindre fibereiere med mål om å tilby nasjonal rekkevidde for lokale nett. I tillegg er Myfiber en ny gründervirksomhet som planlegger å tilby grossisttilgang.

12.4 Markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere

- (288) I markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere er det lave etableringshindringer. Innholdsprodusentene kan fritt velge å markedsføre og selge TV-tjenester direkte til sluttkunden, noe som også skjer i økende grad. Videre er det vanlig at ulike innholdsprodusenter går sammen og tilbyr pakker til kunder, slik for eksempel TV 2 Play og Disney+ har gjort. Tilgangskjøpere av VULA har også innholdsavtaler, eksempelvis tilbyr NextGentel, som er en tilgangskjøper av VULA, strømmepakke.
- (289) EU-kommisjonen har også uttalt seg om etableringshindringene i dette markedet, og viser i denne forbindelse til flere eksempler på nyetablering i markedet i de senere årene. I EU-Kommisjonens avgjørelse i *M.9604 - NENT / TELENOR / JV*, viser EU-kommisjonen eksempelvis til at nye aktører har kommet inn i markedet, slik som at Amazon lanserte "Amazon Prime Video" i Norge og Sverige i 2016, Apple lanserte Apple TV+ i 2019, og Disney lanserte Disney+ i Norge og Sverige i 2020.¹⁰⁹ I tillegg vises det til at eksisterende tilbydere av TV-tjenester har utvidet sitt tilbud, eksempelvis RiksTV som lanserte Strim i 2018.
- (290) På denne bakgrunn er Telenors oppfatning at det er lave etableringshindringer på markedet for salg av TV-tjenester til forbrukere.

13 VERTIKALT BERØRTE MARKEDER

- (291) Vertikalt berørte markeder er de markeder der en part har aktivitet i et forutgående eller etterfølgende ledd til et marked hvor en annen part opererer og deres samlede markedsandel overstiger 30 prosent på hvert av de respektive markedene.
- (292) Som tidligere redegjort for, vil Partene etter Foretakssammenslutningen ha en samlet markedsandel på om lag ■■■ prosent i markedet for salg av internettaksess basert på FTTH til privatkunder, og en anslått samlet markedsandel i om lag ■■■ prosent i grossistmarkedet (FTTH, HFC, FWA). Det foreligger dermed vertikalt berørte

¹⁰⁷ Nkoms markedsanalyse fra 2025 avsnitt 341-342.

¹⁰⁸ Nkoms markedsanalyse fra 2025 avsnitt 345.

¹⁰⁹ *M.9604 - NENT / TELENOR / JV* avsnitt 641.

markeder.

- (293) Foretakssammenslutningen vil imidlertid ikke ha noen utestengende virkninger for markedsaktører som ønsker å kjøpe grossisttilgang. Telenor vil som nevnt også fremover opprettholde grossisttilgangen til fibernettet sitt via produktet VULA-fiber, også i områder som eventuelt dereguleres. [REDACTED]
- (294) Det vil heller ikke være aktuelt med utestengende virkninger for konkurrenter av Telenor som ønsker å tilby grossisttilgang til sin infrastruktur. Tipo kjøper forut for Foretakssammenslutningen grossisttjenester fra Telenor i form av VULA. Tipo står imidlertid for en begrenset andel av innkjøpet i grossistmarkedet og har en begrenset markedsandel i nedstrømsmarkedet. GlobalConnect har før Foretakssammenslutningen om lag [REDACTED] av totalt ca. [REDACTED] VULA-kunder (per september 2025), og utgjør følgelig en mindre andel av det totale antall tilgangskjøpere av VULA (om lag [REDACTED] prosent). Det vil dermed være en stor andel tilgangskjøpere som ikke berøres av Foretakssammenslutningen, og som konkurrenter av Telenor dermed kan henvende seg til.
- (295) Det er derfor Telenors syn at Foretakssammenslutningen ikke vil ha noen utestengende virkninger for tilgangskjøpere som ønsker å kjøpe VULA til Telenors infrastruktur eller grossisttilgang mer generelt.

