

Vedtak

V2026-4

Dato: 08.06.2026
Mottaker: Offentlighet

Offentlig versjon
Unntatt offentlighet jfr
Offl. § 13, fvl. § 13.1.2

Saksansvarlig: Gjermund Nese
Saksbehandler: Fredrik Bjørnstad Sortland

2025/0609-155

VEDTAK V2026-4 - OFFENTLIG VERSJON - TELENOR NORGE AS - TIPO AS - KONKURRANSELOVEN § 16 - INNGREP MOT FORETAKSSAMMENSLUTNING - VILKÅR

INNHold

1	INNLEDNING	4
1.1	Sakens bakgrunn	4
1.2	Konkurransetilsynets saksbehandling	4
1.3	Fristberegning	5
1.4	Oversikt over partenes materielle hovedanførsler	5
1.4.1	Telenors anførsler	5
1.4.2	GlobalConnects anførsler	7
1.5	Prosessuelle anførsler	7
2	PARTENE I SAKEN	9
2.1	Telenor Norge AS	9
2.1.1	Telenor ASA	10
2.1.2	Telenor Fiber AS	10
2.2	Tipo AS	10
2.2.1	Bardufoss Kabel TV AS	10
3	RETTLIG UTGANGSPUNKT	11
3.1	Melding av foretakssammenslutninger	11
3.2	Forholdet til konkurransereglene i EU og EØS	11
3.3	Vilkårene for inngrep	11
3.3.1	Generelt	11
3.3.2	Foretakssammenslutning	11

3.3.3	Konkurransbegrensningskriteriet – i betydelig grad hindre effektiv konkurranse	12
3.3.4	Nærmere om Konkurransetilsynets bevisvurdering	12
4	OM MARKEDET	13
4.1	Markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder	13
4.1.1	Innledning.....	13
4.1.2	Internett og bredbåndsteknologier for levering av bredbånd.....	13
4.1.3	Kunder som etterspør bredbåndstjenester	15
4.1.4	Tilgang til infrastruktur og tilgangskjøp	16
4.1.5	Verdikjeden og vertikal integrasjon	17
4.1.6	Beskrivelse av begreper for dekningsgrad på aksessnettet.....	17
4.1.7	Aktører som tilbyr bredbåndsaksess til privatkunder	18
4.2	Markedsregulering	22
5	MARKEDSAVGRENSNING	23
5.1	Innledning	23
5.2	Markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder	24
5.2.1	Produktmarkedsavgrensning	24
5.2.2	Geografisk markedsavgrensning.....	42
5.2.3	Konklusjon markedsavgrensning	52
6	ALTERNATIVSITUASJONEN.....	53
6.1	Rettslig utgangspunkt	53
6.2	Konkurransetilsynets vurdering	53
7	KONKURRANSEANALYSE I MARKEDET FOR SALG AV BREDBÅNDSAKSESS TIL PRIVATKUNDER.....	56
7.1	Innledning	56
7.2	Kjennetegn ved markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder.....	58
7.2.1	Innledning.....	58
7.2.2	Konkurransparametere i SDU-segmentet.....	58
7.2.3	Konkurransparametere i MDU-segmentet	61
7.3	Horisontale ikke-koordinerte virkninger	63
7.3.1	Markedsstruktur i SDU-segmentet.....	63
7.3.2	Markedsstruktur i MDU-segmentet	75
7.3.3	Konkurransenærhet i SDU-segmentet.....	78
7.3.4	Konkurransenærhet mellom partene i MDU-segmentet	121
7.3.5	Konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i MDU-segmentet	130
7.3.6	Konkurrentenes respons	135
7.3.7	Etablering	136

7.3.8	Kjøpermakt	158
7.3.9	Konklusjon ikke-koordinerte virkninger i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder	160
7.4	Om foretakssammenslutningen også vil skape eller styrke en dominerende stilling....	162
8	EFFEKTIVITETSGEVINSTER	165
8.1	Innledning	165
8.2	Konkurransetilsynets vurdering av effektivitetsgevinster	166
8.3	Konklusjon.....	166
9	AVHJELPENDE TILTAK OG FORHOLDMESSIGHET	167
9.1	Innledning	167
9.2	Beskrivelse og vurdering av forslag til avhjelpende tiltak	168
10	VEDTAK	170

1 INNLEDNING

- (1) Konkurransetilsynet viser til melding om foretakssammenslutning mellom Telenor Norge AS («Telenor») og Tipo AS («Tipo») mottatt 7. november 2025 («meldingen»), tilsynets varsel 27. mars 2026 om inngrep mot foretakssammenslutningen («varselet») og partenes merknader til varselet 22. april 2026¹ («tilsvaret»), samt partenes endelige forslag til avhjelpende tiltak 1. juni 2026. Det vises også til øvrig korrespondanse og annen kontakt i forbindelse med foretakssammenslutningen.
- (2) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom Telenor og Tipo i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder, jf. konkurranseloven² § 16 første ledd.
- (3) Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn besluttet å gripe inn mot foretakssammenslutningen med hjemmel i konkurranseloven § 16, jf. § 20 fjerde ledd.

1.1 Sakens bakgrunn

- (4) Saken gjelder Telenor sitt erverv av 100 prosent av aksjene i Tipo.
- (5) I henhold til aksjekjøpsavtale av 8. juli 2025 kjøper Telenor 100 prosent av aksjene i Tipo fra GlobalConnect Group Holding AB.³ Forut for aksjekjøpet vil Tipo være eier av GlobalConnect AS («GlobalConnect») sin privatkundevirksomhet.⁴

1.2 Konkurransetilsynets saksbehandling

- (6) Konkurransetilsynet har i anledning saken innhentet informasjon fra flere aktører i markedet, herunder partene og andre aktører som tilbyr tjenester i de berørte markedene, samt fra Nasjonal Kommunikasjonsmyndighet («Nkom»).
- (7) Partene har, utover meldingen, besvart flere pålegg fra Konkurransetilsynet om å gi opplysninger, samt på eget initiativ gitt ytterligere informasjon og synspunkter til tilsynet. Videre har det blitt avholdt møter med partene og/eller partenes advokater 12. november 2025, 4. desember 2025, 18. desember 2025, 19. desember 2025, 3. februar 2026, 25. februar 2026, 4. mars 2026, 13. mars 2026, 28. april 2026, 7. mai 2026, 13. mai 2026, 19. mai 2026, 22. mai 2026, 27. mai 2026 og 28. mai 2026. Tilsynet har også hatt møter med NextGenTel AS («NextGenTel»), RiksTV AS («RiksTV»), Bahnhof AS («Bahnhof») og Nkom. I tillegg har det vært løpende kontakt mellom tilsynet og partenes advokater.
- (8) Partene har fremsatt forslag til avhjelpende tiltak 23. desember 2025.⁵ Revidert forslag til avhjelpende tiltak ble deretter fremsatt 24. februar 2026,⁶ 10. mars 2026,⁷ 27. april 2026,⁸ 11. mai 2026,⁹ 20. mai 2026¹⁰ og 29. mai 2026.¹¹ Endelig forslag til avhjelpende tiltak ble fremsatt

¹ I det følgende henvises det til henholdsvis «tilsvaret fra Telenor» og «tilsvaret fra GlobalConnect».

² Lov 5. mars 2004 nr. 12 om konkurranse mellom foretak og kontroll med foretakssammenslutninger.

³ Meldingen, vedlagt dokument «Bilag 1 - Aksjekjøpsavtale av 8. juli 2025».

⁴ Meldingen, avsnitt 15.

⁵ Brev fra Telenor 23. desember 2025.

⁶ Brev fra Telenor 23. februar 2026. Forslag til offentlig versjon ble ikke sendt før 24. februar 2026, hvilket innebærer at forslaget først ble ansett fremsatt denne datoen, jf. konkurranseloven § 20 femte ledd.

⁷ Brev fra Telenor 10. mars 2026.

⁸ Brev fra Telenor 27. april 2026.

⁹ Brev fra Telenor 10. mai 2026. Forslag til offentlig versjon ble ikke sendt før 11. mai 2026, hvilket innebærer at forslaget først ble ansett fremsatt denne datoen, jf. konkurranseloven § 20 femte ledd.

¹⁰ Brev fra Telenor 20. mai 2026.

¹¹ Brev fra Telenor 29. mai 2026.

1. juni 2026.¹² Konkurransetilsynet har foretatt en nærmere vurdering av det foreslåtte avhjelpende tiltaket i kapittel 9.

1.3 Fristberegning

- (9) Konkurransetilsynet mottok melding om foretakssammenslutning 7. november 2025. Varsel om at inngrep kan bli aktuelt ble rettidig oversendt partene 12. desember 2025, jf. konkurranseloven § 20 annet ledd første punktum.
- (10) Konkurransetilsynets saksbehandlingsfrister sluttet å løpe ved en anledning fordi partene, etter å ha mottatt skriftlig krav om å gi opplysninger innen en bestemt frist, ikke oppfylte kravet, jf. konkurranseloven § 20 sjette ledd. Fristen ble stanset fra 22. januar til 6. februar 2026.
- (11) Telenor fremla forslag til avhjelpende tiltak første gang 23. desember 2025. Ettersom forslaget ikke ble fremsatt senere enn 55 virkedager fra meldingen ble mottatt, ble ikke fristen for Konkurransetilsynet til å legge frem begrunnet forslag til forbudsvedtak forlenget, jf. konkurranseloven § 20 fjerde ledd andre punktum. Frist for Konkurransetilsynet til å fatte vedtak som stadfester fremsatt forslag til avhjelpende tiltak fra melder, eller legge frem begrunnet forslag til forbudsvedtak, var opprinnelig 18. februar 2026.
- (12) Partene fremla nytt forslag om avhjelpende tiltak 23. februar 2026, samt revidert forslag til avhjelpende tiltak 10. mars 2026. Konkurransetilsynets frist for å fatte vedtak som stadfester fremsatt forslag til avhjelpende tiltak fra melder, eller legge frem begrunnet forslag til forbudsvedtak ble derfor forlenget med 15 virkedager, jf. konkurranseloven § 20 fjerde ledd. Begrunnet forslag til forbudsvedtak ble rettidig oversendt partene 27. mars 2026. Om partenes innsigelse til dette varsel, se punkt 1.5 nedenfor.
- (13) Etter konkurranseloven § 20 fjerde punktum må Konkurransetilsynet fatte forbudsvedtak senest 15 virkedager etter at tilsynet har mottatt partenes uttalelse. Melders uttalelse til varselet ble mottatt 22. april 2026.
- (14) Dersom partene fremsetter nytt eller revidert forslag til avhjelpende tiltak etter at Konkurransetilsynet har lagt frem begrunnet forslag til forbudsvedtak, kan fristen for å treffe vedtak forlenges med 15 virkedager, jf. konkurranseloven § 20 fjerde ledd. Partene fremla nytt forslag til avhjelpende tiltak 27. april 2026. Frist for å treffe forbudsvedtak ble dermed forlenget med 15 virkedager til 8. juni 2026. Vedtaket er således truffet rettidig.

1.4 Oversikt over partenes materielle hovedanførsler

1.4.1 Telenors anførsler

- (15) Konkurransetilsynet har ikke sannsynliggjort at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16.¹³ Telenor viser primært til at tilsynets vurderinger mangler rettslig og bevismessig forankring, samt at varselet inneholder en rekke metodiske og faktiske feil,¹⁴ se tilsvaret.¹⁵
- (16) Vurderingen av produktmarkedet på bredbånd er feil.¹⁶ Konkurransetilsynet gjør grunnleggende feil når det tas utgangspunkt i feil kandidatmarked, at det legges en for lav rettslig terskel for substitusjon ved inkluderingen av hybridfiber («HFC») og fast trådløst bredbånd («FTB»), samt at tilsynet er inkonsekvent i vurderingstema når ulike teknologier

¹² Brev fra Telenor 1. juni 2026.

¹³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 5.

¹⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 5.

¹⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 9-16.

¹⁶ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 9.

vrurderes.¹⁷ Den korrekte avgrensningen er et marked for fiber, og den omstendigheten at Telenor [REDACTED] SDU¹⁸ [REDACTED] underbygger at HFC ikke skal inkluderes i markedet.¹⁹ Dersom tilsynet fastholder at markedet inkluderer HFC og FTB, må satellitt og mobilt bredbånd («MBB») og vanlig mobildata også inkluderes i markedet.²⁰

- (17) Den geografiske markedsavgrensningen på bredbånd er feil.²¹ Tilsynets metode mangler støtte i rettskildene, og metoden umuliggjør en korrekt etterfølgende konkurranseanalyse.²² Det geografiske markedet er nasjonalt.²³
- (18) Den relevante alternativsituasjonen ikke er status quo.²⁴ Det er mest sannsynlig at Telenor ikke vil være regulert fremover, og at flere sentrale og konkrete endringer er i ferd med å materialisere seg i markedet.²⁵ Videre opplyser Telenor at [REDACTED]
[REDACTED]. Enhver vurdering av den konkurransemessige betydningen av HFC [REDACTED]
[REDACTED] og ikke representerer en varig konkurransefaktor.²⁶
- (19) Konkurransetilsynets konkurranseanalyse i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder er beheftet med feil. Telenor viser blant annet til at tilsynet definerer et marked som omfatter flere teknologier, men gjennomfører analysen som om markedet i hovedsak består av fiber. Videre er det ikke foretatt en tilstrekkelig konkret vurdering av de faktiske konkurranseforholdene, verken lokalt eller nasjonalt, og analysen bygger i stedet på overordnede vurderinger på segmentnivå.²⁷
- (20) Konkurransetilsynet skiller ikke mellom «homes passed» ("HP") og «homes connected ("HC")»,²⁸ noe som er av vesentlig betydning for vurderingen av konkurransepresset i markedet. Videre er datasettet som tilsynet har benyttet i sine analyser beheftet med flere tekniske feil, herunder ulik definisjon av HP mellom aktørene, feilregistrerte MDU- og SDU-adresser²⁹ og uriktige dekningstall.³⁰
- (21) Konkurransetilsynet har ikke sannsynliggjort at partene er nære konkurrenter. Tilsynet har ikke lagt frem interne dokumenter som bevis for at partene er nære konkurrenter, og tilsynets analyse av kundebytter er heftet med metodiske feil. [REDACTED]
[REDACTED].³¹
- (22) Videre er Konkurransetilsynets vurdering av etablering og ekspansjon feil og basert på en feil forståelse av faktum. Markedet står overfor strukturelle endringer som vil redusere etableringshindringene, herunder innføringen av Fiberhub og fremveksten av VULA-aktører.³² Slike aktører kan i praksis utøve et effektivt konkurransepress.³³

¹⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 9.

¹⁸ SDU defineres i avsnitt (78).

¹⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 9.

²⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 9.

²¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 10.

²² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 10.

²³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 10.

²⁴ Tilsvaret fra Telenor, kapittel 4.

²⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 118 og 119.

²⁶ Brev fra Telenor 10. mai 2026, avsnitt 13-15.

²⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 12.

²⁸ Se forklaring av begrepene i avsnitt (91).

²⁹ MDU og SDU defineres i avsnitt (78).

³⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 12.

³¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 13.

³² VULA defineres i avsnitt (85).

³³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 14.

1.4.2 GlobalConnects anførsler

- (23) GlobalConnect slutter seg til anførslene fra Telenor, og hevder at Konkurransetilsynets vurderinger bygger på en feilaktig markedsavgrensning og konkurranseanalyse i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder.³⁴
- (24) Videre hevder selskapet at det ikke utøver et merkbart konkurransepress i VULA-segmentet, og at markedsandeler basert på 2024-tall gir et misvisende bilde av dagens markedssituasjon. Dette skyldes at selskapet [REDACTED]. Videre vil konkurransen i VULA-segmentet ikke svekkes som følge av foretakssammenslutningen, blant annet fordi andre aktører har sterkere posisjoner og fordi etableringshindringene er lave og nye aktører har etablert seg i markedet.³⁵
- (25) Foretakssammenslutningen vil gi [REDACTED].³⁶

1.5 Prosessuelle anførsler

- (26) Partene har fremsatt prosessuelle anførsler til varselet, og har også fremlagt to betenkninger som utdyper anførslene.³⁷ Partene anfører at varselet, i form av den partsoffentlige, delvis sladdede versjonen det ble fremlagt i, ikke var tilstrekkelig til å avbryte 70-dagersfristen, jf. konkurranseloven § 20 fjerde ledd første setning. Det hevdes at sladdingen innebar at partene ikke hadde grunnlag for å fremsette nye og konkrete avhjelpende tiltak og heller ikke utøve kontradiksjon overfor Konkurransetilsynets faktagrunnlag eller rettslige og økonomiske vurderinger. Gitt de absolutte fristene i konkurranseloven § 20 mener partene på dette grunnlag at varselet derfor må anses som for sent fremsatt og at tilsynet har mistet sin inngrepskompetanse.
- (27) Etter Konkurransetilsynets oppfatning er anførslene klart uholdbare.
- (28) Det fremgår av ordlyden i konkurranseloven § 20 fjerde ledd at Konkurransetilsynet snarest mulig, og senest innen 70 virkedager fra melding er mottatt, må fatte vedtak som stadfester fremsatt forslag om avhjelpende tiltak eller legge frem begrunnet forslag til forbudsvedtak. Det er uomtvistet at tilsynets varsel rent faktisk ble fremsatt innen den frist som fremkommer av konkurranseloven § 20 fjerde ledd. Partenes anførsel går ut på at den partsoffentlige versjonen av varselet innholdsmessig ikke oppfyller kravene til et begrunnet varsel, idet deler av varselet var sladdet for partene, og at det derfor skal ses bort fra det varselet som ble sendt.
- (29) Konkurranseloven § 20 fjerde ledd stiller ingen nærmere krav til den handling som avbryter 70-dagersfristen enn at dette skal være et «begrunnet forslag til forbudsvedtak». Rent ordlydsmessig er det ingen tvil om at dette ble sendt partene innen fristen.
- (30) Det fremgår tydelig av forarbeidene til konkurranseloven § 20 fra 2003 at det begrunnede forslaget til forbudsvedtak minst må oppfylle kravene til forhåndsvarsel etter forvaltningsloven § 16.³⁸ I motsetning til det partene gjør gjeldende, kan ikke Konkurransetilsynet se at senere lovgiveruttalelser gir holdepunkter for å stille strengere minstekrav enn dette. Det er tilsynets vurdering at varselet klart oppfyller de minstekrav

³⁴ Tilsvaret fra GlobalConnect, side 1.

³⁵ Tilsvaret fra GlobalConnect, side 1 og kapittel 2.

³⁶ Tilsvaret fra GlobalConnect, kapittel 3.

³⁷ Notat 12. april 2026 professor Christoffer Conrad Eriksen, Institutt for offentlig rett, UiO og professor Erling Hjelmeng, Institutt for privatrett, UiO, og notat 22. april 2026 professor Ronny Gjendemsjø, Det juridiske fakultet, UiB.

³⁸ Ot.prp. nr. 6 (2003 – 2004) på side 101.

denne bestemmelsen stiller. Varselet er omfattende og redegjør grundig for tilsynets foreløpige vurderinger av saken, og gjør partene i stand til å ivareta sitt tarv i saken.

- (31) Partene gjør gjeldende at kravene til forhåndsvarsel går lengre enn dette, og må fastlegges ut fra hva som er nødvendig for at partene skal kunne fremsette nye avhjelpende tiltak. Konkurransetilsynet er ikke enig i dette. Standpunktet har ikke støtte i lov eller forarbeider, heller ikke i NOU 2012:7 s. 138 som det er vist til i partenes innhentede betenkning. Tilsynet kan heller ikke se at kravene til varsel etter EUs fusjonsforordning kan begrunne at lovforarbeidenes uttalelser om minstekrav til varsel skal fravikes. Saksbehandlingsreglene på dette punkt er ikke frivillig harmonisert med EU.
- (32) Konkurransetilsynet viser videre til at minstekravene til et fristavbrytende varsel i henhold til forvaltningsloven § 16 må ses i sammenheng med de øvrige forpliktelser tilsynet er underlagt i sin saksbehandling. Tilsynet viser til at forvaltningsloven § 17 stiller krav til at forvaltningsorganet skal påse at saken er så godt opplyst som mulig før vedtak treffes. I anledning saken har tilsynet innhentet omfattende informasjon fra en rekke aktører i markedet, herunder partene, konkurrenter og kunder. Denne informasjonen har blitt grundig analysert og danner samlet grunnlaget for tilsynets vurderinger og konklusjoner i saken, slik de fremkommer av varselet.
- (33) Til partenes anførsel om at informasjon i varselet er unntatt fra partsinnsyn og at partene på denne bakgrunn ikke har hatt tilstrekkelig grunnlag for kontradiksjon, herunder mulighet til å fremsette nye avhjelpende tiltak, viser Konkurransetilsynet til at det følger av forvaltningsloven § 18 første ledd at en part har rett til å gjøre seg kjent med sakens dokumenter «for så vidt ikke annet følger av reglene i §§ 18 til 19». I forvaltningsloven § 19 første ledd bokstav b) er det gjort unntak for retten til partsinnsyn for opplysninger som angår «forretningshemmeligheter». Retten til partsinnsyn er derfor avgrenset av forvaltningsorganets taushetsplikt. Tilsynet legger til grunn at forvaltningsloven § 16 om forhåndsvarsling på samme måte må avgrenses mot taushetsbelagte forretningshemmeligheter.
- (34) De aktuelle opplysninger som partene har anført at de ikke har fått utøvet kontradiksjon i forhold til, og dermed heller ikke har hatt grunnlag for å fremsette nye og konkrete avhjelpende tiltak forhold til, utgjør særlig informasjon om geografisk overlapp mellom partene i form av kartutsnitt. Slik informasjon er etter Konkurransetilsynets vurdering å anse som forretningshemmeligheter mellom partene, og skal således unntas fra partsoffentlighet varselet med hjemmel i forvaltningsloven § 19 første ledd bokstav b). Tilsynet har en lovpålagt plikt til å unnta denne type opplysninger fra partsinnsyn, og brudd på taushetsplikten kan medføre både straffansvar og erstatningsansvar. Taushetsplikten gjelder generelt og uavhengig av de frister konkurranseloven setter.
- (35) En overholdelse av lovpålagt taushetsplikt kan klart ikke medføre at Konkurransetilsynets varsel anses som mangelfullt, i alle fall ikke med den virkning at tilsynet har mistet inngrepskompetanse etter konkurranseloven § 20 fjerde ledd. En slik rettsforståelse ville gjort taushetsplikten illusorisk, og ville stride mot hensynene forvaltningsloven § 13 er satt til å verne.
- (36) Konkurransetilsynet understreker i tilknytning til dette at det er helt avgjørende for tilsynets mulighet til å drive effektiv saksbehandling at parter og andre aktører kan være trygg på at deres forretningshemmeligheter håndteres på en forsvarlig måte. Til dette kommer at dersom tilsynets endelige saksbehandling skulle ende med et fullt inngrepsvedtak skal partene fortsette å fungere som uavhengige aktører i markedet, og det vises i denne sammenheng til de alvorlige skadevirkningene det kan få dersom konkurransefølsom informasjon blir delt mellom partene i forbindelse med tilsynets saksbehandling.

- (37) Konkurransetilsynet er derfor av den oppfatning at partenes prosessuelle anførsel vedrørende tilsynets inngrepskompetanse ikke kan føre frem, og anførselen vil ikke bli ytterligere berørt i fortsettelsen.
- (38) Telenor anfører videre at manglende innsyn har avskåret partene fra å etterprøve holdbarheten av tilsynets datagrunnlag og analyse.³⁹
- (39) Konkurransetilsynet viser til at de aktuelle opplysninger som partene har anført at de ikke har fått utøvet kontradiksjon overfor, er å anse som «forretningshemmeligheter», jf. forvaltningsloven § 19 første ledd bokstav b, og er således unntatt fra partsoffentlighet. Som vist til i avsnitt (36) er det avgjørende for tilsynets mulighet til å drive effektiv saksbehandling at aktører som svarer på tilsynets informasjonsinnhenting kan være trygg på at deres forretningshemmeligheter håndteres på en forsvarlig måte. Tilsynet understreker videre at merinnsyn etter forvaltningsloven § 18 annet ledd er vurdert, men for de aktuelle opplysninger har tilsynet etter en konkret vurdering kommet til at behovet for innsyn ikke veier tyngre enn behovet for unntak.
- (40) Selv om Telenor ikke har fått tilgang til de nøyaktige utregningene, inneholder varselet forklaringer og beskrivelser som gir Telenor mulighet til å ivareta sine interesser. Tilsynet har i tabellene som viser markedsandeler i de ulike segmentene, angitt markedsandelene innenfor intervaller, jf. varselet kapittel 7.3.1 og 7.3.2.
- (41) Konkurransetilsynet har også på bakgrunn av en vurdering av merinnsyn etter forvaltningsloven § 18 annet ledd, gitt Telenors advokater, økonomiske rådgivere og clean team⁴⁰ representanter innsyn i adresseinformasjon for partenes overlapp⁴¹ og databehandlingsskript, noe også Telenor selv påpeker i tilsvaret.⁴²
- (42) Telenor anfører at Konkurransetilsynets gjennomgang av partenes interne dokumenter er selektiv og forutinntatt, at tilsynet vektlegger til dels eldre dokumentasjon, og at tilsynet ensidig fremhever konkurransenærhet mellom partene, mens nyanserende og motstridende uttalelser og dokumentasjon ikke er tillagt vekt.⁴³
- (43) Konkurransetilsynet har i lys av partenes tilsvaer foretatt en fornyet vurdering av de aktuelle interne dokumentene, men ikke funnet grunn til å endre tilsynets vurdering av disse. Tilsynet har foretatt en konkret vurdering av de ulike dokumentenes bevisverdi, og hensyntatt dokumentenes kontekst. Tilsynets konklusjoner er basert på en konkret vurdering av det samlede bevisbildet, og den nærmere vurderingen av de enkelte bevis og hvordan disse vektlegges, fremgår av tilsynets konkrete vurderinger i dette vedtaket. Det vises i denne sammenheng blant annet til tilsynets vurdering i kapittel 7.3.3 og 7.3.4.
- (44) Konkurransetilsynet er etter dette av den oppfatning at partenes prosessuelle anførsler knyttet til saksbehandlingsfeil ikke kan føre frem.

2 PARTENE I SAKEN

2.1 Telenor Norge AS

- (45) Telenor er et norsk telekommunikasjonsselskap, som tilbyr tjenester innen fast- og mobiltelefoni, bredbånds- og datakommunikasjonstjenester, TV- og strømmetjenester, samt en rekke cybersikkerhetsprodukter til både privat- og bedriftskunder. I tillegg tilbyr

³⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 12 og 187.

⁴⁰ Et "clean team" er en begrenset gruppe som gis tilgang til konkurransesensitiv informasjon under strenge tilgangs- og bruksbegrensninger.

⁴¹ Brev fra Konkurransetilsynet 30. mars 2026.

⁴² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 187.

⁴³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 197 flg.

Telenor grossisttjenester. Selskapet er et heleid datterselskap av Telenor Networks Holding AS som igjen er et heleid datterselskap av Telenor ASA.⁴⁴

(46) Telenor hadde i 2024 en omsetning på 25 787 millioner kroner.⁴⁵

2.1.1 Telenor ASA

(47) Telenor ASA leverer mobile og faste telekommunikasjonstjenester, samt TV-distribusjonstjenester i Norge, Sverige, Danmark og Finland. I tillegg tilbyr Telenor ASA mobile telekommunikasjonstjenester i Asia gjennom de heleide selskapene Telenor Pakistan og Grameenphone (Bangladesh), samt de deleide selskapene CelcomDigi (Malaysia) og TrueCorp (Thailand). Telenor-konsernet har om lag 207 millioner kunder, og om lag 11 000 ansatte.⁴⁶

(48) Telenor ASA hadde i 2024 en omsetning på om lag 79,9 milliarder kroner.⁴⁷

2.1.2 Telenor Fiber AS

(49) Telenor Fiber AS er et datterselskap av Telenor ASA, og eier de passive elementene i konsernets norske fibernett.⁴⁸ Dette omfatter omtrent ■■■ kilometer med kabler, som leverer tjenester til om lag 600 000 husstander og bedriftskunder. Alle operasjonelle prosesser styres av Telenor ASA.⁴⁹

2.2 Tipo AS

(50) Tipo AS («Tipo») ble opprettet i 2025 i forbindelse med fisjon av GlobalConnect AS' («GlobalConnect») privatkundevirksomhet i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder. Før foretakssammenslutningen eies Tipo av GlobalConnect.⁵⁰

(51) GlobalConnect er leverandør av fiber og digital infrastruktur i Nord-Europa, og gir dekning i Sverige, Norge, Danmark, Finland og Nord-Tyskland. Selskapet er et heleid datterselskap av GlobalConnect Topholding AS, og det øverste morselskapet i konsernet er Nordic Connectivity AB. Nordic Connectivity AB er kontrollert av Riddle HoldCo S.á.r.l, som eies og kontrolleres indirekte av investeringsfondene EQT Infrastructure III og EQT Infrastructure IV.⁵¹

(52) Virksomheten til GlobalConnect i Norge består primært av salg av bredbåndsaksess basert på fiber og bredbåndsprodukter i privatkundemarkedet (B2C), bedriftskundemarkedet (B2B) og Carrier-markedet. Det er den norske privatkundevirksomheten som skilles ut i et eget selskap, som gjennom Telenors oppkjøp skal videreføres under selskapet Tipo.⁵²

(53) Tipo hadde i 2024 en omsetning på ■■■ millioner kroner.⁵³

2.2.1 Bardufoss Kabel TV AS

(54) Bardufoss Kabel TV AS ("Bardufoss Kabel TV") er et selskap med vedtektsfestet formål om utbygging og drift av kabel-TV.⁵⁴ Ved fisjonen skal Tipo overta B2C-virksomheten til

⁴⁴ Meldingen, avsnitt 26.

⁴⁵ Meldingen, avsnitt 69.

⁴⁶ Meldingen, avsnitt 28.

⁴⁷ Meldingen, avsnitt 28.

⁴⁸ Meldingen, avsnitt 30.

⁴⁹ Meldingen, avsnitt 30.

⁵⁰ Meldingen, avsnitt 34.

⁵¹ Meldingen, avsnitt 37.

⁵² Meldingen, avsnitt 39.

⁵³ Meldingen, avsnitt 69.

⁵⁴ Hentet fra Proff.no. Lesedato 25. mars 2026.

GlobalConnect i sin helhet, som også omfatter samtlige aksjer i Bardufoss Kabel TV, som ved foretakssammenslutningen erverves av Telenor.⁵⁵

3 RETTSLIG UTGANGSPUNKT

3.1 Melding av foretakssammenslutninger

- (55) Etter konkurranseloven § 18 første ledd skal partene i en fusjon etter konkurranseloven § 17 første ledd bokstav a, eller den eller de som samlet eller hver for seg varig overtar kontroll etter § 17 første ledd bokstav b, informere Konkurransetilsynet om foretakssammenslutningen ved en melding.
- (56) Plikten til å melde en foretakssammenslutning etter konkurranseloven § 18 første ledd gjelder likevel ikke dersom de involverte foretakene har en samlet årlig omsetning i Norge under en milliard kroner, eller dersom bare ett av de involverte foretakene har en årlig omsetning i Norge over 100 millioner kroner, jf. konkurranseloven § 18 andre ledd. Dette er ikke tilfellet i denne saken.

3.2 Forholdet til konkurransereglene i EU og EØS

- (57) EØS-avtalen artikkel 57 fastsetter regler for kompetansefordeling mellom Europakommisjonen (Kommisjonen), EFTAs overvåkningsorgan og nasjonale konkurransemyndigheter. Konkurransetilsynet har bare kompetanse til å føre tilsyn med foretakssammenslutninger som ikke er av EU- eller EFTA-dimensjon. Hvorvidt en foretakssammenslutning har EU- eller EFTA-dimensjon, avhenger av om de berørte foretak har en omsetning som overstiger terskelverdiene i artikkel 1 nr. 2 eller nr. 3 i rådsforordning 139/2004/EF (fusjonsforordningen) i henholdsvis EU eller EØS EFTA-statene, jf. §§ 12 og 13 i forskrift av 21. desember 2011 om gjennomføring av konkurransereglene i EØS-avtalen mv.
- (58) Terskelverdiene for at foretakssammenslutningen skal kunne regnes for å ha EU- eller EFTA-dimensjon er ikke oppfylt i denne saken. Konkurransetilsynet har derfor kompetanse til å behandle saken.

3.3 Vilkårene for inngrep

3.3.1 Generelt

- (59) Etter konkurranseloven § 16 første ledd skal Konkurransetilsynet forby en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som et resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes.
- (60) Dersom Konkurransetilsynet finner at avhjelpende tiltak foreslått av melderne vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til, skal tilsynet fatte vedtak om inngrep hvor foretakssammenslutningen tillates på disse vilkår, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd.

3.3.2 Foretakssammenslutning

- (61) For at Konkurransetilsynet skal kunne gripe inn mot ervervet, må det foreligge en foretakssammenslutning, jf. konkurranseloven § 17. Etter § 17 første ledd bokstav b foreligger det en foretakssammenslutning dersom ett eller flere foretak, direkte eller indirekte, helt eller delvis, varig overtar kontrollen over ett eller flere andre foretak.

⁵⁵ Meldingen, avsnitt 42.

- (62) I henhold til aksjekjøpsavtale 8. juli 2025 kjøper Telenor 100 prosent av aksjene i Tipo, jf. avsnitt (5).⁵⁶ Det foreligger dermed en foretakssammenslutning i konkurranselovens forstand, jf. konkurranseloven § 16 første ledd, jf. § 17 første ledd bokstav b.

3.3.3 Konkurransbegrensningskriteriet – i betydelig grad hindre effektiv konkurranse

- (63) Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som et resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.⁵⁷
- (64) Dersom en foretakssammenslutning i utgangspunktet medfører en slik betydelig negativ effekt på konkurransen, kan det likevel foreligge omstendigheter som kan motvirke de negative effektene. For eksempel vil kjøpermakt og/eller potensiell konkurranse kunne begrense de fusjonerende virksomhetenes mulighet og insentiv til å utøve økt markedsrett som følge av foretakssammenslutningen. Enkelte foretakssammenslutninger kan også medføre effektivitetsgevinster som vil oppveie et eventuelt tap kundene påføres ved redusert konkurranse. Der slike effektivitetsgevinster kommer kundene til gode og dette kan dokumenteres, vil ervervet ikke kunne anses å hindre effektiv konkurranse i betydelig grad.⁵⁸
- (65) Spørsmålet om foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse behandles i kapittel 7.

3.3.4 Nærmere om Konkurransetilsynets bevisvurdering

- (66) Beviskravet for at en foretakssammenslutning i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, er alminnelig sannsynlighetsovervekt.⁵⁹
- (67) Bevistemaet ved vurdering av foretakssammenslutninger gjelder forhold som ligger inn i fremtiden, og de prognoser som nyttes til å underbygge transaksjonens konkurranseskadelige effekter må være forsvarlige på det tidspunkt de ble foretatt. Dokumenter som benyttes som bevis skal tolkes i lys av sitt formål og kontekst.⁶⁰
- (68) Konkurransetilsynet har grundig gjennomgått og analysert den informasjon som har dannet grunnlaget for tilsynets vurderinger og konklusjoner. Uttalelser fra blant annet kunder og konkurrenter, samt partenes interne dokumenter, er tolket i lys av deres formål og vurdert i sin sammenheng. Det er foretatt en konkret vurdering av de ulike dokumentenes bevisverdi, og vurderingene og konklusjonene i saken er basert på et samlet bevisbilde. Den nærmere vurdering av de enkelte bevis og hvordan disse vektlegges, fremgår av tilsynets konkrete vurderinger i dette vedtaket.

⁵⁶ Foretakssammenslutningen innebærer at Telenor overtar GlobalConnects virksomhet i markedet for salg av internettaksess basert på fiber til privatkunder, tilgangsnettverk for privatkunder og avtaler med tilbydere av TV-tjenester, jf. meldingen, side 5.

⁵⁷ Prop. 37 L (2016-2016) kapittel 7.2 jf. NOU 2012:7 kapittel 8, jf. også rådsforordning (EF) nr. 139/2004 (fusjonsforordningen) artikkel 2 nr. 3.

⁵⁸ Prop. 37 L (2016-2016) kapittel 7.2 jf. NOU 2012:7 kapittel 8, jf. rådsforordning (EF) nr. 139/2004 (fusjonsforordningen) artikkel 2 nr. 1 b) jf. nr. 2, jf. fortalen avsnitt 29 og Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 76 ff.

⁵⁹ Høyesteretts dom 16. februar 2023 (HR-2023-299-A) om Schibsted ASA sitt erverv av Nettbil AS, avsnitt 67.

⁶⁰ HR-2023-299-A, (Schibsted/Nettbil), avsnitt 68.

4 OM MARKEDET

4.1 Markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder

4.1.1 Innledning

- (69) Partene tilbyr bredbåndstjenester basert på fiber («FTTH») til privatkunder i Norge. Telenor tilbyr også bredbåndstjenester basert på hybridfiber («HFC»), fast trådløst bredbånd («FTB») og mobilt bredbånd («MBB»). I tillegg har partene overlappende virksomhet innen salg og distribusjon av TV-pakker.

4.1.2 Internett og bredbåndsteknologier for levering av bredbånd

- (70) Internett er en grunnleggende infrastruktur i det norske samfunnet og fungerer som en åpen plattform for kommunikasjon og innholds distribusjon.⁶¹ For å få tilgang til internett trenger sluttbrukeren en bredbåndstilkobling. Bredbåndstilkoblingen leveres gjennom en bredbåndsteknologi, som er den teknologiske løsningen for hvordan signalene overføres til og fra sluttbrukeren, for eksempel fiber, HFC eller FTB. Enkelt forklart er internett selve tjenesten som brukeren ønsker å bruke, mens bredbånd er tilgangen som gjør dette mulig.
- (71) For å levere bredbåndstjenester må bredbåndstilbyderen ha tilgang til infrastrukturen frem til sluttkunden, samt nødvendig utstyr for å frakte og behandle datatrafikk i nettet. Når infrastrukturen til bredbåndsteknologier beskrives, er det relevant å skille mellom aksessinfrastruktur (aksessnettet) og transportnettet. Aksessnettet er delen av infrastrukturen som ligger nærmest sluttkunden,⁶² og omfatter forbindelsen mellom kundens utstyr og punktet der trafikken kobles videre inn i transportnettet.⁶³ Bredbåndsteknologien, for eksempel fiber, HFC eller FTB, beskriver hvilken teknologisk løsning aksessnettet bygger på. Dette er den siste delen av nettet inn til husstanden, som sikrer toveis kommunikasjon mellom kunden og resten av nettet.⁶⁴ Transportnettet er den mer sentrale delen av infrastrukturen som binder sammen aksessnettene.⁶⁵ Det består typisk av fiberkabler, noder og knutepunkter med nettverksutstyr som frakter store datamengder over lengre avstander.⁶⁶ De nasjonale transportnettene deles gjerne inn i nivåene lands-, region-, og lokalnett.⁶⁷
- (72) Forskjellene mellom bredbåndsteknologiene ligger i aksessnettet, hvor egenskapene og begrensningene til bredbåndet varierer etter hvilken teknologi som brukes. Aksessnettet kan enten være kablet eller trådløst (gjennom radiobølger).⁶⁸ Det kan derfor skilles mellom kablede og trådløse bredbåndsteknologier, avhengig av om forbindelsen frem til sluttbrukeren går via fysisk kabel eller trådløs kommunikasjon.
- (73) De ulike bredbåndsteknologiene skiller seg fra hverandre når det gjelder kapasitet og kvalitet. Kapasitet viser til den maksimale mengden data en bredbåndsteknologi kan overføre til og fra internett per sekund under ideelle forhold, altså teknologiens øvre tekniske grense for opp- og nedlastingshastighet, ofte omtalt som båndbredde.⁶⁹ Kvalitet vil i det følgende vise til parameterne ytelse, forsinkelse og stabilitet.⁷⁰ Ytelse er den faktiske oppnådde hastigheten

⁶¹ Nkom, *Internett i Norge – Årsrapport 2025*, juni 2025, side 3.

⁶² Utformingen av den siste delen av infrastrukturen varierer for ulike kundetyper, se nærmere forklaring i kapittel 4.1.2.1.

⁶³ Erhvervsstyrelsen, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, 17. august 2017, side 27.

⁶⁴ Erhvervsstyrelsen, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, 17. august 2017, side 27.

⁶⁵ Ulike ekomtilbydere kan ha egne betegnelser på de strukturelle og logiske lagene som bygger på den fysiske infrastrukturen, se Nkom, *Ekominfrastruktur i Troms*, 27. september 2022, side 7.

⁶⁶ Nkom, *Ekominfrastruktur i Troms*, 27. september 2022, side 7.

⁶⁷ Nkom, *Ekominfrastruktur i Troms*, 27. september 2022, side 7.

⁶⁸ Øverby, Harald: aksessnett i Store norske leksikon på snl.no. Hentet 24. februar 2026 fra <https://snl.no/aksessnett>.

⁶⁹ Se for eksempel *Hvorfor stemmer ikke wifi-hastigheten med bredbåndsregninga?*. Lesedato 19. februar 2026.

⁷⁰ Se for eksempel International Telecommunication Union. *Broadband Quality of Service Indicators*, (2020). Tilgjengelig her: [QoS 2020 indicators methodology web.pdf](#); BEREC. BEREC Guidelines on Very High Capacity Networks (BoR (25)

i bruk, som kan avvike fra den teoretiske kapasiteten. Forsinkelse (latency) beskriver hvor lang tid det tar for data å flytte seg mellom brukerens enhet og tjenesten på internett. Stabilitet handler om hvor pålitelig forbindelsen er over tid, og påvirkes av faktorer som variasjon i hastighet, støy og avbrudd i forbindelsen. Disse parameterne utgjør samlet en viktig del av sluttkundens brukeropplevelse av bredbåndstjenesten.

4.1.2.1 Nærmere om kablede aksessnett

- (74) De kablede bredbåndsteknologiene omfatter fiber og HFC. Fiber benytter fiberoptiske kabler hvor data overføres som lys. Fiber har symmetrisk ned- og opplastingshastighet, det vil si at både ned- og opplasting kan skje med samme hastighet på kundens bredbånd. Fiber kjennetegnes videre ved at teknologien kan håndtere mange samtidige brukere uten at det i særlig grad påvirker kapasiteten i nettet.⁷¹
- (75) HFC står for «hybrid fibre-coaxial» og er nett som kombinerer fiber- og koaksialkabler. Koaksialnettene ble opprinnelig bygget for TV-signaler, men er senere oppgradert til å også kunne levere bredbåndstjenester via kablene.⁷² Den sentrale delen av slike aksessnett er erstattet av fiber, mens den siste delen av aksessnettet fortsatt bruker koaksialkabel.⁷³ I HFC-nett deler flere kunder den samme tilgjengelige kapasiteten i nettet, noe som kan gi lavere ytelse når mange bruker nettet samtidig.⁷⁴ HFC har i tillegg asymmetriske hastigheter, med høyere nedlastingshastighet enn opplastingshastighet. Under standarden DOCSIS 3.0 ligger opplastingshastigheten mellom 10-50 Mbit/s. Noen HFC-nett er imidlertid oppgradert til DOCSIS 3.1 («oppgradert HFC») som kan gi betydelig høyere opplastingshastighet, med symmetriske hastigheter opp til 500 Mbit/s.⁷⁵

4.1.2.2 Nærmere om trådløse aksessnett

- (76) De trådløse bredbåndsteknologiene omfatter FTB, mobilt bredbånd («MBB») og satellittbredbånd. De kjennetegnes alle ved asymmetriske hastigheter. FTB og MBB leveres gjennom mobilnettet, mens satellittbredbånd leveres via satellitt. FTB innebærer at internettilgangen mottas gjennom en fastmontert antenne på kundens bolig, i stedet for gjennom en kabel. FTB over 5G kan tilbys med nedlastingshastighet fra 50 til 500 Mbit/s, og opplastingshastighet inntil 150 Mbit/s. MBB er beregnet for bruk på portable enheter, og har lavere og mindre stabil kapasitet enn fiber, HFC og FTB. Det kan derfor skilles mellom «faste» og «mobile» bredbåndsteknologier, hvor FTB anses som et fast bredbåndsprødukt i likhet med fiber og HFC.⁷⁶ Satellittbasert bredbånd kan leveres via høy- eller lavbanesatellitter, og kapasiteten kan påvirkes av at det ikke er fri sikt til himmelen og antall samtidige brukere.⁷⁷
- (77) Hvilken bredbåndsteknologi en husholdning kan få tilgang til, avhenger av hvilken teknologi som er tilgjengelig på adressen. Ved utgangen av første halvår 2025 var det om lag 1,83 millioner fiberabonnement i det norske privatmarkedet, 0,37 millioner HFC-baserte bredbåndabonnement og 0,19 millioner FTB-abonnement.⁷⁸

182), 4. desember 2025, side 12-15. Tilgjengelig her: [BoR \(25\) 182_BEREC Guidelines on Very High Capacity Networks.pdf](#).

⁷¹ Econ Pory, Nexia (2009): *Bredbånd 2.0 status og utvikling mot 2015*. Utarbeidet for Fornyings- og administrasjonsdepartementet, side 44 og 46.

⁷² Erhvervsstyrelsen, *Engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted (marked 3a)*, 17. august 2017, side 33.

⁷³ Econ Pory, Nexia (2009): *Bredbånd 2.0 status og utvikling mot 2015*. Utarbeidet for Fornyings- og administrasjonsdepartementet, side 48.

⁷⁴ Econ Pory, Nexia (2009): *Bredbånd 2.0 status og utvikling mot 2015*. Utarbeidet for Fornyings- og administrasjonsdepartementet, side 50.

⁷⁵ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 24.

⁷⁶ Nkom anser FTB som «fast bredbåndsaksess», se Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025.

⁷⁷ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 60.

⁷⁸ Se <https://nkom.no/statistikk/nedlasting-av-datasett>. Lesedato: 17. mars 2026.

4.1.3 Kunder som etterspør bredbåndstjenester

- (78) Det er i hovedsak to typer privatkunder som etterspør bredbåndstjenester; individuelle privatkunder og privatkunder gjennom boligsammenslutninger. For sistnevnte kundegruppe inngår bredbåndstilbyderen en avtale med boligsammenslutningen som handler på vegne av sine beboere.⁷⁹ Slike avtaler omtales som kollektive avtaler, eller «Multi dwelling units» (MDU), mens individuelle privatkunder omtales som «Single dwelling units» (SDU).
- (79) Innholdet i bredbåndstjenesten som tilbys til SDU- og MDU-kunder er like. Det kan likevel være noen forskjeller i abonnementsvilkår mellom kundetypene.⁸⁰ Boligsammenslutninger har i mange tilfeller større forhandlingsmakt enn individuelle kunder, slik at de kan forhandle seg frem til avtaler som avviker fra standardvilkårene som gjelder for individuelle kunder.⁸¹ I tillegg eier boligsammenslutninger det interne spredenet i bygget, jf. avsnitt (81), som gjør det mulig å innhente tilbud gjennom anbudsliknende prosesser dersom det er alternative tilbydere i det aktuelle området.⁸² En annen forskjell mellom SDU- og MDU-kunder er at det er liten transparens med hensyn til vilkår som tilbys for kollektive avtaler, i motsetning til individuelle avtaler der standardvilkår publiseres på tilbydernes nettsider.⁸³
- (80) Boligsammenslutninger er ikke en homogen gruppe, og kan variere blant annet i størrelse (antall husstander).⁸⁴ Forhandlingsmakten som MDU-ene har overfor bredbåndstilbyderne kan derfor variere, der større boligsammenslutninger i utgangspunktet vil ha en sterkere forhandlingsposisjon ettersom de representerer flere kunder samtidig.⁸⁵

4.1.3.1 Nærmere om forskjeller i infrastruktur mellom SDU- og MDU-kunder

- (81) Den siste delen av infrastrukturen frem til sluttbrukerne er ulikt utformet for SDU-kunder og MDU-kunder. For SDU-kunder som får bredbånd via kablet bredbåndsteknologi, trekkes aksesslinjen som en egen fysisk linje helt frem til boligen, hvor internettsignalet termineres i en ruter som fordeler internett i hjemmet.⁸⁶ For MDU-kunder er den siste delen av infrastrukturen utformet slik at internettsignalet først går fra transportnettet til en uplink, som kan være basert på fiber eller HFC. Uplinken føres til byggets tekniske rom, der den siste delen inn til bygget ofte omtales som en drop-kabel eller drop-cable.⁸⁷ Fra bygningens tekniske rom fordeles signalene videre til de enkelte boenhetene gjennom byggets interne spredenet, som normalt eies av boligsammenslutningen selv og kan være basert på HFC eller fiber. Signalet termineres deretter i hver enkelt boenhets ruter, som fordeler internett i det enkelte hjemmet.
- (82) For SDU-kunder kan faste bredbåndstjenester leveres gjennom kablede teknologier som fiber eller HFC, eller trådløst gjennom FTB. FTB benyttes derimot normalt ikke for MDU-kunder.⁸⁸

⁷⁹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 22.

⁸⁰ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 22.

⁸¹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 22.

⁸² Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 53.

⁸³ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 53.

⁸⁴ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 22.

⁸⁵ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 22.

⁸⁶ Meldingen, avsnitt 47.

⁸⁷ Meldingen, avsnitt 52.

⁸⁸ Det fremgår i meldingen, avsnitt 97 at «[FTB] kan både tilbys til SDU-kunder og til individuelle kunder som inngår i MDU. Etter det Telenor kjenner til, markedsføres imidlertid først og fremst [FTB] til SDU-kunder». GlobalConnect oppgir at «[d]et er stort sett bare fiber og HFC som tilbys i MDU-markedet, oss bekjent», se brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 3 a.

4.1.4 Tilgang til infrastruktur og tilgangskjøp

4.1.4.1 Bredbåndstjenester til SDU-kunder

- (83) For å kunne tilby bredbåndstjenester til SDU-kunder må en tilbyder ha tilgang til infrastruktur frem til sluttkunden, samt kundeutstyr i den enkelte husstanden. Enkelte bredbåndstilbydere eier store deler av infrastrukturen selv, mens andre baserer seg på leieavtaler med aktører som eier infrastrukturen (tilgangskjøp). Tilgangskjøp innebærer at tjenesteleverandører uten eget nett også kan tilby bredbåndsaksess til SDU-kunder.
- (84) Tilgangskjøp kan innebære leie av tilgang i større eller mindre deler av en annen aktørs aksessnett, eller leie av overføringskapasitet mellom lengre strekninger.⁸⁹ Telenor er per i dag utpekt av Nkom som en aktør med sterk markedsposisjon (SMP), og er pålagt å gi grossisttilgang til sine aksessnett, se avsnitt (138). Telenor tilbyr i dag grossistprodukter både på sin mobil- og fiberaksess.⁹⁰
- (85) Telenors grossistprodukter over fiber tilbys med ulik grad av teknisk foredling. Tilbudet omfatter fysisk tilgang gjennom LLUB⁹¹ i selskapets punkt-til-punkt-nett, samt virtuelle produkter i selskapets punkt-til-multipunkt-nett (GPON).⁹² Telenor er pålagt å gi fysisk tilgang til sitt punkt-til-punkt-nett, noe som oppfylles gjennom produktet LLUB fiberaksess.⁹³ Det faktiske omfanget av LLUB-tilgang er imidlertid begrenset, ettersom Telenors fiberinfrastruktur i hovedsak er bygget med punkt-til-multipunkt teknologi (GPON). I disse nettene er Telenor forpliktet til å tilby virtuell tilgang, som oppfylles gjennom produktet VULA.⁹⁴ Telenors VULA-produkt gir tilgangskjøperen mulighet til å tilby egne bredbåndprodukter til sluttbrukere på lik linje med aktører som eier sin egen infrastruktur. VULA strekker seg fra utstyret hos sluttkunden, som kalles en ONT,⁹⁵ til et tilkoblingspunkt hos grossistkunden, som kalles for en ODP.⁹⁶ Grossistkundene får dermed tilgang til selve aksesslinjen frem til kunden og kan levere tjenester over den, men må stå for utstyret hos sluttbrukeren selv.⁹⁷
- (86) Tilgangskjøp medfører ulike typer kostnader. For det første betaler tilgangskjøperen en pris for selve VULA-aksessen, som omfatter en etableringskostnad og en løpende månedspris.⁹⁸ For det andre må tilgangskjøperen betale for å etablere seg på VULA ODP, som både omfatter en engangspris og en månedspris.⁹⁹
- (87) I tillegg er tilgangskjøperne avhengige av å leie kapasitet i transportnettet, ettersom VULA kun dekker aksesslinjen mellom ODP og ONT. Dette kan blant annet leies av Telenor. Følgelig oppstår det også kostnader til transport fra ODP og inn til tilgangskjøperens egne noder, som kan variere med avstand, kapasitet og geografi.

4.1.4.2 Bredbåndstjenester til MDU-kunder

- (88) Tilsvarende som for SDU-kunder, må en tilbyder ha tilgang til infrastruktur for å kunne levere bredbåndstjenester til MDU-kunder. Ettersom MDU-kunder normalt eier sitt eget

⁸⁹ Meldingen, avsnitt 109.

⁹⁰ Se oversikt over Telenors grossistprodukter her: [Bredbånd arkiv - Wholesale - Telenor](#).

⁹¹ LLUB står for Local Loop Unbundling.

⁹² Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 64. GPON står for Gigabyte Passive Optical Network.

⁹³ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 64.

⁹⁴ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 65.

⁹⁵ ONT står for Optical network termination.

⁹⁶ ODP står for Operator Delivery Point.

⁹⁷ VULA er kun tilgjengelig for SDU-kunder, men kan også tilbys for bedriftsavtaler.

⁹⁸ VULA Priser Bilag 4.3, Utgave 01.09.2025: [Prisliste pr 04](#).

⁹⁹ VULA ODP Priser Bilag 4.4, Utgave 20.06.2024: [Prisliste pr 04](#).

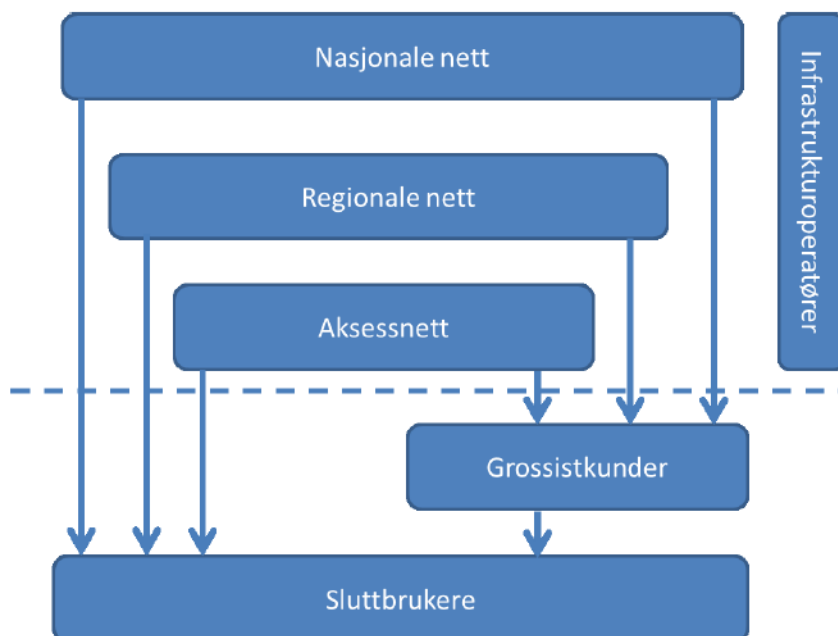
spredenett, trenger bredbåndstilbyderen i slike tilfeller å eie eller leie tilgang til transportnett, samt eie eller leie en uplink-kabel frem til MDU-kundens tekniske rom.¹⁰⁰

- (89) Bredbåndstilbydere som ikke eier sin egen infrastruktur, kan leie infrastruktur til de fleste MDU-er i større norske byer gjennom grossisttilgang.¹⁰¹

4.1.5 Verdikjeden og vertikal integrasjon

- (90) Bredbåndsinfrastruktur benyttes til transport av internettsignaler i nasjonale nett, i regionale nett og i aksessnett, som ender hos sluttkundene. Eier av infrastrukturen kan enten forestå transporten helt frem til sluttkundene selv, eller åpne for tilgang til grossistkunder (tilgangskjøpere) på de ulike nivåene. Tilgangskjøperne vil da kunne tilby overføringskapasitet eller produkter til sluttbrukere, som bredbåndsaksess og TV.¹⁰² Dette er illustrert i figuren under.