14 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

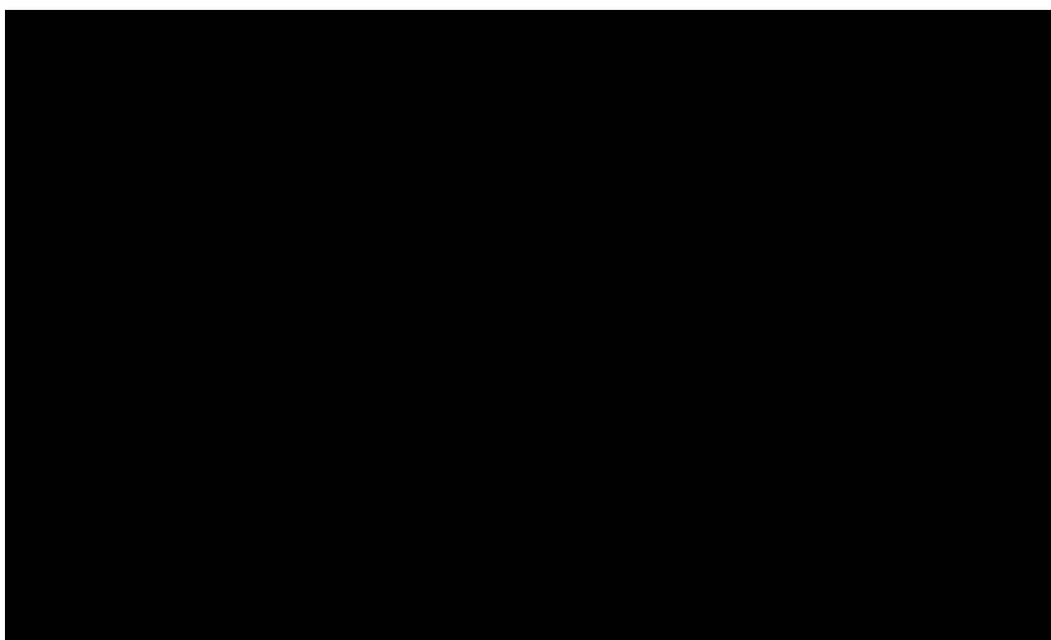
- (296) Foretakssammenslutningen vil ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse, og det foreligger dermed ikke noen betydelige negative virkninger på konkurransen som effektivitetsgevinster skal måles opp mot.
- (297) Ettersom Telenor uansett forventer at Foretakssammenslutningen vil realisere betydelige ervervs-spesifikke effektivitetsgevinster, [REDACTED] gis det for helhetens skyld likevel en overordnet omtale av relevante effektivitetsgevinster i det følgende.
- (298) Foretakssammenslutningen vil medføre synergier med eksisterende fibervirksomhet i Telenor, noe som vil gi stordriftsfordeler som er estimert til om lag [REDACTED] kroner. Telenor har blant annet estimert en besparelse på omtrent [REDACTED] kroner som følge av [REDACTED]
- (299) Foretakssammenslutningen vil også skape synergier ettersom [REDACTED]
- (300) Videre forventes det effektivitetsgevinster knyttet til [REDACTED]

- [REDACTED]
- 15** [REDACTED]
- 15.1** [REDACTED]
- (301) [REDACTED]
- (302) [REDACTED]
- 15.2** [REDACTED]
- (303) [REDACTED]
- (304) [REDACTED]
- (305) [REDACTED]
- (306) [REDACTED]

¹¹⁰ Se Nkoms markedsanalyse (2025), side 112.



Figur 13: [Redacted]



Kilde: Beregninger foretatt av Telenor

(307) [Redacted]

(308) [Redacted]

111

(309) [Redacted]

¹¹¹ Se [Disse TV- og bredbåndsleverandørene har de mest og minst fornøyde kundene](#)

(310)

(311)

(312)

(313)

16 ÅRSBERETNING OG ÅRSREGNSKAP

- (314) Tipo er et nyopprettet selskap som i forkant av Foretakssammenslutningen har blitt utfisjonert av GlobalConnect, og har derfor ingen årsberetning eller årsregnskap. For GlobalConnects sin årsberetning og årsregnskap, se [GlobalConnect-Annual-Sustainability-Report-2024.pdf](#).
- (315) For Telenors årsberetning og årsregnskap for 2024, se [Telenor - Fourth quarter and full year 2024](#).

17 FORRETNINGSCHEMELIGHETER

- (316) Denne meldingen inneholder forretningshemmeligheter. Forslag til offentlig versjon av meldingen, samt en begrunnelse for forslaget, følger vedlagt som:

Bilag 5: Begrunnelse for forslag til offentlig versjon av meldingen

Bilag 6: Forslag til offentlig versjon av meldingen

18 OPPSUMMERING OG AVSLUTTENDE KOMMENTARER

- (317) Etter Foretakssammenslutningen vil det fortsatt være effektiv konkurranse i markedet for salg av internettaksess til privatkunder. VULA og en ny, åpen markeds plass for

grossistsalg gjennom Fiberhub vil gi tilgangskjøpere tilgang til nødvendig infrastruktur, og mulighet til å konkurrere effektivt med nettverkseiere i nedstrømsmarkedet både hva gjelder pris og kvalitet. Det faktum at kjøpere av VULA i dag konkurrerer effektivt med aktører som eier eget nett viser at leie av tilgang til nett fra et konkurranseperspektiv er tilstrekkelig effektivt sammenliknet med det å eie nettet selv.



Oslo, 7. november 2025
WIKBORG REIN ADVOKATFIRMA AS

Preben Milde Thorbjørnsen