Figur 1 Verdikjeden for salg av bredbåndsaksess



4.1.6 Beskrivelse av begreper for dekningsgrad på aksessnettet

- (91) En SDU-kunde kan ha ulike tilkoblingsstatuser hos en bredbåndstilbyder. Dette kan være gjennom en aktiv bredbåndstilkobling med et løpende abonnement («Homes Active», «HA»), gjennom en eksisterende fysisk tilkobling uten et aktivt abonnement («Homes Connected», «HC»), eller ved at adressen ligger i et område der tilbyderen har infrastruktur i nærheten, slik at tilkobling enkelt kan etableres ved behov («Homes Passed», «HP»). I denne sammenheng er en aksess et spesifikt tilkoblingspunkt på adressen. En adresse kan ha flere aksesser, for samme eller ulike bredbåndsteknologier, for eksempel både fiber og HFC.
- (92) En bredbåndstilbyder har dekning på en adresse dersom tilbyderen kan levere bredbånd til adressen. En tilbyder av bredbånd via FTB har dekning på adresser innenfor området hvor

¹⁰⁰ Dersom spredenett i bygget er HFC og MDU-et skal oppgradere til fiber, må tilbyderen installere et spredenett med fiber samt nytt kundeutstyr inne hos kunden og i den tekniske sentralen, se brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 31 b.

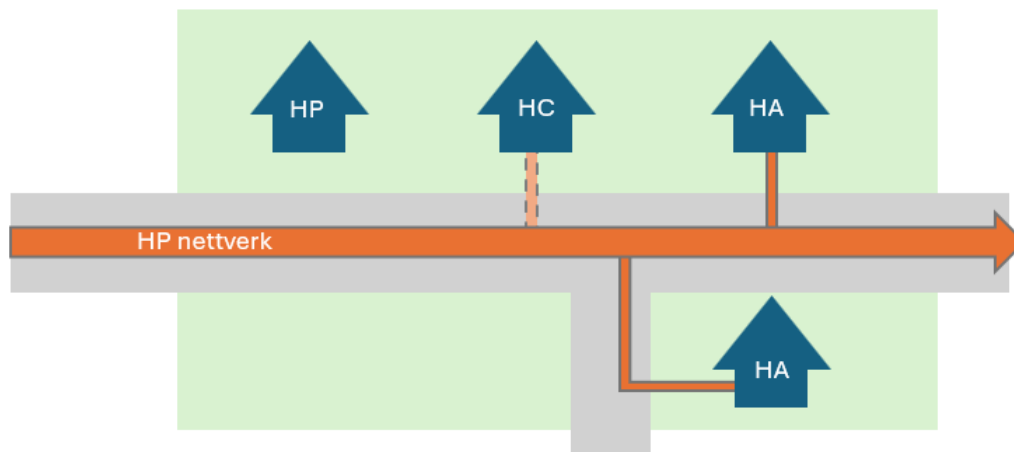
¹⁰¹ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 11; fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 11 b.

¹⁰² Konkurransetilsynets Vedtak V2012-8, Telenor Norge AS/LOS Bynett AS/Bynett Privat AS, side 5.

tilbyderen har dekning i mobilnettet. Adresser innenfor dekningen i mobilnettet uten aktiv tilkobling, vil være registrert som en HC.¹⁰³

- (93) Bredbåndsløseleverandøren dekningsgrad beskriver hvor mange adresser eller geografiske områder leverandøren *kan* levere bredbånd til gjennom sin eksisterende infrastruktur. Leverandøren dekningsgrad på aksessnettet består av alle aksessene leverandøren kan tilby bredbånd til, enten som en HA-, HC-, eller en HP-tilkobling, samlet for alle bredbåndsteknologiene som bredbåndsløseleverandøren tilbyr. Dette illustreres i Figur 2 nedenfor.

Figur 2 Beskrivelse av dekningsgrad



- (94) For en tilgangskjøper som leier tilgang til en annen aktørs nett, jf. kapittel 4.1.3, vil tilgangskjøperens dekningsgrad bestå av de adresser eller geografiske områder som tilgangskjøperen kan levere bredbånd til via det leide nettet, samt adresser eller geografiske områder som tilgangskjøperen kan nå gjennom tilgangskjøperens egne infrastruktur der den har dette.

4.1.7 Aktører som tilbyr bredbåndsaksess til privatkunder

4.1.7.1 Telenor Norge AS

- (95) Telenors selskapsstruktur er presentert i kapittel 2.
- (96) Selskapet leverer bredbåndstjenester basert på fiber, HFC, FTB og MBB til privatkunder i Norge, gjennom produktene Fiberbredbånd (fiber og HFC), Trådløst Bredbånd (FTB), Trådløst Bredbånd Hytte (FTB) og mobilt bredbånd (MBB).¹⁰⁴ Telenor oppgir på sine nettsider at selskapet tilbyr 5G i nesten hele landet, og vil ha et landsdekkende nett i løpet av 2026.¹⁰⁵
- (97) Telenor markedsfører og tilbyr bredbåndstjenester til privatkunder gjennom merkevarenavnet Talkmore i tillegg til merkevarenavnet Telenor. Talkmore ble kjøpt opp av Telenor i 2007, og tilbyr bredbåndstjenester gjennom Telenors fibernett, med hastigheter fra 75-1000 Mbit/s.¹⁰⁶

¹⁰³ Det vil ikke være av praktisk betydning om en adresse er registrert som HC eller HP for tilkobling via FTB, da det ikke er en fysisk tilkobling som er nødvendig fra infrastrukturens slutt punkt (mobilmast) og adressen.

¹⁰⁴ [Internett via fiber, trådløst- og mobilt bredbånd - Telenor](#). Lesedato 29. januar 2026.

¹⁰⁵ Se dekningskartet for Telenors 5G-nett her: [Dette er 5G](#). Lesedato 24. februar 2026.

¹⁰⁶ [Velg abonnement | Internett fra Talkmore](#). Lesedato 29. januar 2026.

- (98) Telenor har i dag [REDACTED] bredbåndskunder i Norge via fiber, HFC og FTB. Disse er fordelt mellom SDU-kunder Talkmore ([REDACTED]), SDU-kunder Telenor ([REDACTED]), og MDU-kunder ([REDACTED]).¹⁰⁷
- (99) Telenor opererer også i grossistmarkedet gjennom å selge tilgang til eget aksessnett via VULA, jf. kapittel 4.1.3, samt markedet for salg og distribusjon av TV-pakker. Dertil tilbyr Telenor TV-pakken T-We til både MDU- og SDU-kunder, som så godt som utelukkende selges sammen med Telenors bredbåndstjenester og distribueres over fiber, HFC og FTB, samt mobilt bredbånd.¹⁰⁸
- (100) Telenor har i underkant av 3000 ansatte fordelt på 20 kontorer i Norge, med hovedkontor på Fornebu.¹⁰⁹
- (101) Selskapet omsatte for 25 787 millioner kroner i 2024.¹¹⁰

4.1.7.2 Tipo AS/GlobalConnect AS

- (102) Tipos selskapsstruktur er presentert i kapittel 2.
- (103) Selskapet er leverandør av fiber og digital infrastruktur i Nord-Europa, der virksomheten i Norge blant annet består av salg av bredbåndsaksess basert på fiber til privatkunder.
- (104) GlobalConnect har 235 000 kilometer fibernettverk i Nord-Europa.¹¹¹ Per oktober 2025 oppgir partene at GlobalConnects kundeportefølje består av [REDACTED] abonnenter hvorav [REDACTED] er MDU-kunder, [REDACTED] er SDU-kunder, [REDACTED] er på Bardufoss Kabel TV og [REDACTED] er SDU-kunder via VULA (grossisttilgang i Telenors fibernett).¹¹²
- (105) GlobalConnect tilbyr også salgs- og distribusjonstjenester til TV-leverandører gjennom distribusjonsavtaler.¹¹³ Avtalene gjør det mulig for TV-leverandørene å tilby TV-pakker direkte til GlobalConnect sine kunder via GlobalConnect sitt fibernettverk.¹¹⁴ Per i dag har selskapet distribusjonsavtaler med Allente og RiksTV for distribusjon av TV-pakker fra merkevarerne Allente, RiksTV og Strim i hele GlobalConnect sitt fibernett. I tillegg har GlobalConnect en distribusjonsavtale med Telia for distribusjon av TV-pakken Telia Play i Nord-Norge.¹¹⁵
- (106) Tipo omsatte for [REDACTED] kroner i 2024.¹¹⁶

4.1.7.3 Telia Norge AS

- (107) Telia Norge AS («Telia») er en del av det nordiske telekomselskapet Telia Company AB, og leverer produkter og tjenester innen TV, internett, mobil og smart hjemteknologi.¹¹⁷
- (108) Selskapet har om lag 2300 ansatte, og tilbyr bredbåndstjenester basert på fiber, HFC, FTB og MBB til privatkunder i Norge, gjennom produktene Fast Bredbånd (fiber og HFC), Trådløst Bredbånd (FTB), Trådløst Bredbånd hytte (FTB) og mobilt bredbånd (MBB).¹¹⁸ Telia leverer også bredbåndsprодукter gjennom sitt partnerskap med regionale infrastrukturselskaper, som blant annet Tafjord Connect AS.¹¹⁹

¹⁰⁷ Nærmere beskrivelse av datagrunnlaget og behandlingen av Telenors datasett fremgår av metodenotatet, kapittel 2.

¹⁰⁸ Meldingen, avsnitt 131 og 233.

¹⁰⁹ Telenor Norge AS - informasjon. Lesedato 29. januar 2026.

¹¹⁰ Meldingen, avsnitt 69.

¹¹¹ Our network - Globalconnect Group. Lesedato 23. mars 2026.

¹¹² Meldingen, avsnitt 56.

¹¹³ Meldingen, avsnitt 13.

¹¹⁴ Meldingen, avsnitt 58.

¹¹⁵ Meldingen, avsnitt 58. Se også <https://globalconnect.no/tv/>. Lesedato 24. februar 2026.

¹¹⁶ Meldingen, avsnitt 69.

¹¹⁷ Om Telia Norge | Telia. Lesedato 29. januar 2026.

¹¹⁸ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 3.

¹¹⁹ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 3.

- (109) Ved utgangen av 2024 hadde Telia [REDACTED] aktive bredbåndsaksesser i privatmarkedet i Norge, fordelt på [REDACTED] MDU-aksesser knyttet til [REDACTED] MDU-avtaler, og [REDACTED] SDU-aksesser, hvorav [REDACTED] via fiber, [REDACTED] via HFC og [REDACTED] via FTB.¹²⁰
- (110) Telia leverer TV-pakken Telia Play til slutt kunder i Norge, som inkluderer både lineær-TV og et utvalg strømmetjenester.¹²¹ Telia Play distribueres over Telias egen bredbåndsinfrastruktur, samt gjennom regionale partnere med eget aksessnett.¹²²
- (111) Selskapet omsatte for omtrent 14 583 millioner kroner i 2024.¹²³

4.1.7.4 Altibox-partnere

- (112) Altibox-partnere er en sammenstilling av 29 lokale selskaper som markedsfører og leverer bredbåndstjenester under merkevaren Altibox.¹²⁴ Partnermodellen innebærer at de lokale fiberselskapene bygger, eier og drifter infrastrukturen og leverer bredbåndstjenestene til slutt kundene. Altibox, som er en nasjonal merkevare, leverer den sentrale tjenesteplattformen, innholds- og TV-pakkene, samt felles system- og støttefunksjoner som partnerne benytter i sin tjenesteleveranse.¹²⁵
- (113) Lyse AS er morselskap til en rekke av de lokale selskapene som utgjør Altibox-partnerne. Lyse-konsernet består av totalt 51 selskap.¹²⁶
- (114) Lyse Fiberinvest AS, et heleid datterselskap av Lyse AS, er holdingselskapet for fiberinvesteringer. Selskapet eier blant annet Lyse Fiber AS («Lyse Fiber») og Signal Marked AS («Signal Marked»), samt har deleierskap i Viken Fiber AS («Viken Fiber»), Altifiber AS og Istad Fiber AS. Lyse Fiber og Signal Marked eier fiberinfrastruktur i henholdsvis Sør-Rogaland og Nordland, Troms og Finnmark, som i sin helhet er leid ut til Lyse Tele AS («Lyse Tele»), som forvalter Altibox-merkevaren.¹²⁷
- (115) Viken Fiber eier sitt eget fibernett og leverer Altibox-tjenester. Bergen Fiber AS («Bergen Fiber»), Lyse Marked og Signal Marked er heleide datterselskap i Lyse AS som også leverer Altibox-tjenester.¹²⁸
- (116) Altibox-partnerne distribuerer tjenester gjennom fiber til privatkunder, og hadde i overkant av 800 000 kunder i 2024.¹²⁹

4.1.7.4.1 Signal Marked AS

- (117) Signal Marked er en Altibox-partner og en del av Lyse-konsernet gjennom holdingselskapet Lyse Fiberinvest AS.¹³⁰ Selskapet leverer bredbånds- og TV-tjenester til privat- og bedriftsmarkedet, og har ansvaret for forvaltningen av kundeporteføljen i Nordland samt i deler av Troms og Finnmark.¹³¹ Signal Marked tilbyr bredbånd via fiber og benytter utelukkende fiberinfrastruktur eid av Lyse-konsernet, levert gjennom Lyse Tele AS.¹³²

¹²⁰ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 3.

¹²¹ Brev fra Telia 13. januar 2026, svar på spørsmål 2.

¹²² Brev fra Telia 13. januar 2026, svar på spørsmål 2.

¹²³ [Telia Norge AS - Org.nr. 981 929 055 - - Regnskap](#). Lesedato 18. mars 2026.

¹²⁴ En fullstendig oversikt over Altibox-partnere er tilgjengelig her: [Kontaktinfo til Altibox-leverandører i hele Norge: Finn din Altibox-partner](#).

¹²⁵ [Fra gründeridé til nasjonal merkevare – historien om Altibox - Altibox](#). Lesedato 3. mars 2026.

¹²⁶ Hentet fra Proff.no. Lesedato 24. februar 2026.

¹²⁷ Brev fra Lyse Konsern 28. november 2025, vedlagt dokument «Beskrivelse av televirksomhet til Lyse Konsern».

¹²⁸ Brev fra Lyse Konsern 28. november 2025, vedlagt dokument «Beskrivelse av televirksomhet til Lyse Konsern».

¹²⁹ [Bli partner - Altibox](#). Lesedato 29. januar 2026.

¹³⁰ Brev fra Lyse Konsern 28. november 2025, vedlagt dokument «Beskrivelse av televirksomhet til Lyse Konsern».

¹³¹ Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 2.

¹³² Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 32.

(118) Signal Marked hadde [REDACTED] aktive bredbåndsaksesser i privatmarkedet ved utgangen av 2025, fordelt på [REDACTED] MDU-aksesser knyttet til [REDACTED] MDU-avtaler, samt [REDACTED] SDU-kunder.¹³³

(119) Selskapet ble etablert 1. april 2024 og omsatte for [REDACTED] norske kroner i 2024.¹³⁴

4.1.7.4.2 Viken Fiber AS

(120) Viken Fiber er en Altibox-partner som leverer bredbånds- og TV-tjenester til privat- og bedriftsmarkedet. Selskapet bygger og drifter eget fibernett i over 50 kommuner på Østlandet, leverer Altibox-tjenester gjennom Lyse Tele AS og tilbyr bredbånd basert på fiber i Oslo, Innlandet, Telemark, Vestfold, Buskerud, Akershus og Østfold.¹³⁵

(121) Viken Fiber hadde [REDACTED] aktive bredbåndsaksesser i privatmarkedet ved utgangen av 2025, fordelt på [REDACTED] MDU-aksesser knyttet til [REDACTED] MDU-avtaler, samt [REDACTED] SDU-kunder.¹³⁶

(122) Viken Fiber leverer tjenester primært over egen infrastruktur. I noen tilfeller benytter selskapet leid infrastruktur fra Telenor eller andre aktører, men ikke for direkteleveranser av bredbånd til SDU-kunder.¹³⁷

(123) Selskapet omsatte for [REDACTED] norske kroner i 2025.¹³⁸

4.1.7.5 NextGenTel AS

(124) NextGenTel AS («NextGenTel») er tilbyder av elektroniske kommunikasjonstjenester i Norge, og leverer bredbåndstjenester til privatkunder gjennom fiber og trådløst bredbånd (FTB og MBB). Selskapet eier ikke egen infrastruktur og tilbyr bredbåndstjenester som tilgangskjøper i Telenors fibernett gjennom grossistproduktet VULA, og via Telias mobilnettverk.¹³⁹ I tillegg leier NextGenTel infrastruktur fra fem lokale fiberleverandører, Bofiber AS, Hvaler Bredbånd,¹⁴⁰ Kvam Kraftverk AS, Sykkylven Energi AS og Eiker Fibernett AS, for å tilby bredbåndstjenester.¹⁴¹

(125) NextGenTel hadde [REDACTED] aktive bredbåndsaksesser i privatmarkedet ved utgangen av 2025, fordelt på om lag [REDACTED] MDU-aksesser knyttet til omtrent [REDACTED] MDU-avtaler, omtrent [REDACTED] abonnement på MBB, om lag [REDACTED] aksesser gjennom de lokale fiberpartnerne, rundt [REDACTED] på FTB og om lag [REDACTED] fiberaksesser levert via Telenors VULA-produkt.¹⁴²

(126) Selskapet omsatte for [REDACTED] norske kroner i 2025.¹⁴³

4.1.7.6 Bahnhof AS

(127) Bahnhof AS («Bahnhof») er det norske datterselskapet til Bahnhof AB, som gikk inn i det norske bredbåndsmarkedet ved å kjøpe selskapet Brdy AS.¹⁴⁴ Selskapet eier ikke egen infrastruktur, og tilbyr bredbåndstjenester via FTB gjennom Telenors grossistprodukt for FTB, og via fiber gjennom Telenors grossistprodukt VULA.¹⁴⁵ I tillegg overtok selskapet Allente sine bredbåndskunder fra og med 1. september 2025, som leverte bredbånd via FTB.¹⁴⁶

¹³³ Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 3.

¹³⁴ Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 9.

¹³⁵ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 2.

¹³⁶ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 3.

¹³⁷ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 6 a.

¹³⁸ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 9.

¹³⁹ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 2.

¹⁴⁰ Hvaler Bredbånd er en underenhet av Hvaler Kommune teknikk, byggesak og infrastruktur, se [Virksomhetsopplysninger - Brønnøysundregistrene](#). Lesedato 3. mars 2026.

¹⁴¹ [Samarbeidspartnere | NextGenTel](#). Lesedato 29. januar 2026.

¹⁴² Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 3 og meldingen, tabell 2.

¹⁴³ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 9.

¹⁴⁴ [Brdy blir til Bahnhof! – Bahnhof](#). Lesedato 03. mars 2026.

¹⁴⁵ Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 2 og spørsmål 10 c.

¹⁴⁶ Se for eksempel [Trådløst bredbånd i samarbeid med Bahnhof](#).

(128) Bahnhof har om lag 13 000 kunder, som hovedsakelig er gjennom Telenors grossistprodukt for FTB.¹⁴⁷ I tillegg har selskapet om lag [REDACTED] kunder via Telenors grossistprodukt VULA.

(129) Selskapet omsatte for om lag [REDACTED] norske kroner i 2025.¹⁴⁸

4.1.7.7 Nordkraft Fiber AS

(130) Nordkraft Fiber AS («Nordkraft Fiber») er et bredbåndsselskap som leverer fiberbasert internett og TV-tjenester i Nord-Norge, og er en del av telekommunikasjonskonsernet Teneo AS, som også består av Trollfjord Bredbånd AS.¹⁴⁹ Selskapet har forretningslokaler i Harstad. Selskapene i konsernet leverer internett, samt TV- og strømmetjenester til mer enn 20.000 abonnenter.

(131) Selskapet omsatte for om lag 104 millioner kroner i 2024.¹⁵⁰

4.1.7.8 Eninvest AS

(132) Eninvest AS («Eninvest») er et bredbåndsselskap med hovedkontor i Førde som leverer kommunikasjons- og bredbåndstjenester til privat- og bedriftskunder. Eninvest leverer bredbånd via fiber til i overkant av 28 000 privatkunder.¹⁵¹

(133) Selskapet omsatte for om lag 290 millioner kroner i 2024.¹⁵²

4.1.7.9 3Net AS

(134) 3Net AS («3Net») er et heleid datterselskap av Ymber AS¹⁵³, og tilbyr bredbåndstjenester i Nord-Norge, herunder Nordreisa, Kautokeino, Skjervøy, Kåfjord, Storfjord, Lyngen, Balsfjord, Sørreisa og Dyrøy.¹⁵⁴

(135) Selskapet omsatte for om lag 61 millioner kroner i 2024.¹⁵⁵

4.2 Markedsregulering

(136) Nasjonal kommunikasjonsmyndighet (Nkom) analyserer ulike markeder innenfor elektronisk kommunikasjon, utpeker eventuelle tilbydere med sterk markedsstilling og pålegger særlige forpliktelser for slike tilbydere. Markedsreguleringen bygger på lov om elektronisk kommunikasjon (ekomloven)¹⁵⁶ og tilhørende forskrifter, som gjennomfører ekomdirektivet (EU) 2018/1972.¹⁵⁷

(137) Formålet med ekomloven er å sikre brukerne i hele landet gode, rimelige og fremtidsrettede elektroniske kommunikasjonstjenester, legge til rette for bærekraftig konkurranse og effektiv bruk av samfunnets ressurser og stimulere til næringsutvikling og innovasjon.¹⁵⁸

(138) Nkom regulerer grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (marked 3a) og grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (marked 3b). Telenor ble 20.

¹⁴⁷ Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 2.

¹⁴⁸ Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 2.

¹⁴⁹ Om oss - Nordkraft Fiber. Lesedato 24. februar 2026.

¹⁵⁰ Proff.no. Lesedato 24. februar 2026.

¹⁵¹ <https://www.eninvest.no/om-oss>. Lesedato 24. februar 2026.

¹⁵² Proff.no. Lesedato 24. februar 2026.

¹⁵³ Proff.no. Lesedato 21. mai 2026.

¹⁵⁴ <https://www.3net.no/>. Lesedato 21. mai 2026.

¹⁵⁵ Proff.no. Lesedato 2. juni 2026.

¹⁵⁶ Lov 13. desember 2024 nr. 76 om elektronisk kommunikasjon.

¹⁵⁷ Europa-Parlamentets og Rådets direktiv (EU) 2018/1972 av 11. desember 2018 om fastsettelse av en europeisk kodeks for elektronisk kommunikasjon.

¹⁵⁸ Jf. ekomloven § 1-1.

desember 2018 utpekt som tilbyder med sterk markedsstilling i begge markedene.¹⁵⁹ Selskapet er som følge av dette pålagt å gi tilgang til egen infrastruktur etter rimelig anmodning fra en konkurrent på nærmere fastsatte vilkår, samt prisforpliktelser og ikke-diskrimineringsforpliktelser.¹⁶⁰

- (139) Telenor oppfyller forpliktelsen til å tilby tilgang til egen infrastruktur blant annet gjennom VULA-produktet, jf. avsnitt (85). Grossistprisene på VULA-tilgang reguleres gjennom en marginskvistest, som skal sikre at kjøpere av fiberbasert grossisttilgang kan oppnå en rimelig margin ved å replikere Telenors portefølje med flaggskipprodukter.¹⁶¹ For å bestå marginskvistesten, må den samlede marginen på porteføljen av produkter som inngår i testen være positiv, selv om enkeltprodukter kan ha negativ margin. Denne tilnærmingen følger, ifølge Nkom, EU-kommisjonens anbefalinger. Dersom Telenor setter prisene slik at marginen på denne porteføljen blir for lav, kan Nkom gripe inn og pålegge retting av pris.¹⁶²
- (140) Basert på en revidert markedsanalyse, varslet Nkom i mars 2025 vedtak¹⁶³ om at grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett (marked 3a og 3b) ikke lenger kvalifiserer for sektorspesifikk regulering og at Telenors forpliktelser vurderes opphevet. I perioden 24. mars – 12. mai 2025 gjennomførte Nkom en høring av den reviderte analysen og av varselet om opphevelse av reguleringen av Telenor. Nkom har ikke fattet vedtak om opphevelse av reguleringen av Telenor, og det er heller ikke kjent når et endelig vedtak eventuelt vil foreligge.

5 MARKEDSAVGRENSNING

5.1 Innledning

- (141) Markedsavgrensning gir et rammeverk for analysen av foretakssammenslutningers konkurransemessige virkninger. Hovedformålet med avgrensningen er på en systematisk måte å identifisere umiddelbare begrensninger i den konkurransemessige handlefriheten de fusjonerende foretakene står overfor.¹⁶⁴ Normalt vil både markedets produktmessige og geografiske dimensjon vurderes.¹⁶⁵ Med utgangspunkt i markedsavgrensningen vil Konkurransetilsynet i konkurranseanalysen ta hensyn til forhold som tilsier at konkurransepress fra enkelte aktører er viktigere enn fra andre, segmentering innenfor det relevante markedet, samt vurdere i hvilken grad det er relevant å trekke inn konkurransepress fra aktører utenfor det relevante markedet.
- (142) Konkurransetilsynets utgangspunkt for markedsavgrensningen er partenes produkter. Tilsynet vurderer deretter, primært basert på substitusjon på etterspørselssiden, om markedet skal utvides. Substitusjon på tilbudssiden kan også tas i betraktning ved markedsavgrensningen dersom den har de samme umiddelbare og direkte virkningene som etterspørselssubstitusjon. Tilsynet vil ved markedsavgrensningen se hen til

¹⁵⁹ Vedtakene av 20. desember 2018 om utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (Marked 3a) og i grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3b). Nkom har fattet flere tilleggsvedtak som endrer og utfyller vedtakene i marked 3a og 3b.

¹⁶⁰ Meldingen, avsnitt 140.

¹⁶¹ Nkom, *Vedlegg 9 - Prinsipper for bruk av marginskvistest for lokal tilgang til Telenors fiberaksessnett i Marked 3a (VULA fiber)*, 23. august 2021.

¹⁶² Brev fra Nkom 15. januar 2026, svar på spørsmål 2.

¹⁶³ Nkom, *Varsel om vedtak om at grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3a og 3b) ikke lenger kvalifiserer for sektorspesifikk regulering og opphevelse av forpliktelser*, 24. mars 2025.

¹⁶⁴ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 10.

¹⁶⁵ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 10.

vurderingskriteriene som fremgår av Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante marked.¹⁶⁶

- (143) Dersom det ikke er avgjørende for vurderingen av de konkurransebegrensende virkningene i en sak, er det ikke nødvendig for Konkurransetilsynet å konkludere endelig med hensyn til utstrekningen eller omfanget av det relevante markedet.¹⁶⁷

5.2 Markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder

5.2.1 Produktmarkedsavgrensning

5.2.1.1 Innledning

- (144) Partene har overlappende virksomhet innenfor salg av bredbåndsaksess via fiber til privatkunder i Norge, jf. avsnitt (69). Telenor tilbyr også bredbåndstjenester basert på HFC, FTB og MBB.
- (145) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere om bredbåndsaksess via fiber i ulike hastighetsklasser inngår i det samme produktmarkedet. Deretter vil tilsynet vurdere om bredbåndsaksess levert via HFC, FTB, mobilt bredbånd og satellittbasert bredbånd inngår i samme produktmarked som bredbåndsaksess levert gjennom fiber. Til slutt vil tilsynet vurdere om bredbåndsaksess til ulike kundegrupper inngår i det samme produktmarkedet.
- (146) Telenor anfører at det er kun på fiber partene har overlapp og at det derfor er fiber som er det korrekte kandidatmarkedet. Det blir derfor feil når Konkurransetilsynet tar utgangspunkt i et bredt marked for bredbåndsaksess.¹⁶⁸
- (147) Konkurransetilsynet viser til at tilsynet i markedsavgrensningen tar utgangspunkt i fiber som kandidatmarked. Dette er presisert i avsnitt (145), hvor det fremgår at tilsynet vil vurdere om de øvrige bredbåndsteknologiene inngår i samme produktmarked som bredbåndsaksess gjennom fiber. Telenors anførsel gir derfor ikke en treffende beskrivelse av tilsynets utgangspunkt for produktmarkedsavgrensningen.

5.2.1.2 Om bredbåndsaksess gjennom fiber med ulik hastighet inngår i samme produktmarked

- (148) Internetthastighet er avgjørende for at kunder skal få dekket sitt bredbåndsbehov. Hastighet måles i nedlasting og opplasting. Nedlastingshastigheten beskriver hvor mye data som kan hentes fra internett per sekund, mens opplastingshastigheten viser hvor mye data som kan sendes ut. Når kunder for eksempel besøker nettsider eller bruker strømmetjenester er det nedlastingshastigheten som er viktig, mens opplastingshastigheten er viktig når kunden for eksempel laster opp bilder, eller deltar i digitale møter. Hvor høy opp- og nedlastingshastighet en husholdning etterspør vil blant annet avhenge av hvor mange som bruker nettet samtidig, hvilke tjenester som brukes og hvor mye hastighet tjenestene krever. For eksempel krever Netflix i 4K minst 15 Mbit/s i nedlasting, mens en samtale i Microsoft Teams krever minst 4 Mbit/s nedlasting og 2,5 Mbit/s i opplasting.¹⁶⁹
- (149) Fiber tilbys hovedsakelig i hastighetsklasser fra 100 til 1000 Mbit/s, typisk med følgende nivåer: 100 Mbit/s, 250 Mbit/s, 500 Mbit/s og 1000 Mbit/s. Enkelte tilbydere tilbyr også lavere hastighetsklasser,¹⁷⁰ høyere hastighetsklasser,¹⁷¹ og mellomliggende hastigheter.¹⁷² Prisen

¹⁶⁶ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 23.

¹⁶⁷ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 20.

¹⁶⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 22.

¹⁶⁹ [Hvilken hastigheter kan jeg forvente? - NextGenTel Hjelp](#). Lesedato 17. februar 2026.

¹⁷⁰ For eksempel tilbyr NextGenTel også 50 og 75 Mbit/s, se [Priser på fiber fra NextGenTel](#). Lesedato 18. mars 2026.

¹⁷¹ For eksempel tilbyr Telia opptil 2500 Mbit/s, se [Fiber- og hybridfiber – raskt og stabilt | Telia](#). Lesedato 18. mars 2026.

¹⁷² For eksempel tilbyr NextGenTel 300 Mbit/s, se [Priser på fiber fra NextGenTel](#). Lesedato 18. mars 2026.

på bredbåndsabonnementet øker med høyere hastighet og varierer fra 699 kroner for 75 Mbit/s til 1399 kroner for 1000 Mbit/s.¹⁷³

- (150) Aktørenes svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting kan tyde på at nedlastingshastigheter rundt 100-200 Mbit/s og opplastingshastigheter opp til 50 Mbit/s kan være tilstrekkelig for en stor andel av kundene i det norske bredbåndsmarkedet.¹⁷⁴
- (151) Bredbånd levert med ulike hastigheter vil imidlertid være tjenester med ulik kvalitetsdimensjon. Selv om lavere hastigheter kan være tilstrekkelig for mange sluttbrukere, vil mange kunder kunne oppfatte høyere hastigheter som en kvalitetsforbedring. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at det ikke vil være lønnsomt med en liten, men varig prisøkning på lavere hastigheter. Basert på det overnevnte er det tilsynets vurdering at det vil eksistere etterspørselssubstitusjon mellom lave og høye bredbåndshastigheter.
- (152) Når det gjelder tilbudssubstitusjon, viser Konkurransetilsynet til at aktører som eier egen fiberinfrastruktur kan justere hastighetsklasser innen eksisterende infrastruktur uten vesentlige kostnader.¹⁷⁵ Aktører som ikke har egen infrastruktur og som kjøper tilgang til aksessnettet via VULA, kan velge mellom hastigheter fra 75-1000 Mbit/s, der de som tilgangskjøpere må betale en månedlig abonnementspris som varierer for de ulike hastighetsklassene.¹⁷⁶ Etter tilsynets vurdering vil derfor også tilgangskjøpere kunne tilby ulike hastigheter til sine kunder. Basert på det ovennevnte vil det etter tilsynets vurdering foreligge tilbudssubstitusjon mellom lave og høye bredbåndshastigheter for både infrastruktureiere og tilgangskjøpere.
- (153) Kommisjonen har tidligere vurdert segmentering etter hastighet.¹⁷⁷ I *Telefonica/Liberty Global/JV* vurderte Kommisjonen at det var lite sannsynlig at segmentering basert på hastighet, henholdsvis 30 Mbit/s til 300 Mbit/s og 300 Mbit/s og mer, kunne rettferdiggjøres.¹⁷⁸ Kommisjonen fant at et slikt skille ikke var hensiktsmessig, ettersom forbrukere over en viss hastighet sannsynligvis oppfatter ulike hastigheter som substituerbare.¹⁷⁹ I sine seneste saker har Kommisjonen vurdert at det ikke er nødvendig å segmentere markedet etter hastigheter.¹⁸⁰ Partene har heller ikke anført at det er nødvendig å segmentere markedet etter hastigheter.
- (154) Det foreligger etter Konkurransetilsynets vurdering dermed substitusjon mellom hastighetsnivåer både på etterspørsels- og tilbudssiden, og det er derfor ikke grunnlag for å avgrense separate produktmarkeder etter hastighet. Alle hastigheter innen bredbåndsaksess via fiber inngår derfor etter tilsynets vurdering i samme relevante produktmarked.

¹⁷³ Prisene er hentet fra NextGenTel, Telenor og GlobalConnects fra henholdsvis [Priser på fiber fra NextGenTel](#), [Raskt, trygt og stabilt fiberbredbånd - Telenor](#) og [Veiledende prisliste for bredbånd | GlobalConnect](#). Lesedato 18. mars 2026.

¹⁷⁴ Se Oslo Economics, *Analyse av bredbåndsbehovet til norske sluttbrukere frem mot 2030*, 3. mai 2023; Brev fra Lyse Konsern 28. november 2025, vedlagt dokument «[\[redacted\]](#)»; [Hvorfor velge internett fra GlobalConnect? | GlobalConnect](#). Lesedato 28. januar 2026; [Hvilken hastighet trenger jeg? | Internett fra Talkmore](#). Lesedato 28. januar 2026; Referat fra møtet med NextGenTel 8. januar 2026, side 2.

¹⁷⁵ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, fotnote 13.

¹⁷⁶ Se [Prisliste pr 04](#), side 3.

¹⁷⁷ Se for eksempel Kommisjonens avgjørelse av 3. august 2016 i sak M.7978 Vodafone/Liberty Global/Dutch JV, avsnitt 36.

¹⁷⁸ Kommisjonens avgjørelse av 19. november 2020 i sak M.9871, Telefonica/Liberty Global/JV, avsnitt 58.

¹⁷⁹ Kommisjonens avgjørelse av 19. november 2020 i sak M.9871, Telefonica/Liberty Global/JV, avsnitt 58.

¹⁸⁰ Se for eksempel Kommisjonens avgjørelse av 20. februar 2024 i sak M.10896 avsnitt 200 med videre henvisninger.

5.2.1.3 Om HFC inngår i samme produktmarked som bredbåndsaksess levert gjennom fiber

- (155) HFC tilbys med stadig høyere nedlastingshastigheter i takt med markeds- og teknologiutviklingen, og teknologien kan derfor tilbys med tilsvarende nedlastingshastigheter som fiber.¹⁸¹
- (156) Til forskjell fra fiber har HFC asymmetrisk opp- og nedlastingshastighet. For HFC innebærer dette at opplastingshastigheten er lavere enn nedlastingshastigheten, jf. avsnitt (75). HFC tilbys med tilsvarende nedlastingshastighet som fiber og opp til 50 Mbit/s eller 500 Mbit/s i opplastingshastighet, avhengig av om kunden har oppgradert HFC¹⁸² eller ikke. Etter Konkurransetilsynet vurdering vil HFC kunne dekke hastighetsbehov for både opp- og nedlasting for en stor andel av kundene uavhengig av om kunden har oppgradert HFC eller ikke, jf. avsnitt (150).
- (157) Selv om HFC kan dekke de fleste kunders hastighetsbehov, skiller HFC seg fra fiber når det gjelder kvalitet. Ettersom HFC benytter koaksialkabel i den siste delen av nettet, er teknologien mer sårbar for eksterne faktorer som elektromagnetiske forstyrrelser og værhendelser som lynnedslag, noe som kan føre til avbrudd, redusert hastighet og ustabil ytelse.¹⁸³ I tillegg deles kapasiteten i nettet mellom mange husstander i samme node, noe som kan føre til redusert ytelse (oppnådd hastighet) og stabilitet i perioder med høy trafikk (mange samtidige brukere).¹⁸⁴ Dette er til forskjell fra fiber, der signalet transporteres som lys i fiber helt frem til kunden uten elektromagnetiske forstyrrelser og uten delt kapasitet mellom ulike kunder.
- (158) Oppgradert HFC har bedre ytelse enn HFC-nettene som ikke er oppgradert. For eksempel oppgir Telia på sine nettsider at kapasiteten og stabiliteten i nettverket utvides kraftig ved å bytte ut eksisterende DOCSIS 3.0 komponenter i nettverket med ny DOCSIS 3.1 standard.¹⁸⁵ Likevel innebærer bruken av koaksialkabler at teknologien fortsatt er sårbar for støy og elektromagnetiske forstyrrelser, jf. avsnitt (157). Etter Konkurransetilsynets vurdering innebærer dette at selv om et oppgradert HFC-nett kan levere samme kapasitet som fiber, vil stabiliteten likevel kunne være svakere. Dette kan påvirke sluttbrukeropplevelsen til bredbåndskundene som benytter HFC.
- (159) Etter Konkurransetilsynets vurdering er det dessuten forhold som underbygger at det er etterspørselssubstitusjon fra fiber til HFC, selv om kvaliteten på teknologiene er ulik. HFC vil normalt oppfylle bredbåndskundenes hastighetsbehov, uavhengig av om nettene er oppgradert eller ikke. Videre viser tilsynet til at både Telenor og Telia markedsfører fiber og HFC under én felles produktkategori, der Telenor bruker betegnelsen Fiberbredbånd, mens Telia benytter Fast Bredbånd. Listepriene for fiber og HFC er de samme under fellesbetegnelsene.¹⁸⁶ At fiber og HFC prises til samme listepri og markedsføres likt, tilsier etter tilsynets vurdering at produktene fremstår som substitutter for kundene.
- (160) Telenor anfører at HFC ikke har tilstrekkelig disiplinerende effekt på fiberleverandørene, og viser til at [REDAKERT], og at HFC ikke nevnes på Telenors produktsider utenom to tekniske forklaringer.¹⁸⁷

¹⁸¹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 24.

¹⁸² Oppgradert HFC er definert i avsnitt (75).

¹⁸³ Se for eksempel brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 c.

¹⁸⁴ Se for eksempel brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 d og referat fra møtet med NextGenTel 8. januar 2026, side 1.

¹⁸⁵ Se *Fibernet - vi oppgraderer fibernetverket for fremtiden | Telia*. Lesedato 23. mars 2026. Telia har også oppgitt at det vil være «[REDAKERT]» både når det kommer til [REDAKERT] mellom HFC som er oppgradert og ikke, se brev fra Telia 18. februar 2026.

¹⁸⁶ Se *Fiber- og hybridfiber – raskt og stabilt | Telia*. Lesedato 2. februar 2026 og *Raskt, trygt og stabilt fiberbredbånd - Telenor*. Lesedato 2. februar 2026.

¹⁸⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 31.

- (161) Konkurransetilsynet viser til at når bredbåndstilbyderne selv velger å markedsføre, prise og tilby disse produktene samlet uten å synliggjøre hvilken teknologi som benyttes, selv i bestillingsøyeblikket, fremstår bredbånd levert via fiber og HFC som samme produkt for sluttkunden.¹⁸⁸ Etter tilsynets vurdering vil mange kunder dermed ikke ha grunnlag for å skille mellom teknologiene, og valget av bredbåndstjeneste vil treffes basert på pris og oppgitt hastighet, snarere enn underliggende teknologi. Dette endres ikke av [REDACTED]. Så lenge HFC inngår i samme produktkategori og tilbys likt som fiber uten tydelig differensiering, vil teknologien fortsatt kunne utøve konkurransepress på fiberbaserte tilbud.
- (162) Videre anfører Telenor at selv om listeprisene er det samme, [REDACTED].¹⁸⁹ Det vises til at Telenor [REDACTED].¹⁹⁰
- (163) Konkurransetilsynet viser til at det faktisk at listeprisene er like, bidrar til at produktene fremstår som substitutter. Dersom HFC-aktører tilbyr lavere win-back priser, kan dette også tyde på at HFC-aktører konkurrerer hardt for å vinne tilbake kunder, noe som understøtter at det er etterspørselssubstitusjon mellom fiber og HFC.
- (164) I tillegg viser Konkurransetilsynet til at det er flere kunder som har byttet fra fiber til HFC i perioden 2022-2024.¹⁹¹ Av [REDACTED] teknologibytter¹⁹² fra fiber til annen teknologi gikk [REDACTED] eller om lag [REDACTED] prosent til HFC, mens [REDACTED] eller om lag [REDACTED] prosent av [REDACTED] teknologibytter fra HFC til en annen teknologi gikk til fiber. Tilsynet vurderer at teknologibytterne delvis påvirkes av tilgjengeligheten av de ulike teknologiene. Fiber er mer utbredt enn HFC, noe som kan innebære at mange fiberkunder ikke har HFC som alternativ. Etter tilsynets vurdering gir likevel de absolutte tallene et godt bilde av den faktiske etterspørselssubstitusjonen, og viser at kundestrømmene går begge veier, selv om kundestrømmene samlet viser en sterkere overgang fra HFC til fiber enn motsatt.¹⁹³
- (165) Telenor anfører at Konkurransetilsynet gjør feil i vurderingen av substitusjon mellom teknologier.¹⁹⁴ Det vises til at bytter som skyldes endrede kundepreferanser til fordel for nylanserte, kvalitativt overlegne produkter ikke kan tas til inntekt for at kunden anser produktene som substitutter.¹⁹⁵ Videre anfører Telenor at tilsynets kundebyttedata ikke underbygger substitusjon fra fiber til HFC og FTB,¹⁹⁶ og at metode og datagrunnlag er beheftet med feil, herunder bruk av feil sammenligningsgrunnlag og en definisjon av kundebytter som kan medføre dobbelttelling ved at flere husholdninger er registrert på samme adresse.¹⁹⁷
- (166) Konkurransetilsynet bemerker innledningsvis at vurderingen av produktmarkedet ikke baseres på teknologibytter alene, men på en samlet vurdering av flere forhold.
- (167) Etter Konkurransetilsynets vurdering gir observerte teknologibytter relevant informasjon om hvilke alternativer kundene faktisk velger mellom, og dermed hvilke teknologier som i praksis

¹⁸⁸ Telenor oppgir i tilsvaret at «[s]elv ikke når kunden skal bestille, fremgår det at HFC blir levert, noe som også gjelder hos Telia», se tilsvaret fra Telenor avsnitt 31.

¹⁸⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 32.

¹⁹⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 32.

¹⁹¹ Se Vedlegg 1, Tabell 11.

¹⁹² Se Vedlegg 1, kapittel 7.1.2.

¹⁹³ Konkurransetilsynet viser til at etterspørselssubstitusjonen mellom fiber og HFC er asymmetrisk, fordi flere kunder bytter fra HFC til fiber enn motsatt. Dersom den asymmetriske etterspørselen hadde innebåret at etterspørselssubstitusjonen fra fiber til HFC ikke hadde vært tilstrekkelig stor til at HFC inngikk i samme produktmarked som fiber, hadde tilsynet gjort en egen markedsavgrensing med utgangspunkt i HFC for å belyse den høye etterspørselssubstitusjonen fra HFC til fiber. Etter tilsynets vurdering har dette ikke vært nødvendig i denne saken.

¹⁹⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 34.

¹⁹⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 34.

¹⁹⁶ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 36.

¹⁹⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 38.

inngår i kundenes valgmuligheter. Når det gjelder Telenors anførsel om at teknologibytter kan være drevet av preferanser for høyere kvalitet, viser tilsynet til at slike bytter nettopp illustrerer at kundene vurderer de ulike teknologiene som reelle alternativer. Etter tilsynets vurdering kan det foreligge etterspørselssubstitusjon selv om produktene er av ulike kvaliteter, så lenge kundene faktisk velger mellom dem.

- (168) Når det gjelder anførselen om at historiske bytter ikke er egnet til å si noe om hvordan kundene ville respondert på en liten, varig prisøkning eller kvalitetsendring, viser Konkurransetilsynet til at historiske teknologibytter er observasjoner av kundenes faktiske valg, som dermed gir informasjon om hvilke teknologier kundene anser som alternativer. Etter tilsynets vurdering utgjør historiske byttedata derfor et relevant grunnlag for vurderingen av etterspørselssubstitusjon mellom teknologier, på tilsvarende måte som kundebytter mellom leverandører gir grunnlag for vurderingen av konkurransenærhet, jf. avsnitt (451).
- (169) Når det gjelder Telenors anførsler om feil ved metode og datagrunnlag, legger Konkurransetilsynet til grunn at metoden og datagrunnlaget gir et korrekt bilde av faktiske kundebytter. Det vises til vurderingene i avsnitt (455) og den nærmere redegjørelsen i Vedlegg 1, kapittel 7, hvor det fremgår hvordan tilsynet har beregnet kundebytter og teknologibytter på aksessnivå og håndtert usikkerhet i datagrunnlaget. På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at Telenors anførsler knyttet til ved metode og datagrunnlag ikke kan føre fram.
- (170) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at de observerte teknologibytterne er relevante i vurderingen av etterspørselssubstitusjon, og underbygger at HFC (og FTB) utøver et konkurransepress mot fiber.
- (171) Videre hevder Telenor at Konkurransetilsynet bruker feil metode når det henvises til kundebytter fra HFC og FTB til fiber i produktmarkedsavgrensningen siden det for en produktmarkedsavgrensning med utgangspunkt i fiber, er det kundebytter fra fiber til HFC og FTB som er relevant å se på.¹⁹⁸ Etter tilsynets vurdering er etterspørselssubstitusjonen fra fiber til HFC og FTB tilstrekkelig stor til at HFC og FTB inngår i samme produktmarked som fiber, jf. kapittel 5.2.1.3 og 5.2.1.4. Dersom dette ikke hadde vært tilfellet, hadde tilsynet også gjort produktmarkedsavgrensninger med utgangspunkt i HFC og FTB. Slike markedsavgrensninger ville etter tilsynets vurdering uansett vist at HFC og FTB inngår i samme produktmarked som fiber. For å underbygge dette har tilsynet derfor vist til kundebytter fra HFC og FTB til fiber. Som det fremgår av varselet fotnote (189) og fotnote (219), har det etter tilsynets vurdering imidlertid ikke vært nødvendig å foreta slike markedsavgrensninger i denne saken.
- (172) For en aktør som tilbyr HFC vil det medføre investeringer og risiko å tilby fiber, i tillegg til at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste. Konkurransetilsynet viser til at infrastrukturen i HFC-nettet er bygget opp slik at fiber føres frem til en node i nærheten av sluttbrukeren, hvor signalet konverteres til radiofrekvens over koaksialkabel for den siste delen av forbindelsen.¹⁹⁹ For å kunne etablere fiber kreves utskifting av koaksialkabelen mellom noden og boligen, gjennom graving av ny fiberkabel eller luftstrekk til husstanden. Selv om eksisterende infrastruktur, altså fiberdelen av HFC-nettet, kan gjenbrukes, er selve omfanget av å utbygge fiber forbundet med høye og irreversible kostnader. Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at etablering av fiberinfrastruktur normalt krever tilgang på areal og rettigheter, samt kapital til grøftegraving, tomteinngrep, kundetilknytning, aktivt utstyr og løpende drift, jf. avsnitt (848).
- (173) I områder hvor Telenor har fiberinfrastruktur er det imidlertid mulig å kjøpe tilgang til Telenors aksessnett gjennom grossistproduktet VULA, og på den måten tilby fiber uten å bygge egen

¹⁹⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 23.

¹⁹⁹ Se for eksempel brev fra Telenor 5. februar, svar på spørsmål 1 e.

infrastruktur. Selv om også leie av fibertilgang medfører investeringer og risiko, er kostnaden og risikoen ved tilgangskjøp lavere enn ved etablering av egen infrastruktur. Konkurransetilsynet viser imidlertid til at aktørene i markedet oppgir at det kan ta flere måneder, og noen ganger over ett år, å koble seg til enkelte ODP-er,²⁰⁰ samt at det krever ressurser og kompetanse å sette seg inn i markedet og Telenors VULA-produkt.²⁰¹ En av aktørene har også oppgitt at det er lite attraktivt å leie infrastruktur, for eksempel via VULA, grunnet dårlige betingelser og dermed veldig lave marginer.²⁰² På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at det er begrenset tilbudssubstitusjon fra HFC til fiber.

- (174) Kommisjonen har i tidligere praksis lagt til grunn at fiber og HFC inngår i samme produktmarked, og begrunnet dette med at de ulike teknologiene konkurrerer i markedet og at forbrukere har en tendens til å basere sitt valg av bredbånd på pris og hastighet heller enn teknologi.²⁰³ Kommisjonen har i sine seneste saker vurdert at markedet for salg av bredbåndssaksess til privatkunder omfatter alle faste bredbåndstjenester, inkludert HFC.²⁰⁴
- (175) Telenor anfører at praksisen vist til i avsnitt (174) ikke gir konkret veiledning på hvordan produktmarkedet skal avgrenses i denne saken, og at det må foretas en konkret og oppdatert markedsavgrensning tilpasset sakens fakta etter dagens situasjon i Norge.²⁰⁵
- (176) Konkurransetilsynet fastholder at Kommisjonens praksis nevnt i avsnitt (174) er relevant. I den nyeste saken, *Orange/Masmovil/JV* fra 2024, opprettholder Kommisjonen vurderingene fra *Orange/Jazztel* og *Orange/VOO/Brutélé*.²⁰⁶ Sakene viser dermed at Kommisjonen over tid har vurdert at fiber og HFC inngår i samme marked. Tilsynet kan ikke se at det foreligger særlige forhold i Norge som tilsier avvik fra denne tilnærmingen, noe som også understøttes av Nkoms markedsavgrensning, jf. avsnitt (177).
- (177) At HFC inngår i samme produktmarked som fiber er også lagt til grunn av Nkom, som i sin seneste analyse av det norske bredbåndsmarkedet avgrenset et samlet produktmarked bestående av fiber, HFC og FTB.²⁰⁷ Momentene som ble framhevet i tilknytning til HFC var at HFC ikke forventes å fases ut raskt, og at HFC-nettet vil være et reelt alternativ til fiber dersom det oppgraderes. Også Nkom viste til at Telenor og Telia markedsfører og har samme listepreiser for HFC og fiber, noe som etter Nkoms oppfatning gjør at fiber og HFC fremstår som tilnærmet samme produkt for kundene.²⁰⁸ De fleste høringsinnspillene til analysen understøttet videre at fiber og HFC inngår i samme produktmarked.²⁰⁹ Nkom har i møte med Konkurransetilsynet 7. mai 2026 opplyst at de foreløpig vurderer at HFC fremdeles vil inngå i samme produktmarked som fiber i deres oppdaterte analyse.²¹⁰
- (178) Telenor anfører at høringssvarene i denne saken viser begrenset konkurransepress fra HFC, og stiller spørsmål ved om disse tillegges samme vekt som innspillene til Nkoms høring.²¹¹
- (179) Konkurransetilsynet viser til avsnitt (177), hvor Nkoms samlede faglige vurdering er oppsummert. Tilsynet har ikke vektlagt høringsinnspillene Nkom mottok isolert sett, men

²⁰⁰ Referat fra møtet med NextGenTel, side 4. Brev fra [REDACTED].

²⁰¹ Referat fra møtet med NextGenTel, side 4.

²⁰² Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 27.

²⁰³ Kommisjonens avgjørelse 19. mai 2015 i sak M.7421, *Orange/Jazztel*, avsnitt 49.

²⁰⁴ Kommisjonens avgjørelse 20. februar 2024 i sak M.10896, *Orange/Masmovil/JV*; 20. mars 2023 i sak M.10663, *Orange/VOO, Brutélé*, avsnitt 51.

²⁰⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 28.

²⁰⁶ Kommisjonens avgjørelse 20. februar 2024 i sak M.10896, *Orange/Masmovil/JV*, avsnitt 204 flg.

²⁰⁷ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 42.

²⁰⁸ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 43.

²⁰⁹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 43.

²¹⁰ Referat fra møte med Nkom 7. mai.

²¹¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 46.

vurderer at Nkoms samlede faglige vurdering understøtter tilsynets vurdering av at HFC og fiber inngår i samme relevante marked.

- (180) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at aktører i markedet har ulik oppfatning av hvor nære substitutter fiber og HFC er. For SDU-kunder oppgir NTE at både fiber, HFC og FTB er aktuelle bredbåndsteknologier.²¹² Telia oppgir at selv om det er preferanse for fiber blant norske forbrukere, opplever selskapet «likevel konkurranse fra aktører som tilbyr bredbåndsaksess via HFC og opplever at en del sluttbrukere vurderer disse teknologiene som substitutter».²¹³ Flere uttalelser viser også til at det er substitusjon fra HFC til fiber. Viken Fiber opplyser at selskapet «ser en trend at flere og flere HFC kunder ønsker seg over til [fiber]».²¹⁴
- (181) For MDU-kunder oppgir Viken Fiber at HFC er mest utbredt og at det har vært «liten svak vekst» på fiber.²¹⁵ Selskapet skriver at dette skyldes at «[fiber] krever større investering som er utfordrende med et lavt pris punkt på tjenester i markedet». NTE opplyser at det er fiber eller HFC som gjelder for slike kunder, og at det på samme måte som for SDU-kundene er produkt og pris som teller.²¹⁶ NextGenTel opplyser på sin side at fiber er den klart mest attraktive teknologien, og at HFC oppfattes som mindre tilfredsstillende. Selskapet skriver at «kundetilfredshetsmålinger tyder på at sluttbrukerne ikke opplever [HFC] som en løsning som fullt ut tilfredsstiller dagens krav til kvalitet og ytelse».²¹⁷ Videre peker Signal Marked på at MDU-kunder «bytter mellom fiberleverandører og fra HFC til fiber».²¹⁸
- (182) Høringssvarene indikerer samtidig at pris kan være viktigere enn bredbåndsteknologi for enkelte kunder. Konkurransetilsynet viser i denne sammenheng til at også GlobalConnect oppgir at «[redacted]».²¹⁹ Andre aktører peker også på betydningen av pris. Viken Fiber oppgir at «[k]undene er mer prisbevisste, enn selektive på teknologi».²²⁰ NTE viser til at både fiber, HFC og FTB er aktuelle bredbåndsteknologier og at «[k]undene skiller ikke så mye på teknologi, men er mer opptatt av produkt og pris».²²¹
- (183) Etter Konkurransetilsynets vurdering er det derfor forhold knyttet til etterspørselssubstitusjon som underbygger at HFC inngår i samme produktmarked som fiber. Som nevnt dekker hastighetene som kan tilbys på HFC behovet til en stor andel av kundene, fiber og HFC fremstilles som samme produkt overfor kundene, både Kommisjonen og Nkom har vurdert at teknologiene er del av det samme produktmarkedet, jf. avsnitt (174) og (177), og pris fremstår som viktigere for kundene enn hvilken bredbåndsteknologi de har.
- (184) Telenor anfører at tilsynet setter den rettslige terskelen for å inkludere HFC i markedet for lavt,²²² og at fiber ikke møter tilstrekkelig konkurransepress fra HFC og FTB, når de relevante bevismidlene fra Kommisjonen vurderes.²²³ Telenor anfører videre at vurderingstemaet til Konkurransetilsynet varierer ved vurderingen av etterspørselssubstitusjon mellom ulike teknologier, uten at dette er begrunnet.²²⁴

²¹² Brev fra NTE, 26. november 2025, svar på spørsmål 14 a.

²¹³ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 5.

²¹⁴ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 14 a.

²¹⁵ Brev fra Viken Fiber, 28. november 2025, svar på spørsmål 14 b.

²¹⁶ Brev fra NTE, 26. november 2025, svar på spørsmål 14 b.

²¹⁷ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 14 b.

²¹⁸ Brev fra Signal Marked, 28. november 2025, svar på spørsmål 22 b.

²¹⁹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 11.

²²⁰ Brev fra Viken Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 6.

²²¹ Brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 14 a.

²²² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 24.

²²³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 29.

²²⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 26.

- (185) Konkurransetilsynet viser til at vurderingen av både etterspørsels- og tilbudssubstitusjon gjennomgående følger et SSNIP-rammeverk, uavhengig av om dette uttrykkes eksplisitt i vurderingen eller ikke. Tilsynet er heller ikke enig i at vurderingene av substitusjon har skjedd med utgangspunkt i forskjellige vurderingstema eller at tilsynet har lagt til grunn ulik rettslig terskel.
- (186) Konkurransetilsynet opprettholder at HFC inngår i det samme produktmarkedet som bredbåndsaksess gjennom fiber. Tilsynet har tatt hensyn til de kvalitetsmessige forskjellene mellom HFC og fiber både i vurderingen av produktmarkedet og i konkurranseanalysen, jf. avsnitt (156)-(158) og kapittel 7.
- (187) Konkurransetilsynet viser videre til at HFC vil kunne dekke hastighetsbehovet for en stor andel av kundene, uavhengig av om HFC-nettet er oppgradert eller ikke, jf. avsnitt (156). Siden fiber og HFC markedsføres og prises likt, fremstår videre bredbåndsteknologiene som samme produkt for sluttkunden, som etter tilsynets vurdering innebærer at mange kunder ikke vil ha grunnlag for å skille mellom teknologiene. Til dette kommer at det er etterspørselssubstitusjon mellom bredbåndsteknologiene, selv om kundestrømmene samlet viser en sterkere overgang fra HFC til fiber enn motsatt, jf. avsnitt (164). Tilsynet viser i denne sammenheng også til at både Kommisjonen og Nkom anser fiber og HFC som substitutter og som en del av det samme markedet, jf. avsnitt (174) og (177). Når det gjelder anførselen om at [REDACTED], vises det til tilsynet vurdering av dette i kapittel 6.2.
- (188) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at HFC inngår i samme produktmarked som fiber.

5.2.1.4 Om FTB inngår i samme produktmarked som bredbåndsaksess levert gjennom fiber og HFC

- (189) FTB er en bredbåndsteknologi der kunden får internett via mobilnettet gjennom en fastmontert mottaker (antenne) på kundens bolig, jf. avsnitt (76). Teknologien baserer seg på at fiber føres frem til basestasjonen, før internettsignalet distribueres trådløst videre til mottakeren på boligen. Dette innebærer at FTB i praksis fungerer som en fast bredbåndstjeneste, men uten kabel inn til huset. Ettersom FTB først og fremst markedsføres og tilbys til SDU-kunder, er vurderingen nedenfor avgrenset til disse.²²⁵
- (190) FTB basert på 5G kan tilbys med nedlastingshastighet fra 50 til 500 Mbit/s, og opplastingshastighet til inntil 150 Mbit/s.²²⁶ Selv om kapasiteten til FTB er lavere enn fiber og HFC, er det Konkurransetilsynets vurdering at hastigheten som kan tilbys via FTB er tilstrekkelig til å kunne dekke hastighetsbehovet til en stor andel av bredbåndskundene, jf. avsnitt (150).
- (191) FTB har likevel enkelte tekniske begrensninger som kan påvirke bredbåndstjenestens kvalitet og kundens sluttbrukeropplevelse. FTB er, som andre trådløse teknologier, sensitiv for kraftig uvær og hindringer i siktløse fra mottaker på boligen til basestasjonen, som kan redusere hastigheten og i enkelte tilfeller føre til avbrudd på bredbåndstjenesten.²²⁷ Videre har hver basestasjon begrenset kapasitet, som deles mellom tilknyttede kunder.

²²⁵ Det fremgår i meldingen, avsnitt 97 at «[FTB] kan både tilbys til SDU-kunder og til individuelle kunder som inngår i MDU. Etter det Telenor kjenner til, markedsføres imidlertid først og fremst [FTB] til SDU-kunder». GlobalConnect oppgir at «[d]et er stort sett bare fiber og HFC som tilbys i MDU-markedet, oss bekjent», se brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 3 a.

²²⁶ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 47 og brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 b.

²²⁷ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 c.

- (192) FTB tilbys imidlertid som en fast bredbåndstjeneste tilknyttet en bestemt adresse, hvor tilbydereren på forhånd foretar konkrete kapasitetsvurderinger før tjenesten tilbys.²²⁸ Dette innebærer at kunden kun tilbys FTB der tilbydereren har vurdert at det er tilstrekkelig kapasitet i nettet.²²⁹ Etter tilsynets vurdering vil derfor den faktiske ytelsen i mindre grad være utsatt for belastning i nettet.
- (193) Konkurransetilsynet har laget en oversikt over listepriser for ulike hastighetsklasser som tilbys via fiber, HFC og FTB til SDU-kunder. Prisene er listepriser for bredbånd uten TV-pakke, og hentet fra hjemmesiden til Telenor²³⁰ og Telia 5. januar 2026,²³¹ samt Bahnhof's svar på pålegg om å gi opplysninger.²³² Tabellen viser etter tilsynets vurdering at det er relativt små prisforskjeller mellom abonnementsprisene til teknologiene, se Tabell 1 nedenfor.

Tabell 1 Eksempler på abonnementspriser per måned for ulike hastigheter via ulike bredbåndsteknologier.²³³

Hastighet Mbit/s	Telenor		Telia		Bahnhof	
	Fiber/HFC	FTB	Fiber/HFC	FTB	Fiber	FTB
25	N/A	N/A	N/A	689 kr		
50	N/A	849 kr	N/A	749 kr		
100	N/A	899 kr	849 kr	789 kr		
150	949 kr	N/A	N/A	N/A		
250	N/A	999 kr	949 kr	889 kr		
500	1 049 kr	1 149 kr	1 049 kr	1 089 kr		

- (194) Konkurransetilsynet viser videre til at det er flere kunder som har byttet fra fiber til FTB i perioden juni 2022 til desember 2024.²³⁴ Av [redacted] teknologibytter fra fiber til en annen teknologi gikk [redacted] eller om lag [redacted] prosent til FTB, mens [redacted] eller om lag [redacted] prosent av [redacted] FTB-kunder byttet til fiber. Etter tilsynets vurdering indikerer dette at flere av kundene anser FTB som et substitutt til fiber.
- (195) Videre viser Konkurransetilsynet til at av [redacted] leverandørbytter fra HFC til en annen teknologi gikk [redacted] eller om lag [redacted] prosent til FTB, mens [redacted] eller om lag [redacted] prosent av [redacted] FTB-kunder byttet til HFC.²³⁵ Tilsynet vurderer at teknologibyttene delvis påvirkes av tilgjengeligheten av de ulike teknologiene. FTB er mer utbredt enn HFC, noe som kan innebære at mange FTB-kunder ikke har HFC som alternativ. Etter tilsynets vurdering gir likevel de absolutte tallene et godt bilde av den faktiske etterspørselssubstitusjonen mellom FTB og HFC.

²²⁸ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 51 og 59. Telia oppgir at [redacted], se brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 1 d.

²²⁹ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 15 a, i. Telenor opplyser at [redacted].

²³⁰ Raskt, trygt og stabilt fiberbredbånd - Telenor og Trådløst Bredbånd - Få raskt og stabilt 5G-bredbånd uten å grave - Telenor.

²³¹ Fiber- og hybridfiber – raskt og stabilt | Telia og Trådløst Bredbånd – på nett uten å grave | Telia.

²³² Se brev fra Bahnhof 21. november 2025, vedlagt dokument «Priser Bahnhof».

²³³ Det kan være forskjell i etableringsgebyret mellom teknologiene. Bahnhof opplyser blant annet at gebyret for både fiber og FTB bortfaller ved 12 måneders bindingstid, se brev fra Bahnhof 21. januar 2026, svar på spørsmål 1 a. Telia opplyser at selskapet ikke har etableringskostnad for sluttbrukere, se brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 1 a.

²³⁴ Se Vedlegg 1, Tabell 11.

²³⁵ Se Vedlegg 1, Tabell 11.

- (196) På bakgrunn av ovennevnte foreligger det etter Konkurransetilsynets vurdering etterspørselssubstitusjon fra fiber til FTB. I denne vurderingen vises det til at FTB for mange kunder vil oppfylle bredbåndskundenes hastighetsbehov, jf. avsnitt (190). Videre vises det til at FTB, til tross for at teknologien er basert på mobilnettet, tilbys og benyttes som en fast bredbåndstilknytning til boligen. For sluttbrukeren fremstår FTB dermed som et alternativ til fiber og HFC, ved at tjenesten er knyttet til en bestemt adresse, uten databegrensninger. I tillegg er listepriene for fiber og FTB noenlunde like, og kundebytteanalysen viser at [REDACTED] kunder har byttet fra fiber til FTB.²³⁶ Hertil viser tilsynet til vurderingen i avsnitt (171), hvor det fremgår at tilsynet mener at etterspørselssubstitusjonen begge veier er tilstrekkelig til at FTB inngår i samme marked som fiber.
- (197) For en aktør som tilbyr FTB vil det medføre investeringer og risiko ved å i tillegg kunne tilby fiber, samt at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste, jf. avsnitt (172). Selv om aktører kan leie tilgang til fiber fra tredjeparter, er det også knyttet investeringer og risiko til dette, i tillegg til at grossisttilbudet ikke er tilgjengelig i alle områder jf. avsnitt (173). På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at det er begrenset tilbudssubstitusjon fra FTB til fiber.
- (198) På samme måte vil det for en aktør som tilbyr FTB etter Konkurransetilsynets vurdering medføre investeringer og risiko for å tilby HFC, i tillegg til at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste. Tilsynet er ikke kjent med at aktører tilbyr leie av HFC-nett, slik at aktørene må etablere egen HFC-infrastruktur frem til sluttkunden.
- (199) Kommisjonen har i nyere saker lagt til grunn at FTB inngår i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder.²³⁷
- (200) Nkom påpeker at selv om utbredelsen av og kvaliteten på FTB-produkter varierer, har Norge på dette punktet kommet vesentlig lenger enn de fleste EU-land på dette området.²³⁸ Etter Konkurransetilsynets vurdering innebærer dette at FTB i det norske markedet i større grad må anses som et reelt alternativ, og dermed et substitutt, til fiber og HFC for sluttbrukerne.
- (201) I sin nyeste analyse av det norske bredbåndsmarkedet avgrenset Nkom et samlet produktmarked bestående av fiber, HFC og FTB.²³⁹ Nkoms etterspørselsanalyse viste at mange sluttbrukere er lite opptatt av teknologi så lenge produktet dekker bredbåndsbehovet. Videre vurderte Nkom at FTB kan ha en prisdisiplinerende effekt på fiber og HFC, og at det er stor grad av overlap i hastigheter mellom teknologiene. Det ble også vist til at FTB tilbys med mulighet for kjøp av TV-pakker, samt små prisforskjeller mellom teknologiene i hastighetsklassen 100-500 Mbit/s.²⁴⁰ Dekningsundersøkelsen viste videre substitusjon begge veier mellom fiber og FTB, noe som samlet ble vurdert som tilstrekkelig til at teknologiene inngår i samme produktmarked.²⁴¹
- (202) Videre viser Konkurransetilsynet til at i EFTA Surveillance Authority («ESA») sitt brev til Nærings- og fiskeridepartementet sendt 26. februar 2026, oppgir ESA at FTB «*provide competition to FTTP-based²⁴² and HFC-based solutions in the market and reliable*

²³⁶ Konkurransetilsynet viser til at etterspørselssubstitusjonen mellom fiber og FTB er asymmetrisk, fordi flere kunder bytter fra FTB til fiber enn motsatt. Dersom den asymmetriske etterspørselen hadde gjort at etterspørselssubstitusjonen fra fiber til FTB ikke hadde vært tilstrekkelig stor til at FTB inngikk i samme produktmarked som fiber, hadde tilsynet gjort en egen markedsavgrensning med utgangspunkt i FTB for å belyse den høye etterspørselssubstitusjonen fra FTB til fiber. Etter tilsynets vurdering har dette ikke vært nødvendig i denne saken.

²³⁷ Kommisjonens avgjørelse av 20. februar 2024 i sak M.10896, avsnitt 209; av 20. mars 2023 i sak M.10663, Orange/VOO/Brutèle, avsnitt 44.

²³⁸ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 37.

²³⁹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 42.

²⁴⁰ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 48.

²⁴¹ Nkom har lagt til grunn den samme markedsavgrensningen i tilleggssanalysen av grossistmarkedet 6. januar 2026, se Nkom, *Tilleggsanalyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 6. januar 2026, side 8.

²⁴² FTTP er det samme som fiber.

connectivity in areas where no FTTP-based and HFC-based solutions exist.²⁴³ ESAs vurdering i brevet samsvarer med GlobalConnects interne dokumenter, hvor det fremgår at selskapets

, og at det

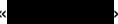
.²⁴⁴

- (203) Partene anfører som at det relevante produktmarkedet i saken er salg av bredbåndsaksess basert på fiber til privatkunder.²⁴⁵ De viser til at FTB har asymmetrisk ned- og opplastingshastighet og at flertallet velger fiber dersom de har mulighet til det.²⁴⁶
- (204) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at aktørene har ulike syn på i hvilken grad FTB er et alternativ til fiber. Bahnhof beskriver at «FTB anses av mange å være et godt alternativ rent teknisk, men i praksis har nok de fleste forbrukere et inntrykk av at fiberteknologi er overlegen også for vanlig bruk av nett-tjenester».²⁴⁷ NextGenTel oppgir at FTB «ikke [er] et substitutt for fiber når det gjelder leveringskvalitet, kapasitet og stabilitet» og at både deres og Telenors FTB-kunder i stor grad stammer fra kobberutfasingen uten å gi varig konkurranseintensitet i markedet.²⁴⁸
- (205) Andre aktører oppfatter FTB som et nærmere substitutt til fiber overfor SDU-kunder.²⁴⁹ Enkelte Altibox-partnere oppgir at de opplever å miste kunder til FTB og at FTB stadig blir mer attraktivt. Lyse Tele «opplever at konkurranse fra FTB er reell, og mener at faktisk og potensiell konkurranse i form av fiberoverbygging og økt parallell kablet dekning, herunder også FTB skaper bærekraftig konkurranse i bredbåndsmarkedet».²⁵⁰ NTE peker på at «fiber, HFC og FTB alle [er] aktuelle [bredbåndsteknologier]» og at kundene er mer opptatt av produkt og pris fremfor teknologi.²⁵¹
- (206) Konkurransetilsynet viser videre til avsnitt (190)-(205) hvor det fremgår at hastigheten som tilbys via FTB er tilstrekkelig til å dekke hastighetsbehovet til en stor andel av kundene, at bredbåndstilbyderen vurderer om det er tilstrekkelig kapasitet i nettet på den aktuelle adressen før tjenesten tilbys for å sikre en god nok tjeneste, at flere kunder anser FTB som et substitutt til fiber og at enkelte aktører opplever konkurranse fra FTB. Til dette kommer som nevnt i avsnitt(199), (200) og (202) at både Kommisjonen, Nkom og ESA understøtter at det er etterspørselssubstitusjon mellom fiber og FTB.
- (207) På bakgrunn av det ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at FTB inngår i samme produktmarked som fiber.

5.2.1.5 Om mobilt bredbånd (MBB) inngår i samme produktmarked som bredbåndsaksess levert gjennom fiber, HFC og FTB

- (208) Mobilt bredbånd leverer datatjeneste via et SIM-kort, for eksempel i en mobil eller ruter, som gir brukeren tilgang til internett gjennom mobilnettet.²⁵² Til forskjell fra FTB krever ikke tjenesten fastmontert utstyr. Dette innebærer at abonnementet ikke er tilknyttet en adresse,

²⁴³ ESA, Decision No 046/26/COL (Case No 95327), 26. februar 2026, avsnitt 12. Tilgjengelig her: [*Letter](#). Brevet gjelder godkjenning av norsk støtteordning for utbygging av bredbånd og mobildekning innenfor EØS-reglene om statsstøtte.

²⁴⁴ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «»

²⁴⁵ Meldingen, avsnitt 80.

²⁴⁶ Meldingen, avsnitt 80.

²⁴⁷ Brev fra Bahnhof 21. november 2025 svar på spørsmål 14 a.

²⁴⁸ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 14 a og 15 a.

²⁴⁹ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 14 a; Brev fra Lyse Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 22 a; Brev fra Lyse Tele 28. november 2025, svar på spørsmål 14 og 18; Brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 14 a.

²⁵⁰ Brev fra Lyse Tele 28. november 2025, svar på spørsmål 14.

²⁵¹ Brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 14 a.

²⁵² Oslo Economics, *Analyse av bredbåndsbehovet til norske sluttbrukere frem mot 2030*, 3. mai 2023, side 25.

og kan flyttes fritt. I dag har de aller fleste husstander tilgang til tre mobilnett, fra henholdsvis Telenor, Telia og Ice, og utbyggingen av 5G-nettet har kommet langt.²⁵³

- (209) Hvilken hastighet som kan leveres i mobilnettet avhenger av flere forhold som hvilken teknologi som er tilgjengelig der kunden befinner seg, for eksempel 5G eller 4G, hvilken hastighet som er tilgjengelig i abonnementet til kunden, antall mobilbrukere i samme område, hvilken mobil eller ruter man bruker og avstanden til mobilmasten.²⁵⁴ I motsetning til FTB foretas det ikke tilsvarende forhåndsvurdering av kapasitet på adressenivå før tjenesten tilbys. FTB vil dermed gi en mer forutsigbar kapasitet for den enkelte kunde, mens ytelsen for mobilt bredbånd i større grad avhenger av løpende nettbelastning, antall samtidige brukere og hvor tjenesten benyttes.²⁵⁵
- (210) Det ovennevnte innebærer etter Konkurransetilsynets vurdering at mobilt bredbånd gir en mer situasjonsavhengig og mindre forutsigbar brukeropplevelse enn faste bredbåndstjenester. I motsetning til FTB som er adressebasert og kapasitetssikret, jf. avsnitt (192), vil brukere av mobilt bredbånd i større grad være utsatt for løpende variasjoner i dekning og nettverkskapasitet.
- (211) Videre leveres mobilt bredbånd ofte med datakvoter eller hastighetsreduksjon etter et visst forbruk som typisk varierer fra 8 til 1200 GB per måned,²⁵⁶ og/eller hastighetsreduksjon etter et visst forbruk.²⁵⁷ Sistnevnte gjelder også abonnement som markedsføres som fri bruk eller lignende.²⁵⁸ Dette skiller produktene fra faste bredbåndsprодукter, som leveres uten tilsvarende databegrensninger.
- (212) Konkurransetilsynet viser videre til GlobalConnects interne dokumenter, hvor det fremgår at selskapets [REDACTED]
[REDACTED].²⁵⁹ Etter tilsynets vurdering tilsier dette at der er mindre substitusjon fra fiber til mobilt bredbånd, enn substitusjon fra fiber til fast bredbånd.
- (213) Tilsynet viser videre til at flertallet av aktørene i markedet ikke har omtalt mobilt bredbånd som en alternativ eller konkurrerende teknologi i sine høringssvar.²⁶⁰
- (214) På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet at en liten, men signifikant prisøkning på faste bredbåndsteknologier²⁶¹ ikke vil føre til at et tilstrekkelig antall kunder bytter til mobilt bredbånd, og at mobilt bredbånd derfor ikke er et nært nok substitutt til å inngå i samme

²⁵³ Mobildekning - Nkom. Lesedato 24. januar 2026. Ifølge rapporten hadde 98,4 prosent av alle husstander ved utgangen av 2024 dekning på minst 30 Mbit/s.

²⁵⁴ Se Hastighet hos Telia | Telia. Lesedato 19. februar 2026; Mobilt Bredbånd! Få mer data til samme lave pris - ice. Lesedato 19. februar 2026.

²⁵⁵ Hastighet hos Telia | Telia. Lesedato 19. februar 2026.

²⁵⁶ Telia tilbyr datapakker fra 10-500 GB i måneden, Telenor fra 8-200 GB og Ice fra 10-1200 GB i måneden, se Mobilt bredbånd – aldri tom for data, nå også med 5G! | Telia, Mobilt Bredbånd – se våre abonnement og priser – Telenor og Mobilt Bredbåndet d Få mer data til samme lave pris - ice. Lesedato 19. februar 2026.

²⁵⁷ Flere tilbydere opererer med faste datapakker fremfor ubegrenset data, se for eksempel Telenor og Ice sine mobile bredbåndsabonnement i Mobilt Bredbånd – se våre abonnement og priser – Telenor og Mobilt Bredbånd! Få mer data til samme lave pris - ice. Lesedato 5. mai 2026. Konkurransetilsynet har også gjennomgått tilbud fra OneCall, Chilimobil, Plussmobil og Sagamobil, som tilbyr faste datapakker utenom Chilimobil.

²⁵⁸ Abonnement som markedsføres som "fri bruk" eller ubegrenset data innebærer normalt hastighetsreduksjon etter et visst forbruk, for eksempel til rundt 10 Mbit/s eller lavere, se Mobilt Bredbånd – se våre abonnement og priser – Telenor, Mobilt bredbånd – aldri tom for data, nå også med 5G! | Telia, Mobilt Bredbånd! Få mer data til samme lave pris - ice og Chilimobil – Norges mest fornøyde kunder. Lesedato 26. mai 2026.

²⁵⁹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]».

²⁶⁰ Unntaket er Lyse Marked som oppgir at selskapet «mister kunder årlig til mobilt bredbånd eller [REDACTED]», se brev fra Lyse Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 14 a.

²⁶¹ Fast bredbånd omfatter fiber, HFC og FTB.

produktmarked som faste bredbåndsteknologier. Etter tilsynets vurdering er det derfor begrenset etterspørselssubstitusjon fra faste bredbåndsteknologier til mobilt bredbånd.

- (215) For en aktør som tilbyr mobilt bredbånd vil det etter Konkurransetilsynets vurdering medføre investeringer og risiko for å kunne tilby fiber, samt at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste, jf. avsnitt (172). Selv om aktører kan leie tilgang til fiber fra tredjeparter, er det også knyttet investeringer og risiko til dette, jf. avsnitt (173). På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at det er begrenset tilbudssubstitusjon fra mobilt bredbånd til fiber.
- (216) På samme måte vil det for en aktør som tilbyr mobilt bredbånd etter Konkurransetilsynets vurdering medføre investeringer og risiko for å tilby HFC, samt at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste, i den grad dette måtte fremstå som interessant. Som nevnt i avsnitt (198) må aktørene etablere egen HFC-infrastruktur da dette ikke kan leies, som det er knyttet investeringer og risiko til.
- (217) For en aktør som tilbyr mobilt bredbånd vil det etter Konkurransetilsynets vurdering være enklere å også tilby FTB, ettersom FTB leveres over mobilnettet på lik linje med mobilt bredbånd. Etter Telenors oppfatning kan en tilbyder som leverer MBB eller mobildata, uten vesentlige kostnader bli en FTB-tilbyder ettersom samme underliggende infrastruktur blir brukt.²⁶² Tilsynet viser imidlertid til at det vil medføre kostnader og innebære risiko for en aktør som tilbyr MBB, å også tilby FTB. Selv om den underliggende infrastrukturen er den samme, må tilbyderne etablere eller tilpasse markedsføring, salgsapparat og kundeservice, samt anskaffe nødvendig utstyr som antenner og rutere, og opparbeide relevant kompetanse for å kunne tilby bredbåndstjenester via FTB. Mobiloperatøren må også ha systemer for å på forhånd vurdere om det er tilgjengelig kapasitet på adressen, jf. avsnitt (209).
- (218) Videre vil det etter Konkurransetilsynets vurdering være knyttet usikkerhet til etterspørsel og lønnsomhet ved et slikt tilbud. Dette understøttes av høringssvar fra Lyse Tele, som oppgir at [redacted].²⁶³ Selskapet viser imidlertid til at dette « [redacted] ». ²⁶⁴ Selv om Lyse Tele (Altibox) ikke selv tilbyr mobilt bredbånd, vurderer tilsynet at høringssvaret likevel understøtter at det er risiko knyttet til å tilby bredbåndstjenester via FTB. Tilsynets vurdering er på denne bakgrunn at det er begrenset tilbudssubstitusjon fra mobilt bredbånd til FTB.
- (219) Kommisjonen har i tidligere praksis lagt til grunn at mobilt bredbånd ikke inngår i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder, men har åpnet for at dette kan endre seg i tråd med den teknologiske utviklingen.²⁶⁵ I nyere saker har Kommisjonen lagt til grunn at markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder omfatter alle faste bredbåndstjenester, inkludert fiber, HFC og FTB, mens mobile bredbåndprodukter er vurdert som en del av sluttbrukermarkedet for mobiltelefoni.²⁶⁶
- (220) Nkom har i sin seneste analyse av det norske bredbåndsmarkedet vurdert at mobilt bredbånd ikke er tilstrekkelig substituerbart med faste bredbåndstjenester til å inngå i det samme produktmarkedet som fiber, HFC og FTB.²⁶⁷ Nkom viser blant annet til at sluttbrukere anser mobilt bredbånd som et tillegg, heller enn et substitutt til fast bredbåndsaksess, og at det ikke er noe som tyder på økt overgang fra faste til mobile løsninger.²⁶⁸ Videre viser Nkom

²⁶² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 67.

²⁶³ Brev fra Lyse Tele 26. januar 2026, svar på spørsmål 20 a, i.

²⁶⁴ Brev fra Lyse Tele 26. januar 2026, svar på spørsmål 20 a, i.

²⁶⁵ Kommisjonens avgjørelse av 2. juli 2014 i sak M.7231, Vodafone/Ono, avsnitt 17; Kommisjonens avgjørelse av 19. mai 2015 i sak M.7421, Orange/Jazztel, avsnitt 53.

²⁶⁶ Kommisjonens avgjørelse av 20. februar 2024 i sak M.10896, Orange/Masmoil/JV, avsnitt 207 og 209; av 20. mars 2023 i sak M.10663, Orange/VOO, Brutélé, avsnitt 51.

²⁶⁷ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 59.

²⁶⁸ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 56-59.

til at mobile bredbåndsprodukter ofte har databegrensninger, og at faste bredbåndsprodukter normalt vil gi høyere båndbredde og oppleves som mer stabilt enn mobilt bredbånd, fordi overføringskapasiteten ikke på samme måte avhenger av omfanget av annen bruk i samme område og avstand til nærmeste basestasjon.²⁶⁹ Nkom påpeker også at i motsetning til FTB, der aktøren gjør konkrete vurderinger av blant annet kapasitet for den aktuelle adressen, vil tilgjengelig kapasitet for mobilt bredbånd være usikker og avhengig av hvor tjenesten benyttes.²⁷⁰

- (221) Samtidig påpeker Nkom at når det gjelder substituerbarhet på tilbudssiden, innebærer Lyses oppkjøp av Ice at de tre største aktørene i bredbåndsmarkedet kan tilby både kablet og mobilnettbasert aksess i store deler av landet.²⁷¹ Dette innebærer at aktørene, som svar på en marginal prisendring, på relativt kort sikt vil kunne endre sin distribusjon av teknologier og tilby substituerbare teknologier uten betydelige tilleggskostnader eller risiko, noe som både gjelder FTB og mobilt bredbånd.²⁷² Samtidig antar Nkom at aktuelle mobilnettbaserte produkter for å konkurrere mot kablet bredbånd i første rekke vil være FTB, siden FTB er mer tilpasset behovene til brukerne av fast bredbånd og gir mer trygghet for en stabil bredbåndsløseleveranse.²⁷³
- (222) Telenor anfører at utbyggingen av 5G og fri bruk som abonnementsform innebærer at mobilt bredbånd og alminnelig mobildata må inngå i markedet dersom markedet ikke begrenses til fiber.²⁷⁴ Telenor viser også til at Konkurransetilsynets henvisning til Kommisjonspraksis og Nkoms analyse ikke hensyntar uttalelser om at utbygging av 5G-nettet kan gjøre substituerbarhet nærliggende.²⁷⁵
- (223) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (219)-(220), hvor det er gjengitt at Kommisjonen har åpnet for at den teknologiske utviklingen kan tilsi endret vurdering av substituerbarhet mellom faste og mobile bredbåndstjenester. Samtidig har ikke Kommisjonen i senere praksis funnet at utviklingen har gitt grunnlag for å inkludere MBB eller mobildata i samme marked som fiber. Når det gjelder utbyggingen av 5G i Norge, har heller ikke Nkom i sin seneste analyse funnet at utviklingen medfører at mobilt bredbånd og alminnelig mobildata utgjør tilstrekkelige substitutter til å inngå i samme produktmarked som fiber, HFC og FTB.²⁷⁶ På denne bakgrunn, og med henvisning til vurderingene av «fri bruk»-abonnementer i avsnitt (211), er det tilsynets vurdering at utviklingen knyttet til 5G ikke gir grunnlag for en annen markedsavgrensning i denne saken.
- (224) Telenor anfører videre at flere av forholdene som vektlegges for mobilt bredbånd også gjelder for FTB, som at tjenesten er mer ustabil og at kapasiteten kan variere ut fra hvor tjenesten brukes.²⁷⁷ Konkurransetilsynet viser til at selv om fast bredbånd og mobilt bredbånd benytter samme underliggende infrastruktur, er det grunnleggende forskjeller i hvordan tjenestene benyttes og leveres. FTB tilbys som en planlagt tilknytning til en bestemt adresse, hvor tilbydereren vurderer kapasitet og ytelse før salg av tjenesten, jf. avsnitt (192). Dette innebærer at FTB, på lik linje med fiber og HFC, fremstår som en fast bredbåndstjeneste med forutsigbar og stabil kapasitet. Mobilt bredbånd tilbys derimot som en tilgangstjeneste til mobilnettet

²⁶⁹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 58.

²⁷⁰ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 59.

²⁷¹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 59.

²⁷² Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 59.

²⁷³ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 59.

²⁷⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 59.

²⁷⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 66.

²⁷⁶ I Norlys' ervervelse av Ewii Fibernet, vurderte Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen at 5G-basert bredbånd ikke inngår i samme produktmarked som kablede bredbåndsteknologier. I saken inkluderes ikke FTB-produkter i samme marked som bredbånd via fiber og HFC. Konkurransetilsynet påpeker at aktører i Norge stiller høyere krav til kvaliteten på FTB-tjenester enn i Sverige og Danmark, noe som tilsier at FTB er et bedre og mer stabilt produkt i Norge, jf. referat fra møte med Nkom 7. mai 2026, avsnitt 10. Vurderingen i saken har derfor begrenset overføringsverdi for denne saken.

²⁷⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 61.

uten tilsvarende vurdering på adressenivå, og ytelsen vil i større grad avhenge av løpende nettverkskapasitet, antall samtidige brukere og hvor tjenesten benyttes, jf. avsnitt (209). Etter tilsynets vurdering innebærer disse forskjellene at tjenestene dekker ulike behov, der FTB i større grad er ment å dekke husholdningens behov for stabilt internett med høy kapasitet, mens mobilt bredbånd dekker behov for mobilitet eller midlertidig tilgang til internett.

- (225) Samlet er det Konkurransetilsynets vurdering at mobilt bredbånd ikke er tilstrekkelig nært substitutt til fiber, HFC og FTB til at det inngår i samme produktmarked. På bakgrunn av dette er det tilsynets vurdering at mobilt bredbånd ikke inngår i det relevante produktmarkedet.
- (226) Når det gjelder alminnelig mobildata, viser Konkurransetilsynet til at teknologien i enda større grad enn mobilt bredbånd er utviklet for mobil bruk, og derfor ikke fremstår som et alternativ til fast bredbåndsaksess, jf. avsnitt (210). På bakgrunn av dette er det tilsynets vurdering at mobilt bredbånd ikke inngår i det relevante produktmarkedet.

5.2.1.6 Om satellittbasert bredbånd inngår i samme produktmarked som bredbåndsaksess levert gjennom fiber, HFC og FTB

- (227) Satellittbasert bredbånd kan leveres via både høy- og lavbanesatellitter. Ifølge en rapport utarbeidet på vegne av Nkom er det kun lavbanesatellitter som forventes å være relevant for levering av bredbåndstjenester fremover.²⁷⁸ Vurderingen av hvorvidt satellittbasert bredbånd inngår i markedet begrenses derfor til lavbanesatellitter.
- (228) SpaceX lanserte et bredbåndstilbud basert på lavbanesatellitter i 2022 under merkenavnet Starlink, som er tilgjengelig i hele Norge og tilbyr ubegrenset data typisk med nedlastingshastighet fra 45-280 Mbit/s og opplastingshastighet fra 10-30 Mbit/s avhengig av hvor kunden befinner seg.²⁷⁹ Tjenesten for boliger tilbys gjennom produktene «Bolig Lite» og «Bolig», som koster henholdsvis 399 kroner og 569 kroner per måned, der sistnevnte skal gi høyere forventet opp- og nedlastingshastigheter.²⁸⁰
- (229) Kapasiteten til satellittbasert bredbånd vil i noen grad avhenge av antall samtidige brukere i et område, og tjenesten har vesentlig høyere forsinkelse enn fiber, HFC og FTB.²⁸¹ Selv om det er potensiale for økt ytelse og kapasitet i fremtiden, er det usikkert hvordan dette vil utvikle seg de nærmeste årene.²⁸² Satellittbredbånd basert på lavbanesatellitter krever også fri sikt til himmelen, slik at trær eller andre hindringer kan redusere kvaliteten på tjenesten ved avbrudd eller redusert ytelse gjennom redusert hastighet. Videre er satellittbredbånd mer værsensitivt enn andre teknologier, ved at kraftig regn og særlig tett snøfall kan gi midlertidige utfall.²⁸³ I tillegg har satellittbasert bredbånd betydelig høyere strømforbruk enn fiber, HFC og FTB.
- (230) På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet at en liten, men signifikant prisøkning på fiber, HFC og FTB ikke vil føre til at et tilstrekkelig antall kunder bytter til satellittbasert bredbånd, og at teknologien derfor ikke er et nært nok substitutt til å inngå i samme produktmarked som faste bredbåndsteknologier.
- (231) Videre viser Konkurransetilsynet til at flertallet av aktørene ikke har omtalt satellittbasert bredbånd som en alternativ teknologi eller konkurrent i høringssvar. Unntaket er NTE som

²⁷⁸ Oslo Economics, *Analyse av bredbåndsbehovet til norske sluttbrukere frem mot 2030*, 3. mai 2023, side 25.

²⁷⁹ Se [Starlink Specifications - Starlink](#). Lesedato 16. februar 2026.

²⁸⁰ Se [Starlink | Bolig](#). Lesedato 22. januar 2026.

²⁸¹ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 60. Nkom påpeker imidlertid at omstendigheten at SpaceX og OneWeb stadig skyter ut flere LEO-satellitter bidrar til både økt dekning og mer overføringskapasitet.

²⁸² Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 60 med henvisninger.

²⁸³ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 61.

oppgir at «[s]atellitt er også en konkurrent, men i mindre grad»²⁸⁴ og [redacted], som oppgir at selskapet «[redacted]».²⁸⁵ Basert på at flertallet av aktørene ikke har omtalt satellittbasert bredbånd som en alternativ teknologi, er det likevel etter tilsynets vurdering begrenset etterspørselssubstitusjon fra fiber, HFC og FTB til satellittbasert bredbånd.

- (232) For en aktør som tilbyr satellittbasert bredbånd vil det etter Konkurransetilsynets vurdering medføre investeringer og risiko for å kunne tilby fiber, samt at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste, jf. avsnitt (172). Selv om aktører kan leie tilgang til fiber fra tredjeparter, er det også knyttet investeringer og risiko til dette, jf. avsnitt (173).
- (233) På samme måte vil det etter Konkurransetilsynets vurdering medføre investeringer, risiko og tilrettelegging for at en aktør som tilbyr satellittbasert bredbånd skal kunne tilby HFC. Som nevnt i avsnitt (198) må aktørene etablere egen HFC-infrastruktur da dette ikke kan leies.
- (234) For en aktør som tilbyr satellittbasert bredbånd vil det etter Konkurransetilsynets vurdering også medføre investeringer og risiko for å tilby FTB, samt at det vil ta tid å tilrettelegge for å tilby en slik tjeneste. Det vises også til at det er knyttet investeringer og risiko til å leie tilgang til FTB-nett fra tredjeparter, jf. avsnitt (875).
- (235) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at det er begrenset tilbudssubstitusjon fra satellittbasert bredbånd til fiber, HFC og FTB.
- (236) Nkom vurderte i sin analyse fra 2025 at bredbånd via satellitt ikke kan anses som tilstrekkelig substituerbart med fiber, HFC og FTB til å inngå i samme produktmarked.²⁸⁶ Dette ble begrunnet med at forsinkelsen er vesentlig høyere enn hva tilfellet er for faste bredbåndsprодукter, at satellittbredbånd krever fri sikt mot himmelen og at signalene er sårbare for værforhold som kan gi avbrudd og redusert ytelse, at brukerstyret til lavbanesatellitter har betydelig høyere strømforbruk enn fiber, HFC og FTB samt krever oppvarming for å fjerne snø/is, at satellittbasert bredbånd ikke leveres i kombinasjon med lineær-TV-pakker og at målgruppen til Starlink primært er husstander uten annen infrastruktur.²⁸⁷ I møte med Konkurransetilsynet har Nkom også påpekt at selv om kapasiteten til satellittbasert bredbånd ikke nødvendigvis er et problem, er responstiden (forsinkelsen) langt høyere sammenlignet med fiber, HFC og FTB.²⁸⁸ Nkom opplyste videre at satellitter er lenger unna kunden enn en basestasjon, og derfor mer sensitiv for uvær enn FTB.²⁸⁹
- (237) Konkurransetilsynet viser til at det har skjedd en betydelig utvikling innen satellittbasert bredbånd de siste årene, noe også Nkom påpeker i sin analyse fra 2025.²⁹⁰ For eksempel forventer Ofcom²⁹¹ at trådløse bredbåndsteknologier vil få en stadig viktigere rolle for levering av høyhastighetsforbindelser i vanskelig tilgjengelige områder, og at satellittbaserte

²⁸⁴ Brev fra NTE 22. januar 2026, svar på spørsmål 6.

²⁸⁵ Brev fra [redacted].

²⁸⁶ Det ble imidlertid påpekt at Nkom vil følge med på den videre utviklingen av teknologien, og om det er nødvendig å revurdere konklusjonen i løpet av kommende reguleringsperiode, se Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 60.

²⁸⁷ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 59-62.

²⁸⁸ Referat fra møte med Nkom 7. mai, avsnitt 7.

²⁸⁹ Referat fra møte med Nkom 7. mai, avsnitt 7.

²⁹⁰ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, avsnitt 230. I analysen påpeker Nkom at det er teknologisk potensiale for økt ytelse og kapasitet for lavbanesatellitter fremover, men at det er usikkerhet knyttet til hvordan ytelsen vil utvikle seg de nærmeste årene, se analysens avsnitt 233.

²⁹¹ Ofcom er Storbritannias regulerings- og konkurransemyndighet for kommunikasjonsindustrien, se [What is Ofcom?](#).

tjenester, i tillegg til FTB, vil være særlig viktige for å dekke de mest krevende områdene, til lavere kostnader.²⁹²

- (238) Som også Nkom påpeker, knytter det seg imidlertid usikkerhet til hvordan ytelsen til satellittbasert bredbånd vil utvikle seg de nærmeste årene.²⁹³ I en rapport gjennomført på oppdrag fra Nkom, konkluderes det med at lavbanesatellitter kan være relevant som bredbåndsteknologi i mer avsidesliggende strøk der det ikke er mobilnett, eller være et komplement til andre bredbåndsteknologier som mobilnett i visse tilfeller.²⁹⁴ Videre vises det til ESA sitt brev til Nærings- og fiskeridepartementet 26. februar 2026, hvor ESA oppgir at: «Still, LEO satellites are at the current stage not considered to provide reliable speeds for 100 Mbit/s and higher and do not fulfil expected user needs».²⁹⁵
- (239) På bakgrunn av ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at satellittbasert bredbånd i hovedsak vil være relevant i vanskelig tilgjengelig eller avsidesliggende områder, og i større grad fungere som et alternativ der øvrige bredbåndsteknologier har begrenset tilgjengelighet. Dette understøttes også av at antallet husstander som benytter satellittbasert bredbånd fortsatt er begrenset, selv om den er økende.²⁹⁶ Nkoms ekomstatistikk for 2025 viser at antallet abonnenter med satellittbasert bredbånd økte fra 5 000 i 2024 til 15 800 ved utgangen av 2025, noe som kun utgjør 0,6 prosent av det totale antallet bredbåndsabonnenter i Norge.²⁹⁷
- (240) Telenor anfører satellittbasert bredbånd må inngå i markedet dersom markedet ikke begrenses til fiber.²⁹⁸ Det vises blant annet til at Telenor den siste tiden har opplevd en [REDACTED] konkurranse fra satellitt, særlig fra Starlink som har nasjonal dekning og konkurransedyktige priser.²⁹⁹
- (241) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (230) og (235) hvor tilsynet vurderer at det er begrenset etterspørselssubstitusjon fra fiber, HFC og FTB til satellittbasert bredbånd, og begrenset tilbudssubstitusjon fra satellittbasert bredbånd til fiber, HFC og FTB. Tilsynet viser videre til at Nkom vurderer at satellittbasert bredbånd ikke er et substitutt til fiber, HFC og FTB, samt at også ESA vurderer at lavbanesatellitter fremdeles ikke anses å tilby stabil hastighet for 100 Mbit/s og ikke oppfyller forventede brukerbehov, jf. avsnitt (238).
- (242) Samlet er det Konkurransetilsynets vurdering at satellittbasert bredbånd ikke er tilstrekkelig nært substitutt til fiber, HFC og FTB til at satellittbasert bredbånd inngår i samme produktmarked. På bakgrunn av dette er det tilsynets vurdering at satellittbasert bredbånd ikke inngår i det relevante produktmarkedet.

5.2.1.7 Om bredbåndsaksess til ulike kundegrupper inngår i samme produktmarked

- (243) Som nevnt i avsnitt (78), er det i hovedsak to kundegrupper i privatmarkedet for bredbåndsaksess i Norge; SDU-kunder og MDU-kunder. Partene har overlappende virksomhet både for salg av bredbåndsaksess til SDU- og MDU-kunder i Norge.
- (244) Fra et etterspørselsperspektiv vil både den enkelte SDU- og MDU-kunde etterspørre de samme bredbåndstjenestene. Dette taler isolert sett for at kundesegmentene inngår i samme relevante marked. MDU-kunder har imidlertid større forhandlingsmakt ettersom de forhandler på vegne av flere boenheter, i tillegg til at de kan tilby aktørene å bruke

²⁹² Ofcom, *Promoting competition and investment in fibre networks: Telecoms Access Review 2026-31*, Volume 1, Overview, summary and structure, Statement, 17. mars 2026, side 5-6.

²⁹³ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, avsnitt 233.

²⁹⁴ Oslo Economics, *Analyse av bredbåndsbehovet til norske sluttbrukere frem mot 2030*, 3. mai 2023, side 26.

²⁹⁵ ESA, Decision No 046/26/COL (Case No 95327), 26. februar 2026, avsnitt 11. Tilgjengelig her: [*Letter](#).

²⁹⁶ Se også Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, avsnitt 91.

²⁹⁷ Referat fra møte med Nkom 7. mai 2026.

²⁹⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 57 og 63.

²⁹⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 64.

spredenettet som finnes i bygget. Det er også forskjeller mellom SDU- og MDU-kunder når det gjelder prising, markedsføring, kontraktsprosesser og kundeforhold. Dette er momenter som etter Konkurransetilsynets vurdering taler for at de ulike kundegruppene kan utgjøre separate markeder eller segmenter.³⁰⁰

- (245) Konkurransetilsynet viser videre til at bredbåndsaksess i praksis kun leveres via fiber og HFC til MDU-kunder, mens SDU-kunder også benytter FTB, jf. avsnitt (189). Videre viser Nkoms statistikk at tilbydere oppnår vesentlig lavere gjennomsnittlig inntekt per bruker i kollektive MDU-avtaler enn i individuelle SDU-avtaler. Dette skyldes blant annet at avtalene med MDU-kunder ofte omfatter bredbånd og TV-pakker til lavere priser enn tilsvarende produkter til SDU-kunder.³⁰¹
- (246) Fra et tilbudssideperspektiv må det vurderes i hvilken grad aktører raskt, effektivt og uten særlig opphold, og uten at dette medfører betydelige tilleggskostnader eller risiko, kan tilpasse sitt tilbud fra kun å tilby tjenester til SDU-kunder til også å betjene MDU-kunder, eller motsatt. MDU-kunder skiller seg fra SDU-kunder ved at eksisterende infrastruktur i bygget (det interne spredenettet) normalt kan gjenbrukes, noe som kan redusere investeringsbehovet til bredbåndstilbydere vesentlig. Muligheten til å benytte eksisterende infrastruktur eksisterer i langt mindre grad for SDU-kunder, der det normalt vil være behov for å etablere en ny, dedikert tilknytning frem til hver enkelt bolig. Unntak fra dette gjelder der en tilbyder med eksisterende infrastruktur inn til kunden leier ut denne infrastrukturen til andre. I tillegg er kostnaden ved å levere bredbånd til flere boenheter lavere enn å levere bredbånd til én husstand.³⁰²
- (247) GlobalConnect oppgir at spredenettet i en MDU kan gjenbrukes av ny tilbyder, men at det ofte vil være behov for å bytte modem (ruter) i boenheten og teknisk utstyr i kjelleren.³⁰³ I tillegg må ny tilbyder leie infrastruktur (uplink) av en tilbyder som har dekning på adressen frem til bygget, eller etablere dette selv.³⁰⁴ Telia oppgir at aktører i utgangspunktet kan leie infrastruktur til omtrent alle MDU-er i større norske byer gjennom grossisttilgang, for eksempel fra Telenor eller GlobalConnect, [REDACTED].³⁰⁵
- (248) Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier dette at det kan forekomme tilbudssubstitusjon fra SDU- til MDU-kunder, ettersom aktører kan leie infrastruktur til de fleste MDU-er. Aktører som kun betjener SDU-kunder må imidlertid forventes å ha kostnader knyttet til etablering eller leie av uplink, markedsføring, salgsapparat og kundeservice for å kunne tilby tjenester til MDU-er, som tilsier at det er begrenset tilbudssubstitusjon fra SDU- til MDU-kunder. For aktører som er aktive tilbydere til MDU-er, er det rimelig å anta at disse møter høyere etableringskostnader for å kunne tilby tjenester til SDU-kunder. Det vises til at det vil medføre investeringer og risiko i tilknytning til å etablere et aksessnett fra aktørens eksisterende transportnett og ut til de enkelte SDU-kundene, jf. avsnitt (184). Selv om det er mulig å kjøpe tilgang til aksessnett for å tilby bredbånd via VULA, er dette begrenset til områder der Telenor har infrastruktur, i tillegg til at det også er knyttet kostnader og risiko tilknyttet leie, jf. avsnitt (149). På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at det foreligger begrenset tilbudssubstitusjon mellom SDU og MDU-kunder.
- (249) Begrensninger i etterspørsels- og tilbudssubstitusjon kan medføre at det finnes egne produktmarkeder eller -segmenter for SDU- og MDU-kunder.³⁰⁶

³⁰⁰ Se også Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 22.

³⁰¹ Se Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, fotnote 19.

³⁰² Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 54.

³⁰³ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 3 b.

³⁰⁴ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 3 b.

³⁰⁵ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 11.

³⁰⁶ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante marked, C/2024/1645, avsnitt 88 og 89.

- (250) Kommisjonen har tidligere vurdert hvorvidt det skal skilles mellom individuelle privatkunder og kollektive avtaler, men har latt avgrensningen stå åpen.³⁰⁷
- (251) Nkom har i sin seneste analyse vurdert at bredbånd til MDU-kunder ikke utgjør et eget sluttbrukermarked, men inngår i samme marked som SDU-kunder.³⁰⁸
- (252) Partene anfører i meldingen at det kan være grunn til å skille mellom MDU- og SDU-kunder som separate produktmarkeder, men at det ikke er nødvendig å ta endelig stilling til dette fordi foretakssammenslutningen uansett ikke i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.³⁰⁹
- (253) Etter Konkurransetilsynets vurdering er det ikke nødvendig å ta endelig stilling til om SDU- og MDU-kunder utgjør egne produktmarkeder eller segmenter som inngår i samme produktmarked, da det ikke har betydning for konklusjonen i saken. Tilsynet vil vurdere SDU- og MDU-kunder som egne segmenter i konkurranseanalysen.³¹⁰

5.2.1.8 Konklusjon produktmarksavgrensning

- (254) Konkurransetilsynet legger til grunn et relevant produktmarked for salg av bredbåndsaksess til privatkunder som inkluderer alle hastigheter innen fiber, samt HFC og FTB. Mobilt bredbånd, alminnelig mobildata og satellittbasert bredbånd inngår etter tilsynets vurdering ikke i det relevante produktmarkedet.
- (255) Konkurransetilsynet kan videre ikke utelukke at salg av bredbåndsaksess til henholdsvis SDU- og MDU-kunder kan utgjøre egne produktmarkeder, men finner det ikke nødvendig å ta endelig stilling til dette da det ikke har betydning for konklusjonen i saken.
- (256) Konkurransetilsynet vil i konkurranseanalysen vurdere de mulige konkurransebegrensende virkningene overfor SDU- og MDU-kunder i egne produktsegmenter.

5.2.2 Geografisk marksavgrensning

5.2.2.1 Innledning

- (257) Et relevant geografisk marked er et område hvor en virksomhet ved salg eller etterspørsel av produkter og tjenester møter tilstrekkelig ensartede konkurransevilkår. Et relevant geografisk marked holdes adskilt fra tilgrensende områder der konkurransevilkårene er merkbart forskjellige.³¹¹ I tillegg viser Kommisjonen til at «*[i]dentifying the customers that are likely to face similar effects of the conduct or concentration in question can also be an important element for the definition of the relevant market [...]. To do that, the Commission focuses on the degree to which customers face similar or differing conditions of competition. Such assessment is often relevant [...] when suppliers negotiate with individual customers or when they can discriminate between customers or customer groups*».³¹²
- (258) Utgangspunktet for geografisk avgrensning av det relevante markedet er det området der en foretakssammenslutning sannsynligvis har effekt, typisk basert på beliggenheten til partene og deres kunder. Andre faktorer som kan ha betydning for et markeds geografiske utstrekning er blant annet hvorvidt aktørbildet er det samme i områder, likheter i aktørenes

³⁰⁷ Kommisjonens avgjørelse av 12. november 2019 i sak M.9064, Telia Company/Bonnier Broadcasting Holding, avsnitt 218 og 223.

³⁰⁸ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 53-55.

³⁰⁹ Meldingen, avsnitt 88.

³¹⁰ Kommisjonen vurderer at markeder i enkelte tilfeller kan deles opp i ulike kundesegment, jf. Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante marked, C/2024/1645, kapittel 4.2.

³¹¹ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 38.

³¹² Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 24.

markedsandeler og prissetting, kundenes preferanser og kjøpsatferd, samt om det er barrierer og/eller kostnader knyttet til å levere varen eller tjenesten til kunder ulike steder.³¹³

5.2.2.2 Vurdering av det relevante geografiske markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder

- (259) Telenor og GlobalConnect har overlappende virksomhet innen det relevante produktmarkedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder. Overlappet omfatter områder hvor både GlobalConnect og Telenor kan levere bredbåndstjenester til de samme husstandene. I disse områdene leverer GlobalConnect bredbåndstjenester over egen fiberinfrastruktur, eller via VULA i Telenors nett, mens Telenor leverer bredbåndstjenester via fiber, HFC eller FTB.
- (260) Telenor anfører i tilsvaret at markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder er nasjonalt.³¹⁴ Det vises til at aktørene i markedet i hovedsak benytter nasjonal prising, at de største aktørene i Norge opererer nasjonalt, samt at markedet er fragmentert, men preget av partnerskap som samlet har nasjonal tilstedeværelse og prising.³¹⁵ Det vises også til at grossisttilgangen i dag er nasjonal, samt at markedsreguleringen i Norge er nasjonal.³¹⁶
- (261) Konkurransetilsynet viser til at husstander er knyttet til en fysisk adresse og at kunder kun kan velge mellom leverandører med bredbåndsdekning som tilbyr bredbånd på denne adressen.³¹⁷ Etter tilsynets oppfatning er det ikke sannsynlig at en kunde vil flytte til nytt bosted for å få tilgang til andre leverandører enn de som har dekning på kundens nåværende adresse. På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at bredbåndstjenestene som tilbys lokalt vil være avgjørende for valg av bredbåndstilbyder fra et etterspørselsståsted, noe som tilsier at markedet har en lokal dimensjon.³¹⁸ Det er tilsynets vurdering at dette utgangspunktet både gjelder for SDU-kunder og MDU-kunder.³¹⁹
- (262) Konkurransetilsynets gjennomgang av aktørenes listepriser viser at prisene i hovedsak ligger på samme nivå hos de ulike tilbyderne. Et unntak er GlobalConnect, som opererer med ulik listepris avhengig av om fiber tilbys på selskapets egen infrastruktur, eller via VULA.³²⁰ Når det gjelder kampanjepriser, viser gjennomgangen større variasjoner. GlobalConnect opplyser at de opererer med samme veiledende priser i hele landet, men at kampanjer eller andre tilpasninger av priser forekommer, for eksempel at kampanjepris tilbys for å møte konkurrerende tilbud.³²¹ Bergen Fiber oppgir at [redacted], og at «[redacted]». ³²² Også Telenor oppgir at [redacted].³²³
- (263) NextGenTel oppgir i høringssvar til Konkurransetilsynet at konkurransen innen salg til SDU-kunder *«ikke fungerer som et nasjonalt, bredt og åpent marked, men i stor grad er styrt av den lokale infrastrukturen som i liten grad deler nettilgang»*.³²⁴ Selskapet viser til at «[r]esultatet

³¹³ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 39.

³¹⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 87.

³¹⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 87.

³¹⁶ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 87.

³¹⁷ I denne saken omfatter begrepet «husstander» også fritidsboliger.

³¹⁸ Se også Se V2012-8 - Telenor Norge AS - LOS Bynett AS/Bynett Privat AS, avsnitt 82 og 83 og Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens avgjørelse 25. juni 2019 i SE a.m.b.a. og Eniig a.m.b.a, avsnitt 544.

³¹⁹ For MDU-kunder, er det selve MDU-et som forhandler med tilbyderne. Innen MDU er det derfor det enkelte MDU-et som er kunden og ikke den enkelte husstand.

³²⁰ Se Veiledende prisliste for bredbånd | GlobalConnect. Lesedato 5. mars 2026.

³²¹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 7 a.

³²² Brev fra Bergen Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 10 d og 12 a.

³²³ Tilsvaret fra Telenor, fotnote 32. Telenor viser til at [redacted], uten å spesifisere om det er fiber- eller HFC-kunder, samt at det i 2025 [redacted], se tilsvaret fra Telenor, side 6, avsnitt 32.

³²⁴ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 15 a.

er et marked der alternative tilbydere har store utfordringer med å konkurrere på like vilkår, og der sluttbrukerne i mange områder har få eller ingen reelle valgmuligheter».³²⁵ Telia opplever at konkurransen i markedet «hovedsakelig skjer på et regionalt/lokalt nivå, selv om [FTB] nok må sees på som et nasjonalt produkt». Telia viser til at dette hovedsakelig påvirkes av infrastrukturtilgang.³²⁶ Aktørenes høringsinnspill understøtter tilsynets vurdering om at markedet har en lokal dimensjon.

- (264) Flere av bredbåndstilbyderne i Altibox-gruppen oppgir imidlertid at konkurransen innen salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder i Norge er nasjonal.³²⁷ Lyse Tele underbygger dette med «produkt- og pristilbud, økende andel husstander med parallell dekning og utvikling av de trådløse aksessformene, og Nkoms siste analyse av grossisttilgang til faste aksessnett».³²⁸ Også Bahnhof har inntrykk av at konkurransen er nasjonal, men peker på at «de aller fleste fibernett i Norge er lukkede nett der leverandøren har monopol».³²⁹
- (265) Det er Konkurransetilsynets vurdering at enkelte konkurranseparametere i stor grad fastsettes nasjonalt i segmentet for SDU-kunder, som listepriser og merkevare. Dette tilsier etter tilsynets vurdering at konkurransen i SDU-segmentet også har en nasjonal dimensjon.
- (266) For MDU-kunder er imidlertid situasjonen annerledes. Det er Konkurransetilsynets vurdering at avstand til eksisterende infrastruktur har betydning for hvilke aktører som kan konkurrere om MDU-kunder, og dermed aktørenes konkurransekraft, se avsnitt (289). I tillegg kan MDU-kunder fremforhandle priser med den enkelte bredbåndslleverandør. Etter tilsynets vurdering har MDU-segmentet derfor først og fremst en lokal dimensjon.
- (267) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder både har en nasjonal og en lokal dimensjon for SDU-kundene, og en lokal dimensjon for MDU-kundene. Tilsynet vil gjøre en nærmere vurdering av utstrekningen av de lokale markedene nedenfor i kapittel 5.2.2.3.
- (268) Telenor hevder i tilsvaret at den nasjonale dimensjonen som Konkurransetilsynet fremhever for SDU, ikke vurderes nærmere og ikke gjenfinnes i den senere konkurranseanalysen.³³⁰
- (269) Konkurransetilsynet viser til avsnitt (265), hvor tilsynet har lagt til grunn at enkelte konkurranseparametere i stor grad settes nasjonalt i segmentet for SDU-kunder, som listepriser og merkevare, og at dette etter tilsynets vurdering tilsier at konkurransen i SDU-segmentet har en nasjonal dimensjon, i tillegg til den lokale. I det følgende vurderer tilsynet den lokale dimensjonen, og legger til grunn at markedet har en lokal avgrensning. Konkurransesforholdene innenfor denne behandles i konkurranseanalysen. Betydningen av at enkelte konkurranseparametere fastsettes nasjonalt, vil hensyntas i den lokale analysen.

5.2.2.3 Vurdering av lokal avgrensning i områder hvor GlobalConnect og Telenor har overlappende virksomhet

- (270) Som beskrevet i kapittel 5.2.2.2 er husstander knyttet til en fysisk adresse, og kan kun velge mellom tilbydere som har infrastruktur eller bredbåndssdekning på den aktuelle adressen. Fra etterspørernes ståsted vil derfor markedet ha en lokal avgrensning, ettersom substitusjonsmulighetene bestemmes av hvilke aktører som kan levere bredbånd til husstanden.³³¹ Konkurransetilsynet vil derfor avgrense det geografiske markedet med utgangspunkt i den enkelte husstand hvor partene har overlappende dekning. En slik

³²⁵ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 15 a.

³²⁶ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 15 a.

³²⁷ Se svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 14. november 2025, svar på spørsmål 15 a fra Viken Fiber, Lyse Marked, Signal Marked, Lyse tele og NTE.

³²⁸ Brev fra Lyse Tele 28. november 2025, svar på spørsmål 15 a og b.

³²⁹ Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 15 a.

³³⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 73.

³³¹ Når det gjelder MDU, er selve kunden det enkelte MDU-et, da det er MDU-et som forhandler med tilbyderne.

tilnærming er i tråd med Kommisjonens retningslinjer for avgrensning av det relevante markedet, hvor det fremgår at «*the main approach used by the Commission to define the relevant product market is that of assessing the substitutability of products from the perspective of the customer*».³³²

- (271) Med dette utgangspunktet vil det være mulig å definere mange geografiske markeder i områder hvor partene har overlappende infrastruktur, i prinsippet helt ned på husstands nivå. Dette vil imidlertid kunne gi et svært høyt antall relevante markeder. Konkurransetilsynet har derfor foretatt en mer aggregert vurdering av virkningen innenfor området hvor partene har overlapp. Dette er i samsvar med Kommisjonens retningslinjer, hvor det fremgår at det å identifisere kunder som møter tilstrekkelig like konkurranseforhold, med sikte på samlet vurdering i konkurranseanalysen, ofte er relevant ved avgrensningen av markeder der tilbyderne kan diskriminere mellom og forhandle med enkeltkunder, slik som i bredbåndsmarkedet, jf. avsnitt (257). Siden kundene identifiseres og aggregeres basert på en vurdering av om de møter tilstrekkelig like konkurranseforhold, vil en samlet vurdering i konkurranseanalysen gi samme konklusjon som om det var foretatt separate analyser av de enkelte, snevrere markedene.
- (272) Med utgangspunkt i den enkelte husstand, har Konkurransetilsynet derfor vurdert om kunder i samme geografiske område, for eksempel et nabolag, møter tilstrekkelig like konkurranseforhold til at de kan behandles samlet i konkurranseanalysen.³³³ Ettersom bredbåndstjenester leveres og benyttes lokalt og konkurransevilkårene kan variere mellom ulike områder, er det etter tilsynets vurdering hensiktsmessig å identifisere lokale områder eller nabolag hvor kundene står overfor tilstrekkelig like konkurransevilkår.
- (273) I vurderingen av om konkurranseforholdene er tilstrekkelig like, følger det av Kommisjonens retningslinjer at det er relevant om kundene har tilgang til de samme faktiske og potensielle tilbyderne, men at også andre forhold kan være relevante i den konkrete saken.³³⁴ I bredbåndsmarkedet, der kundene bare kan velge mellom tilbydere som har infrastruktur på den aktuelle adressen, er det Konkurransetilsynets vurdering at forhold som det samlede aktørbildet, bredbåndsteknologien den enkelte husstand har tilgang til og om aktørene eier eller leier infrastruktur, er av betydning for å identifisere områder hvor konkurranseforholdene er tilstrekkelig like til å inngå i det samme geografiske markedet. Etter tilsynets vurdering underbygges dette også av hvordan aktørene i markedet legger opp forhandlingene med enkeltkunder. Tilsynet viser i den forbindelse til GlobalConnects interne dokumenter, hvor det fremgår at [REDACTED]³³⁵.
- (274) Etter Konkurransetilsynets vurdering er det ikke nødvendig at disse lokale områdene er geografisk tilstøtende, da det avgjørende er at konkurranseforholdene er tilstrekkelig like slik at de kan behandles samlet i konkurranseanalysen. Dette er i tråd med Kommisjonens retningslinjer, hvor det fremgår at ulike geografiske områder kan inkluderes i det samme markedet dersom konkurranseforholdene er tilstrekkelig like.³³⁶
- (275) De sammenlåtte lokale områdene med tilstrekkelig like konkurranseforhold kan dermed etter Konkurransetilsynets vurdering ses på som egne markeder eller segmenter innenfor et videre marked der partene har overlappende infrastruktur.
- (276) Telenor hevder at den geografiske avgrensningen er feil, og at det ikke er noen presedens for metoden eller den konkrete markedsavgrensningen som Konkurransetilsynet har lagt til

³³² Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 25.

³³³ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 24

³³⁴ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 64 og avsnittene 38-39

³³⁵ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]» og «[REDACTED]», side 3.

³³⁶ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 24 og avsnitt 64.

grunn, og at det ikke er korrekt metode å legge til grunn at ulike lokale markeder som ikke ligger geografisk ved siden av hverandre, kan utgjøre ett og samme geografisk marked.³³⁷

- (277) Konkurransetilsynet fastholder at den geografiske markedsavgrensningen er korrekt, og i tråd med Kommisjonens retningslinjer, jf. vurderingene i avsnitt (270)-(275). Som redegjort for i de nevnte avsnittene tar Konkurransetilsynet utgangspunkt i konkurranseforholdene den enkelte husstand står overfor, og vurderer deretter om kunder i ulike lokale områder møter tilstrekkelig like konkurransevilkår til at de kan behandles samlet i konkurranseanalysen. Som vist i avsnitt (273), har tilsynet basert vurderingen av om konkurranseforholdene er tilstrekkelig like på det samlede aktørbildet, bredbåndsteknologien husstanden har tilgang til, og om aktørene eier eller leier infrastruktur. Etter Konkurransetilsynets vurdering er en slik tilpasning til de faktiske konkurranseforholdene i saken i samsvar med Kommisjonens retningslinjer. Det vises i den forbindelse også til at markedsavgrensningen utgjør et verktøy for å strukturere konkurranseanalysen.³³⁸
- (278) Konkurransetilsynet vil gjøre denne vurderingen separat for SDU- og MDU-segmentet i henholdsvis kapittel 5.2.2.3.1 og 5.2.2.3.2.

5.2.2.3.1 Nærmere vurdering av det relevante lokale geografiske markedet for SDU-segmentet

- (279) I samsvar med forrige punkt, vil Konkurransetilsynet gjøre en nærmere vurdering av hvorvidt konkurransevilkårene er tilstrekkelig like innenfor områdene hvor partene har overlapp, til at de utgjør egne markeder eller segmenter i et videre marked der partene har overlappende infrastruktur. Disse markedene eller segmentene kan som nevnt bestå av områder som er spredt geografisk.
- (280) Konkurranseforholdene på en gitt adresse eller lokalt område vil avhenge av hvilken bredbåndsteknologi bredbåndstilbyderne tilbyr på adressen. Det vises til at bredbåndsteknologiene fiber, HFC og FTB har ulike tekniske egenskaper, som påvirker sluttbrukeropplevelsen både når det kommer til teknologiens kapasitet (hastighet) og kvalitet, som stabilitet, ytelse og forsinkelse, jf. kapittel 5.2.1.
- (281) Videre vil konkurranseforholdene på en gitt adresse eller lokalt område avhenge av hvor mange bredbåndstilbydere som kan levere bredbånd på adressen. Det vises til at kunden vil møte et bredere produktutvalg, i tillegg til at prisene som tilbys fra aktørene kan variere i områder der kunden har tilgang til å kjøpe bredbåndstjenester fra flere tilbydere. For eksempel opplyser Telia at det viktigste kriteriet som påvirker selskapets prising er «*hvor mange tilbyder [sic] som kan tilby sine produkter og tjenester i området*» og at selskapets erfaring tilsier at kundepriser blir høyere i områder hvor kun få aktører kan tilby sine tjenester.³³⁹ I tillegg vil konkurranseforholdene avhenge av hvorvidt tilbyderne eier eller leier infrastruktur, ettersom tilbydere som leier infrastruktur i utgangspunktet må betale for tilgangen til infrastruktureieren, og derfor kan ha høyere variable kostnader sammenlignet med tilbydere som har egen infrastruktur.³⁴⁰
- (282) Med utgangspunkt i vurderingskriteriene foran, har Konkurransetilsynet identifisert fire markeder eller segmenter for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder hvor konkurranseforholdene er tilstrekkelig ensartede til at de geografiske områdene kan behandles samlet i konkurranseanalysen. Disse fire markedene eller segmentene er i) der Telenor og GlobalConnect begge tilbyr fiber på egneiet infrastruktur og hvor det er opp til én annen fibertilbyder med egen infrastruktur, ii) der Telenor tilbyr bredbånd via HFC, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egneiet infrastruktur og hvor det er opp til én annen fibertilbyder med egen infrastruktur, iii) der Telenor tilbyr bredbånd via FTB, og

³³⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 79, 86 og 89.

³³⁸ Kommisjonens kunngjøring om avgrensning av det relevante markedet, C/2024/1645, avsnitt 22.

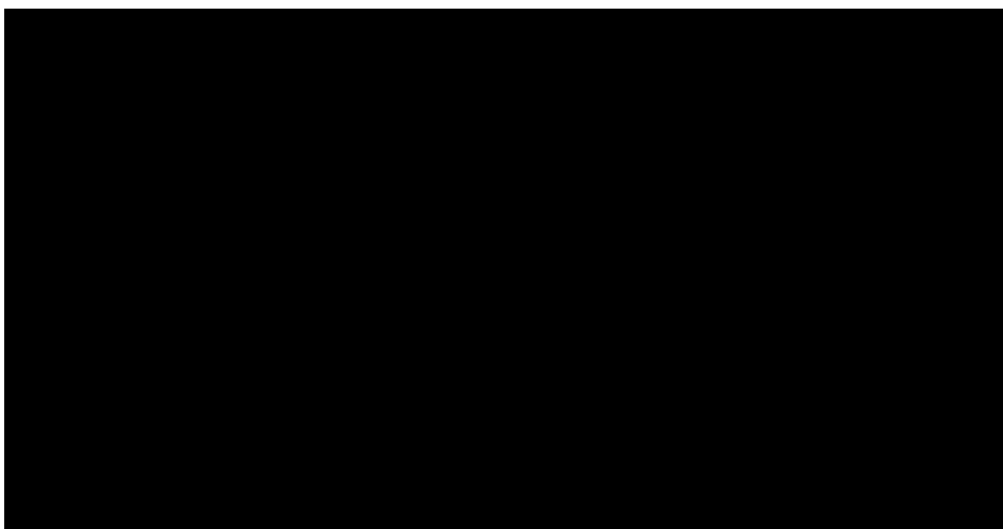
³³⁹ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 10 d.

³⁴⁰ Se for eksempel brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 16.

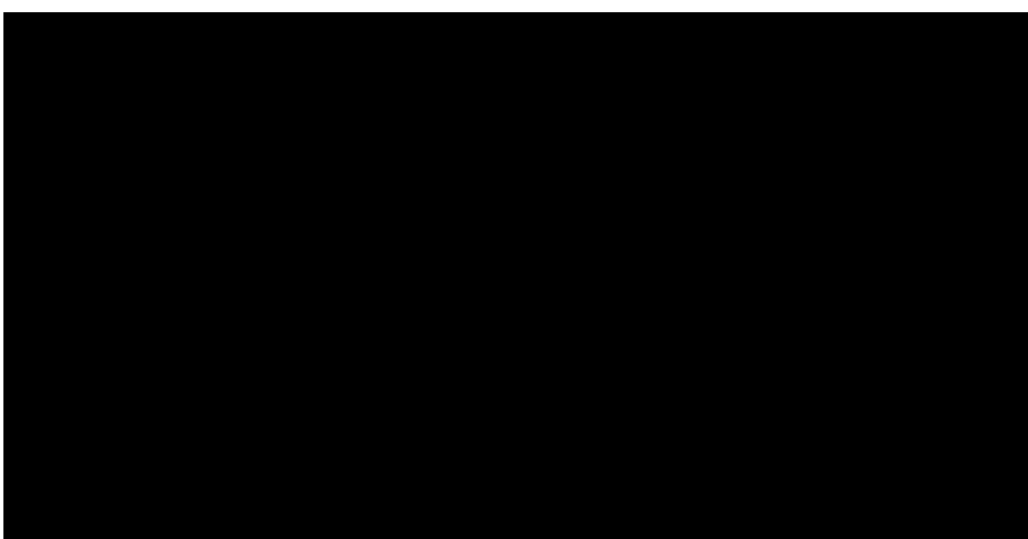
GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egneiet infrastruktur, og iv) der GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd via leid tilgang til Telenors infrastruktur, og Telenor er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur.

- (283) Figurene nedenfor illustrerer den geografiske overlappen mellom Telenor og GlobalConnect innenfor disse fire markedene eller segmentene per desember 2024. I kartene er lilla farge brukt for å markere hvor begge aktørene kan levere bredbåndstjenester på de samme adressene, fordelt på ulike bredbåndsteknologier.

Figur 3 SDU-aksesser der Telenor og GlobalConnect er de eneste fiberleverandørene, eller der partene møter én tredje fiberleverandør, i områder med overlappende fiberinfrastruktur.³⁴¹



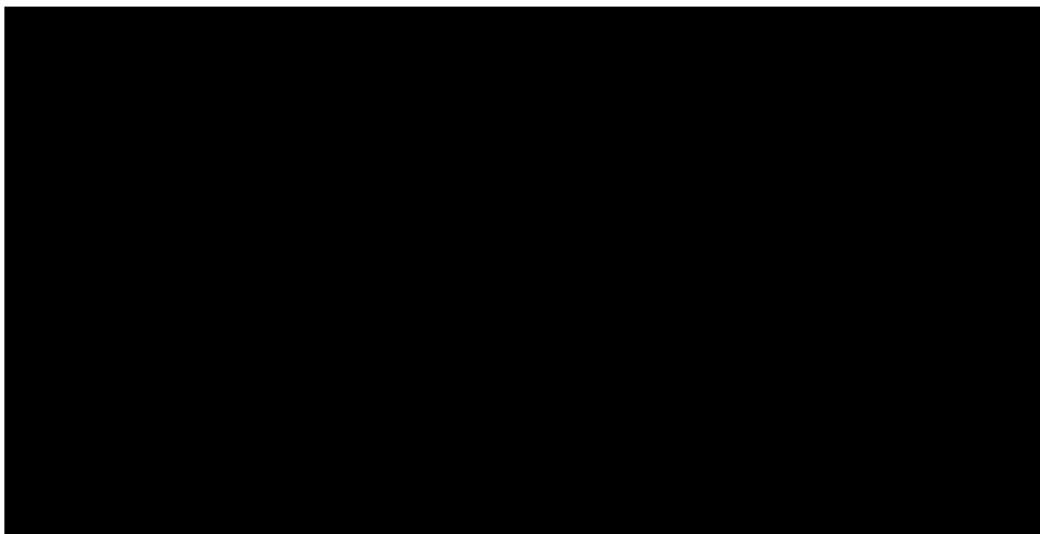
Figur 4 SDU-aksesser i områder med overlappende fiber-HFC-infrastruktur der GlobalConnect enten er den eneste fiberleverandøren, eller der partene møter én fiberleverandør.³⁴²



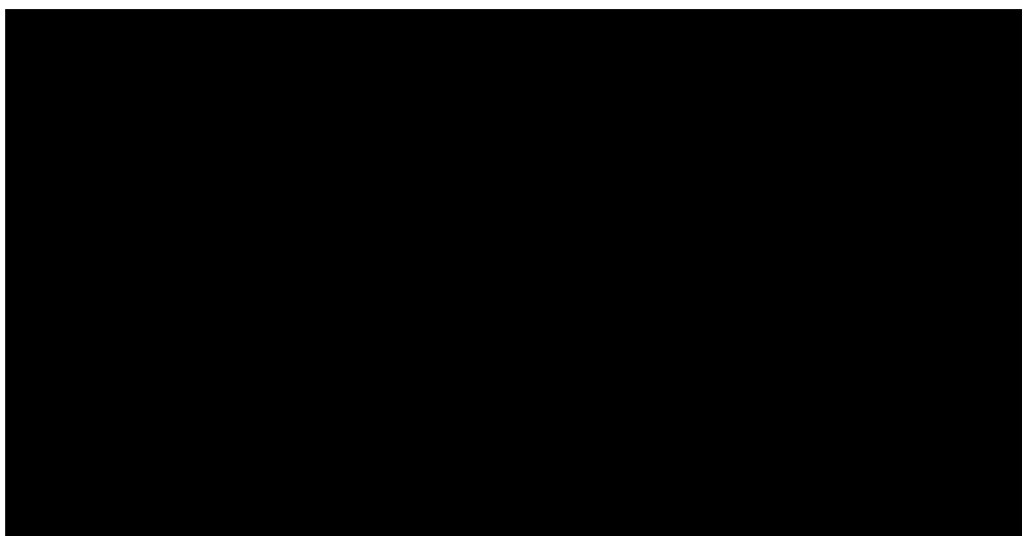
³⁴¹ Se Vedlegg 1, kapittel 6.1.1.1.

³⁴² Se Vedlegg 1, kapittel 6.1.1.1.

Figur 5 SDU-aksesser i områder med overlappende fiber–FTB infrastruktur der Telenor og GlobalConnect ikke møter andre fiberleverandører.³⁴³



Figur 6 SDU aksesser i Telenors fibernett der GlobalConnect har kjøpt tilgang via VULA, er aktiv tilbyder, og hvor det ikke finnes andre fiberleverandører³⁴⁴



- (284) Konkurransesforholdene er etter Konkurransetilsynets oppfatning tilstrekkelig like innad i markedene eller segmentene som er presentert i avsnitt (282), til at geografiske områder innad i hvert marked eller segment kan behandles under ett som ett geografisk marked eller segment. Tilsynet finner imidlertid ikke grunn til å ta endelig stilling til om disse områdene utgjør egne markeder, eller om de utgjør segmenter som inngår i et videre marked der partene har overlappende infrastruktur, ettersom det ikke har avgjørende betydning for konklusjonen i saken.
- (285) Konkurransetilsynet vil i konkurranseanalysen behandle disse fire områdene som segmenter. Lokal variasjon i konkurranseforholdene innenfor disse segmentene vil bli vurdert i konkurranseanalysen i kapittel 7.

³⁴³ Se Vedlegg 1, kapittel 6.1.1.1.

³⁴⁴ Se Vedlegg 1, kapittel 6.1.1.2.

5.2.2.3.2 Nærmere vurdering av det relevante lokale geografiske markedet for MDU-segmentet

- (286) Ved vurderingen av markedets utstrekning, tar Konkurransetilsynet utgangspunkt i områder hvor både Telenor og GlobalConnect har aktive MDU-avtaler.
- (287) Etter Konkurransetilsynets vurdering forhandles MDU-avtalene med det enkelte MDU, gjerne i en anbudslignende prosess slik at det settes individuelle priser i hver avtale. I slike tilfeller kan det etter tilsynets vurdering argumenteres for at hver MDU-avtale er et eget geografisk marked. I områder hvor konkurranseforholdene er tilstrekkelig ensartede kan det etter tilsynets vurdering være hensiktsmessig å behandle MDU-avtalene samlet, jf. avsnitt (257).
- (288) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil konkurranseforholdene til partenes aktive MDU-kunder blant annet avhenge av hvor mange bredbåndstilbydere som kan tilby bredbåndstjenester til MDU-kundene. Det vises til at flere av aktørene i markedet tilbyr tjenester til MDU-kunder i geografisk avgrensede områder, og at antall konkurrenter aktørene møter varierer avhengig av hvor i landet aktørene er lokalisert.³⁴⁵
- (289) Antallet bredbåndstilbydere som kan tilby bredbåndstjenester til en MDU påvirkes blant annet av avstanden til tilbyderens eksisterende infrastruktur. Flere aktører har opplyst at beslutningen om å delta i konkurranser om å levere bredbåndsaksess til en MDU i stor grad avhenger av dette.³⁴⁶ Bergen Fiber oppgir at «[a]vstand til eksisterende infrastruktur er avgjørende» for om de deltar i konkurranser om å tilby bredbåndsaksess til et MDU.³⁴⁷ Lyse Marked oppgir at «[d]et som er avgjørende er kostnaden ved å fremføre fiber til MDU'et. Blir denne kostnaden for høy, må vi be om etableringskostnad fra MDU-et» og dersom «ikke MDU'et [er] villig til å betale etableringskostnaden så velger vi å avstå fra å levere».³⁴⁸
- (290) Konkurransetilsynet viser også til at aktører kan leie infrastruktur frem til de fleste MDU-er, dersom de ikke har dette selv.³⁴⁹ Telia oppgir at «alle aktører [i utgangspunktet kan] leie infrastruktur til omtrent alle MDUer [sic] større norske byer gjennom wholesaletilgang fra f.eks. Telenor eller Global Connect».³⁵⁰ Selskapet oppgir [redacted].³⁵¹
- (291) Obos peker imidlertid på at «[t]ilgang til infrastruktur og/eller kostnadene for tilgang» er [redacted].³⁵² Selskapet [redacted].³⁵³ Dette indikerer etter Konkurransetilsynets vurdering at det kan være lokale variasjoner mellom aktørers [redacted] leid infrastruktur, noe som tilsier at det i enkelte områder kan [redacted] for aktører som leier å etablere seg.
- (292) Videre viser Konkurransetilsynet til at høringssvar fra enkelte aktører indikerer at konkurransesituasjonen påvirker prisingen lokalt.³⁵⁴ Bergen Fiber skriver at «[redacted]

³⁴⁵ Brev fra Bergen Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 15; Lyse Marked, 23. januar 2026, svar på spørsmål 17; Viken Fiber, 23. januar 2026, svar på spørsmål 17; Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 17; Signal Marked, 23. januar 2026, svar på spørsmål 11 og 15; GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 14.

³⁴⁶ Se brev fra Bergen Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 13 a; Brev fra Signal Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 13 a og b; Brev fra Lyse Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 15 a; Brev fra Viken Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 15 a; Brev fra NTE 22. januar 2026, svar på spørsmål 13.

³⁴⁷ Brev fra Bergen Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 13 a.

³⁴⁸ Brev fra Lyse Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 14.

³⁴⁹ Se brev fra Viken Fiber 28. november 2025, Bahnhof 21. november 2025 og NextGenTel 21. november, svar på spørsmål 6. Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 5.

³⁵⁰ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 11.

³⁵¹ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 11.

³⁵² Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 8.

³⁵³ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 8.

³⁵⁴ Signal Marked oppgir at "[d]et er konkurransen i markedet og vår posisjon i markedet som påvirker vår prising", se brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 10 d. NextGenTel skriver at prisingen påvirkes av at de opererer i et begrenset geografisk område, men de opplyser at «MDU-markedet er i praksis sterkt presset som følge av at enkelte

2025/0609-155

».³⁵⁵ Viken Fiber skriver at

.³⁵⁶

- (293) Andre forhold kan også ha betydning for konkurransen lokalt. Telia skriver at «[g]eografi påvirker prising i stor grad, da det kan være store kostnadsforskjeller på tvers av ulike geografier. Dette kan blant annet være relatert til ulike graveforskrifter, størrelse på MDU-kundene og andre lokale karakteristikk».³⁵⁷
- (294) Dette indikerer etter Konkurransetilsynets vurdering at konkurranseforholdene blant annet avhenger av hvor mange alternative tilbydere som er til stede i det aktuelle området, samt andre forhold som graveforskrifter eller størrelsen på MDU-kundene. Etter tilsynets vurdering tyder dette på at ulike geografiske områder utgjør ulike lokale markeder eller segment basert på ulike konkurransevilkår.
- (295) Konkurransetilsynet har vurdert at konkurransevilkårene er tilstrekkelig like innenfor kommunene Bardu, Sørreisa og Tromsø til at disse områdene kan behandles som samme geografiske marked eller segment. I disse tre kommunene er det få aktører som konkurrerer aktivt om MDU-kundene. Tilsynet trenger ikke ta stilling til om disse områdene utgjør et eget geografisk marked eller et geografisk segment som inngår i et videre marked bestående av alle områder hvor begge parter har aktive MDU-kunder, siden det ikke har betydning for konklusjonen i saken.
- (296) Figur 7 nedenfor viser partenes aktive MDU-kunder i Bardu, Sørreisa og Tromsø kommune, hvor GlobalConnect er markert med rød farge, mens Telenor er markert med blå farge.

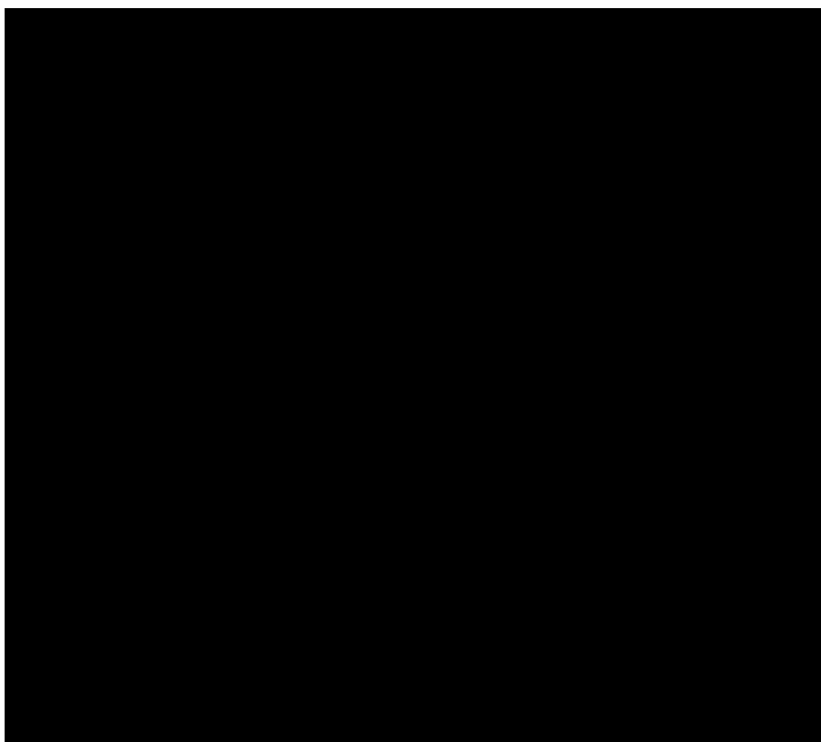
aktører tilbyr svært høye hastigheter til priser som ligger opptil 90 % lavere enn nivåene i SDU-markedet», jf. brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 11 b.

³⁵⁵ Brev fra Bergen Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 11 b.

³⁵⁶ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 11 d.

³⁵⁷ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 11 a.

Figur 7 GlobalConnect og Telenors aktive MDU-kunder i henholdsvis Bardu, Sørreisa og Tromsø³⁵⁸



- (297) På denne bakgrunn har Konkurransetilsynet avgrenset et segment bestående av Bardu, Sørreisa og Tromsø kommune som inngår i det relevante markedet bestående av alle områder hvor begge parter har aktive MDU-kunder. Lokal variasjon i konkurranseforholdene innenfor det geografiske segmentet vil bli hensyntatt i konkurranseanalysen i kapittel 7.
- (298) Telenor anfører at det ikke er noen forklaring på hvorfor kommuner legges til grunn som de relevante enhetene på MDU, mens det i SDU-segmentet brukes enkeltadresser, og at det ikke vises til noe bevis for Konkurransetilsynets vurdering.³⁵⁹
- (299) Konkurransetilsynet har i kapittel 5.2.2.2 og 5.2.2.3 redegjort for metoden som tilsynet har lagt til grunn for vurderingen av den lokale avgrensningen i områder hvor GlobalConnect og Telenor har overlappende virksomhet. Som det fremgår i kapittel 5.2.2.2 og 5.2.2.3, har tilsynet i MDU-segmentet tatt utgangspunkt i det enkelte MDU-et. Tilsynet har imidlertid ikke informasjon om MDU-segmentet som for SDU-segmentet til å gjøre tilsvarende analyser. Kommuner ble derfor vurdert som en praktisk mulig tilnærming til den geografiske avgrensningen, basert på informasjon om aktive tilbydere i den enkelte kommune, jf. kapittel 5.2.2.3.

5.2.2.4 Konklusjon geografisk markedsavgrensning

- (300) Konkurransetilsynet vurderer at markedet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder har en lokal og en nasjonal dimensjon.
- (301) For SDU-kunder har Konkurransetilsynet identifisert fire kategorier av områder hvor konkurranseforholdene er tilstrekkelig like. Disse områdene er i) områder hvor Telenor og GlobalConnect begge tilbyr fiber på egeneiet infrastruktur og hvor det maksimalt er én annen fibertilbyder med egen infrastruktur, ii) områder hvor Telenor tilbyr bredbånd via HFC, hvor

³⁵⁸ Se Vedlegg 1, kapittel 6.1.2.

³⁵⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 78.

GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egne infrastruktur og hvor det maksimalt er en annen fibertilbyder med egen infrastruktur, iii) områder hvor Telenor tilbyr bredbånd via FTB, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egne infrastruktur og hvor det ikke er andre fibertilbydere med egen infrastruktur, og iv) områder hvor Telenor tilbyr bredbånd via fiber, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på leid tilgang til Telenors fiberinfrastruktur og hvor det ikke er andre fibertilbydere med egen infrastruktur. Tilsynet har ikke tatt stilling til om disse områdene utgjør relevante geografiske markeder eller segmenter i et videre geografisk marked der hvor partene har overlappende infrastruktur, siden det ikke har betydning for konklusjonen i saken. I konkurranseanalysen behandles disse områdene som segmenter.

- (302) Konkurransetilsynet har videre avgrenset et geografisk marked eller et segment bestående av Bardu, Sørreisa og Tromsø kommune. Tilsynet har ikke tatt stilling til om disse områdene utgjør et relevant geografisk marked eller et segment som inngår i et videre marked bestående av alle områder hvor begge parter har aktive MDU-kunder, siden det ikke har betydning for konklusjonen i saken. I konkurranseanalysen behandles dette området som et segment. Lokal variasjon i konkurranseforholdene innenfor det geografiske segmentet vil bli hensyntatt i konkurranseanalysen i kapittel 7.

5.2.3 Konklusjon markedsavgrensning

- (303) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn at det relevante produktmarkedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder inkluderer alle hastighetsklasser innen fiber, samt HFC og FTB. Videre holdes det åpent om bredbåndsaksess til SDU-kunder og MDU-kunder utgjør egne produktmarkeder eller produktsegmenter. I konkurranseanalysen behandles disse som produktsegmenter.
- (304) For SDU-kunder har Konkurransetilsynet identifisert fire kategorier av geografiske områder hvor konkurranseforholdene er tilstrekkelig like. Disse områdene er i) markedet eller segmentet hvor Telenor og GlobalConnect begge tilbyr fiber på egne infrastruktur og hvor det maksimalt er en annen fibertilbyder med egen infrastruktur,³⁶⁰ ii) markedet eller segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via HFC, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egne infrastruktur og hvor det maksimalt er en annen fibertilbyder med egen infrastruktur,³⁶¹ iii) markedet eller segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via FTB, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egne infrastruktur og hvor det ikke er andre fibertilbydere med egen infrastruktur,³⁶² og iv) markedet eller segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via fiber, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på leid tilgang til Telenors fiberinfrastruktur og hvor det ikke er andre fibertilbydere med egen infrastruktur.³⁶³ Tilsynet har ikke tatt stilling til om disse områdene utgjør relevante geografiske markeder eller segmenter i et videre geografisk marked der hvor partene har overlappende infrastruktur siden det ikke har betydning for konklusjonen i saken. I konkurranseanalysen behandles disse områdene som segmenter.
- (305) For MDU-kunder har Konkurransetilsynet avgrenset et geografisk marked eller et segment bestående av Bardu, Sørreisa og Tromsø kommune. Tilsynet har ikke tatt stilling til om disse områdene utgjør et relevant geografisk marked eller et segment som inngår i et videre marked bestående av alle områder hvor begge parter har aktive MDU-kunder, siden det ikke har betydning for konklusjonen i saken. I konkurranseanalysen behandles disse områdene

³⁶⁰ Videre også omtalt som segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur.

³⁶¹ Videre også omtalt som segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd.

³⁶² Videre også omtalt som segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB.

³⁶³ Videre også omtalt som segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA.

som et segment. Lokal variasjon i konkurranseforholdene innenfor det geografiske segmentet vil bli hensyntatt i konkurranseanalysen i kapittel 7.

6 ALTERNATIVSITUASJONEN

6.1 Rettslig utgangspunkt

- (306) Konkurransetilsynet skal forby foretakssammenslutninger som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. Det er ikke grunnlag for å forby en transaksjon der det er sannsynlig at konkurranseforholdene vil svekkes i like stor, eller i større grad, uten foretakssammenslutningen. I dette ligger et krav om årsakssammenheng.³⁶⁴
- (307) Kravet til årsakssammenheng innebærer at Konkurransetilsynet må sammenligne konkurransesituasjonen som vil oppstå dersom foretakssammenslutningen gjennomføres med den mest sannsynlige markedsutviklingen uten foretakssammenslutningen (alternativsituasjonen).³⁶⁵
- (308) I de fleste tilfeller vil det være mest relevant å sammenligne med konkurransesituasjonen slik den var før foretakssammenslutningen, når man skal vurdere transaksjonens virkninger. Dette er også i samsvar med Kommisjonens praksis og retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger.³⁶⁶ I Universal/EMI uttalte Kommisjonen blant annet at:
- "Absent exceptional circumstances (for example, a failing firm situation), this pre-merger situation is the relevant framework against which to assess the likely effects on competition of the proposed concentration. [...] The notifying party did not put forward convincing arguments or evidence as to why the Commission should deviate from this principle".*³⁶⁷
- (309) I enkelte saker kan det imidlertid, etter en konkret vurdering, være holdepunkter for å legge en annen alternativsituasjon til grunn.³⁶⁸
- (310) Dersom en annen markedsutvikling skal anses som mer sannsynlig enn konkurransesituasjonen før foretakssammenslutningen, må den alternative markedsutviklingen ha støtte i fremlagt dokumentasjon eller andre konkrete holdepunkter og analyser.

6.2 Konkurransetilsynets vurdering

- (311) Ved vurderingen av alternativsituasjonen, det vil si den markedsutviklingen uten foretakssammenslutningen som fremstår mest sannsynlig, jf. kapittel 6.1, vil Konkurransetilsynet normalt ta utgangspunkt i informasjon som forelå forut for ervervet. Årsaken til dette er at dokumentasjon utformet etter dette tidspunktet kan være påvirket av den pågående prosessen med tilsynet om foretakssammenslutningen. Dersom det fremkommer konkret, objektiv informasjon av betydning for tilsynets vurdering etter meldingstidspunktet, vil tilsynet hensynta slik informasjon frem til vedtakstidspunktet.
- (312) Status quo vil normalt være det beste anslaget på hvordan markedet hadde utviklet seg uten foretakssammenslutningen. Med status quo menes de markedsforholdene som eksisterer i

³⁶⁴ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9 jf. avsnitt 2, og sak COMP/M.6360 – Nynas/Shell/ Harburg Refinery avsnitt 307 til 311.

³⁶⁵ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9.

³⁶⁶ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9.

³⁶⁷ Sak M. 6458, Universal/EMI, avsnitt 410.

³⁶⁸ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger (2004/C 31/03), avsnitt 9.

det relevante markedet på tidspunktet for foretakssammenslutningen. På tidspunktet for foretakssammenslutningen var Telenor regulert av Nkom og leverte bredbånd via blant annet HFC, jf. avsnitt (138) og (69).

- (313) Partenes interne dokumenter fra tiden før ervervstidspunktet vil kunne ha sentral betydning for å belyse partenes sannsynlige atferd i markedet uten foretakssammenslutningen.
- (314) Telenor anfører at status quo ikke er den relevante alternativsituasjonen.
- (315) Telenor viser til at den mest sannsynlige markedsutviklingen er et deregulert bredbåndsmarked, i tråd med Nkoms varsel om bortfall av dagens sektorspesifikke regulering.³⁶⁹ Det vises videre til at eiere av fiberinfrastruktur skal åpne sine nett i 2026 og at det må legges til grunn en klart lavere utrullingstakt fremover, med reduserte geografiske forskjeller i pris.³⁷⁰
- (316) Konkurransetilsynet viser til at Telenor i 2018³⁷¹ ble utpekt av Nkom som en tilbyder med sterk markedsstilling i markedet for lokal tilgang til faste aksessnett og i grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett. Telenor ble i den forbindelse pålagt særskilte forpliktelser, jf. avsnitt (138), blant annet tilgangsfpliktelser, prisforpliktelser og ikke-diskrimineringsforpliktelser.
- (317) Nkom har i 2025 varslet at de vurderer å oppheve Telenors forpliktelser, jf. avsnitt (140).³⁷² Konkurransetilsynet viser til at det ikke er fastslått når et eventuelt vedtak vil tre i kraft, herunder når opphevelse av Telenors forpliktelser eventuelt vil skje.
- (318) Konkurransetilsynet viser videre til at Telenor overfor Nkom har bekreftet at selskapet på frivillig basis vil tilby grossistsalg av fibernett etter at reguleringen opphører, og at dette vil skje i tråd med Nkoms prinsipper for tilgang, pris og andre vilkår for kommersielle, ikke-regulerte tilbud om grossisttilgang til fibernett.³⁷³ Etter tilsynets vurdering underbygger Telenors bekreftelse til Nkom at konkurranseforholdene mest sannsynlig vil innebære en fortsettelse av konkurransesituasjonen på tidspunktet for foretakssammenslutningen.
- (319) Når det gjelder åpning av andre aktørers fiberinfrastruktur, har Telenor anført at Konkurransetilsynet må legge til grunn som sannsynlig utvikling i markedet at Fiberhub³⁷⁴, inkludert Viken og Signal sine fibernett, vil ha kommersiell oppstart fra 1. september 2026.³⁷⁵ Etter tilsynets vurdering har ikke en slik markedsutvikling støtte i fremlagt dokumentasjon eller andre konkrete holdepunkter. Tilsynet viser til at Nkom overfor tilsynet har opplyst at det er Lyse Fibers nett i Rogaland som forventes å åpne i september 2026, og at aktørene Haugaland Kraft Bredbånd, Eidsiva Digital, Eninvest og NTE Telekom deretter forventes å åpne sine nett i løpet av høsten 2026. Disse aktørene har imidlertid i svært liten gradinfrastruktur i områdene der partene har overlapp. Når det gjelder Lyse-aktørene som har virksomhet i

³⁶⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 118 og 119.

³⁷⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 120.

³⁷¹ Vedtakene av 20. desember 2018 om utpeking av tilbyder med sterk markedsstilling og pålegg om særskilte forpliktelser i grossistmarkedet for lokal tilgang til faste aksessnett (Marked 3a) og i grossistmarkedet for sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3b). Nkom har fattet flere tilleggsvedtak som endrer og utfyller vedtakene i marked 3a og 3b.

³⁷² Nkom, *Varsel om vedtak om at grossistmarkedene for lokal og sentral tilgang til faste aksessnett (Marked 3a og 3b) ikke lenger kvalifiserer for sektorspesifikk regulering og opphevelse av forpliktelser*, 24. mars 2025.

³⁷³ Se Nkom, *Høringsnotat – Tilleggsanalyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 6. januar 2026, side 2-3 og meldingen, avsnitt 153. Begrepet sterk markedsstilling er definert i ekomloven § 6-1 første ledd, som angir at: «En tilbyder har sterk markedsstilling når tilbyderen alene eller sammen med andre har økonomisk styrke i et relevant marked som gjør at tilbyder i stor grad kan opptre uavhengig av konkurrenter, kunder og forbrukere».

³⁷⁴ Fiberhub AS («Fiberhub») er et felles grossistselskap, som ble etablert i 2025 av flere norske fiberaktører, som skal fungere som en nøytral og uavhengig aktør i bredbåndsmarkedet, se mer om selskapet her [Om Fiberhub - Fiberhub AS](#).

³⁷⁵ Tilsvaret fra Telenor avsnitt 237 flg, jf. tilsvaret avsnitt 119.

områdene hvor partene har overlapp, har Nkom opplyst at det ikke er avklart om og når disse vil åpne sine nett. Dette omfatter Altifiber, Viken Fiber og Signal.³⁷⁶

- (320) Telenor fremholder videre at [REDACTED]. Enhver vurdering av den konkurransemessige betydningen av HFC må derfor hensynta at [REDACTED] og ikke representerer en varig konkurransefaktor.³⁷⁷
- (321) Konkurransetilsynet viser til en intern presentasjon fra 2024 utarbeidet i forbindelse med et ledermøte i Telenors Norgesledelse med tittel «[REDACTED]», hvor det [REDACTED]. I denne sammenheng fremgår det at: «[REDACTED]». Etter tilsynets vurdering viser dette at selskapet [REDACTED]. Det er videre tilsynets vurdering at [REDACTED].
- (322) Konkurransetilsynet viser videre til at Telenor i svar på informasjonsspålegg datert 5. februar 2026³⁷⁹ opplyser at Norgesledelsen [REDACTED]. Videre fremgår det av brevet at [REDACTED]. Telenor viser også til at selskapet «[REDACTED]».
- (323) Videre opplyser Telenor at [REDACTED]. Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier dette at [REDACTED].
- (324) Telenor har etter Konkurransetilsynets varsel og partenes tilsvarende inngitt ytterligere informasjon vedrørende [REDACTED]. Tilsynet mottok et brev fra Telenor 18. mai 2026,³⁸⁴ hvor det fremgår at [REDACTED]. Det fremgår også at [REDACTED]. Tilsynet legger begrenset vekt på disse opplysningene, da det er tale om [REDACTED] etter at tilsynet hadde sendt varsel i saken og dermed gitt partene informasjon om tilsynets bekymringer og vurdering av andre interne dokumenter, jf. avsnitt (311). Under

³⁷⁶ Referat fra møte med Nkom 7. mai 2026, avsnitt 2.

³⁷⁷ Brev fra Telenor 10. mai 2026, avsnitt 13-15. Se også tilsvaret fra Telenor, fotnote 157.

³⁷⁸ Brev fra Telenor 28. november 2026, vedlagt dokument «[REDACTED]».

³⁷⁹ Brev fra Telenor 5. februar 2026.

³⁸⁰ Brev fra Telenor 5. februar 2026, spørsmål 14. Det samme fremgår i tilsvaret fra Telenors fotnote 30, hvor det presiseres at Telenor [REDACTED].

³⁸¹ Brev fra Telenor 5. februar 2026, spørsmål 15 a, i.

³⁸² Brev fra Telenor 5. februar 2026, spørsmål 15 a, i.

³⁸³ Brev fra Telenor 5. februar 2026, spørsmål 15 a, i.

³⁸⁴ Brev fra Telenor 18. mai 2025.

³⁸⁵ Brev fra Telenor 18. mai 2025, avsnitt 9.

³⁸⁶ Brev fra Telenor 18. mai 2025, avsnitt 9.

enhver omstendighet gir heller ikke denne dokumentasjonen etter tilsynets vurdering konkrete holdepunkter [REDACTED].

- (325) Konkurransetilsynet fastholder etter dette at Telenors tilsagn om å tilby grossistsalg av fibernett i et eventuelt deregulert marked, at det ikke er konkrete holdepunkter for når andre aktører vil åpne sine nett og at det ikke er [REDACTED], tilsier at det ikke er holdepunkter for å legge til grunn en alternativ markedsutvikling enn den som forelå på tidspunkt for foretakssammenslutningen.
- (326) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at det i denne saken er konkurransesituasjonen før foretakssammenslutningen som skal legges til grunn for vurdering av foretakssammenslutningens virkninger.

7 KONKURRANSEANALYSE I MARKEDET FOR SALG AV BREDBÅNDSAKSESS TIL PRIVATKUNDER

7.1 Innledning

- (327) Det følger av konkurranseloven § 16 første ledd at Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning som i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, særlig som et resultat av at en dominerende stilling skapes eller styrkes. Beviskravet for at en foretakssammenslutning har slike negative effekter, er alminnelig sannsynlighetsovervekt, jf. avsnitt (66).
- (328) Den rettslige terskelen «i betydelig grad» innebærer at virkningen må være kvalifisert og derfor ligge over en viss terskel. Denne terskelen kan ikke angis generelt eller eksakt, men må vurderes konkret.³⁸⁷ Vilklårene for å påvise at inngrepsterskelen er oppfylt er de samme for alle foretakssammenslutninger, uavhengig av hvilken skadehypotese som legges til grunn eller hvilke karakteristikk det relevante markedet har.³⁸⁸ Kommisjonens horisontale retningslinjer angir en rekke ikke-uttømmende momenter for analysen, og det må gjøres en samlet vurdering av de momenter som anses relevante i den konkrete sak.³⁸⁹
- (329) Foretakssammenslutninger mellom faktiske eller potensielle konkurrenter i samme marked kan hindre effektiv konkurranse ved at det oppstår horisontale ikke-koordinerte virkninger og/eller horisontale koordinerte virkninger.³⁹⁰
- (330) Ikke-koordinerte virkninger kan oppstå ved at konkurransepress som tidligere har vært utøvd mellom en eller flere tilbydere fjernes. Gjennom dette får tilbyderen økt markedsrett.
- (331) Den direkte virkningen av en foretakssammenslutning er at konkurransen mellom de fusjonerende virksomhetene opphører.³⁹¹ Dersom en av de fusjonerende virksomhetene hadde økt sine priser før foretakssammenslutningen, ville den ha mistet noe av sin omsetning til den andre virksomheten. Foretakssammenslutningen fjerner dette konkurransepresset, og kan således gi de fusjonerende virksomhetene økt markedsrett. Økt markedsrett kan utøves gjennom prisøkninger, reduksjon i produksjonen, dårligere

³⁸⁷ Høyesteretts dom 16. februar 2023 (HR-2023-299-A) om Schibsted ASA sitt erverv av Nettbil AS, avsnitt 109. Se også Konkurransetilsynets vedtak 16. mars 2022 (V01-2022) om DNB Bank ASA sitt erverv av Sbanken ASA, avsnitt 38.

³⁸⁸ Sak C-376/20 P Kommisjonen mot CK Telecoms UK Investments, avsnitt 109–114.

³⁸⁹ Kommisjonens retningslinjer for vurdering av horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, se særlig avsnitt 10–13.

³⁹⁰ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 22.

³⁹¹ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 24.

utvalg og kvalitet på varer og tjenester, mindre innovasjon eller endring av andre konkurranseparametere.³⁹²

- (332) Andre virksomheter i samme marked kan, som en følge av de fusjonerende virksomhetenes prisøkning, oppleve en økning i etterspørselen. Dette kan gi de andre virksomhetene i markedet insentiver til også å gjennomføre lønnsomme prisøkninger.
- (333) Markedsandeler kan gi en nyttig første indikasjon på markedsstrukturen og den konkurransemessige betydningen av de fusjonerende virksomhetene og deres konkurrenter.³⁹³ Markedsandeler, eller andre mål på konsentrasjonen i markedet, vil imidlertid ikke alltid reflektere konkurranseintensiteten mellom aktørene. Årsaken er at markedsandeler kan over- eller underestimere hvor nære konkurrenter aktørene i markedet er. I vurderingen av foretakssammenslutningens konkurransemessige virkninger vil derfor Konkurransetilsynet i denne saken også legge vekt på hvor nære konkurrenter partene er.
- (334) I markeder med differensierte produkter har produktenes substituerbarhet stor betydning for hvor sterkt konkurransepress markedsaktørene utøver på hverandre. Jo mer substituerbare partenes produkter er, jo sterkere er konkurransepresset de fusjonerende virksomhetene utøver på hverandre før foretakssammenslutningen, og desto mer sannsynlig er det at de fusjonerende virksomhetene vil øke prisene etter foretakssammenslutningen.³⁹⁴ I markeder med høy grad av produktdifferensiering vil Konkurransetilsynet derfor legge større vekt på hvor nære konkurrenter partene er enn på konsentrasjonen i markedet.
- (335) De fusjonerende virksomhetenes muligheter og insentiver til å utøve markedsrett kan begrenses dersom kundene har motvirkende kjøpermakt³⁹⁵ eller dersom nyetablering(er) både er sannsynlig, tidsnær og effektiv nok til å forhindre eller motvirke de potensielle konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen.³⁹⁶
- (336) Hvorvidt en dominerende stilling skapes eller styrkes som følge av foretakssammenslutningen, vil bero på en vurdering av flere forhold, som hver for seg ikke nødvendigvis er avgjørende.³⁹⁷ Etter praksis fra EU-domstolen vil et foretaks markedsandel normalt være den viktigste indikatoren på om et foretak innehar en dominerende stilling. I vurderingen av om en dominerende stilling skapes eller styrkes, vil markedsandeler på 50 prosent eller mer i henhold til rettspraksis være en presumsjon for dominans.³⁹⁸ Andre sentrale momenter er om markedsandelene har vært stabile over tid,³⁹⁹ øvrige konkurrenters markedsandeler,⁴⁰⁰ hvilke etablerings- og ekspansjonshindringer som foreligger, samt kunders eventuelle kjøpermakt.⁴⁰¹

³⁹² Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 8. Begrepet «prisøkning» er i varselet en samlebetegnelse for disse måtene å utøve markedsrett på. Med prisøkning menes også en mindre reduksjon i priser enn hva som ville vært tilfellet uten foretakssammenslutningen.

³⁹³ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 14.

³⁹⁴ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 28.

³⁹⁵ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 64.

³⁹⁶ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 68.

³⁹⁷ Sak C-27/76 United Brands mot Kommisjonen, avsnitt 66 og sak C-85/76 Hoffmann La Roche mot Kommisjonen, avsnitt 39 tredje ledd. Se også NOU 2003:12, side 58.

³⁹⁸ Sakene C-85/76 Hoffmann-La Roche mot Kommisjonen, avsnitt 41, T-65/98 Van den Bergh Foods mot Kommisjonen, avsnitt 154, C-62/86 AKZO Chemie mot Kommisjonen, avsnitt 60, T-340/03 France Telecom mot Kommisjonen, avsnitt 100, T-336/07 Telefonica og Telefonica de Espana mot Kommisjonen, avsnitt 150 og E-14/15 Holship Norge AS og Norsk Transportarbeiderforbund, avsnitt 83. Se også NOU 2003:12, side 58.

³⁹⁹ Sakene C-85/76 Hoffmann-La Roche mot Kommisjonen, avsnitt 41, T-139/98 AAMS mot Kommisjonen, avsnitt 51, T-65/98 Van den Bergh Foods mot Kommisjonen, avsnitt 154 og T-336/07 Telefonica mot Kommisjonen, avsnitt 149.

⁴⁰⁰ NOU 2003:12, side 58. Se også sak C-85/76 Hoffmann-La Roche mot Kommisjonen, avsnitt 48 og sak T-219/99 British Airways mot Kommisjonen, avsnitt 210.

⁴⁰¹ NOU 2003:12, side 58. Se også sak T-228/97 Irish Sugar mot Kommisjonen, avsnitt 97–104.

- (337) Effektivitetsgevinster kan motvirke de negative følgene for konkurransen i markedene som berøres av foretakssammenslutningen, jf. avsnitt (64).
- (338) I det følgende vil Konkurransetilsynet vurdere hvert av de ovennevnte forholdene i de fire segmentene i markedet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder, og i det berørte markedet for MDU-kunder, for å vurdere om foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.

7.2 Kjennetegn ved markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder

7.2.1 Innledning

- (339) I markeder med differensierte produkter er flere parametere enn pris av betydning for kundenes valg av produkt eller leverandør, og dermed for hvordan de ulike aktørene konkurrerer. Hva som er de sentrale konkurranseparametere i et marked avdekkes ofte av hva kundene selv oppgir som viktig for valg av leverandør, men kan også belyses av andre bevis.⁴⁰² Partenes egne vurderinger og andre aktører i markedet sine vurderinger er normalt også relevant for å identifisere de sentrale konkurranseparametere i et marked.
- (340) Konkurransetilsynet vil i det følgende redegjøre for sentrale konkurranseparametere i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder for SDU-segmentet i kapittel 7.2.2, og for MDU-segmentet i kapittel 7.2.3.

7.2.2 Konkurranseparametere i SDU-segmentet

- (341) Telenor oppgir i meldingen at de viktigste konkurranseparametere er hastighet, stabilitet og pris, samt sikkerhetsprodukter, kundeservice og ulike tilleggstjenester som ruter, forsterker, sikkert WiFi, nettvern og foreldrekontroll.⁴⁰³
- (342) GlobalConnect oppgir at den viktigste konkurranseparameteren er [REDACTED], og videre at [REDACTED] også er viktige konkurranseparametere.⁴⁰⁴
- (343) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at tilbydere av bredbåndsaksess til privatkunder i stor grad vurderer pris, i kombinasjon med tilbudt bredbåndshastighet («hastighetsjustert pris»), som en viktig konkurranseparameter.⁴⁰⁵ Bahnhof oppgir at «[REDACTED] er den viktigste konkurranseparameteren».⁴⁰⁶ NextGenTel oppgir at [REDACTED], er den viktigste konkurranseparameteren [REDACTED].⁴⁰⁷
- (344) Videre viser Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting at tilbydere av bredbåndsaksess til privatkunder i stor grad anser kvalitet, herunder stabil internettforbindelse, begrenset nedetid og feil, samt hastighetsopptak, som en viktig konkurranseparameter.⁴⁰⁸ NTE oppgir at [REDACTED] er en viktig konkurranseparameter, og forklarer [REDACTED].⁴⁰⁹ NextGenTel viser til at konkurransen i privatmarkedet [REDACTED], og at dette fremstår som de klart viktigste

⁴⁰² Eksempler på slike bevis er kundeanalyser eller andre undersøkelser som avdekker kundenes preferanser.

⁴⁰³ Meldingen, avsnitt 160.

⁴⁰⁴ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 11.

⁴⁰⁵ Svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 14. november 2025, svar på spørsmål 17 a.

⁴⁰⁶ Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 17 a.

⁴⁰⁷ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 17 a.

⁴⁰⁸ Svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 14. november 2025, svar på spørsmål 17. Se også svar på oppfølgingsspørsmål til enkelte bredbåndslleverandører.

⁴⁰⁹ Brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 17 a, og brev fra NTE 22. januar 2026, svar på spørsmål 23.

konkurransparametrene for kundene, [REDAKTERT]. NextGenTel oppgir videre at «[REDAKTERT]». ⁴¹⁰

- (345) Det er Konkurransetilsynets vurdering at bredbåndsleverandørenes beskrivelse av «kvalitet» samsvarer med tilsynets beskrivelse i kapittel 4.1.2, i tillegg til kapasitet. I det følgende vil «kvalitet» omfatte kapasitet, og andre kvalitative egenskaper ved bredbåndstjenesten som ytelse, forsinkelse og stabilitet.
- (346) Bredbåndsteknologiene fiber, HFC og FTB har ulike tekniske egenskaper, som påvirker hvordan bredbåndstjenesten presterer på konkurranseparameteren kvalitet. Det er bred enighet blant aktørene i markedet om at fiber er den bredbåndsteknologien med høyest kvalitet.⁴¹¹ I motsetning til bredbånd via fiber, leveres bredbånd via HFC med asymmetrisk opp- og nedlastingshastighet, samt at stabilitet og hastighetsoppnåelse påvirkes av kapasitetsbegrensninger på nettet, jf. kapittel 4.1.2.1. Flere aktører oppgir at begrensningene for HFC medfører at bredbåndstjenesten presterer dårligere enn fiber på kvalitetsparametrene.⁴¹²
- (347) FTB leveres også med asymmetriske hastigheter, jf. kapittel 4.1.2.2, i tillegg til at hver basestasjon har kapasitetsbegrensninger, jf. avsnitt (191). Videre er FTB sensitiv for vær og sikt til basestasjonen, i motsetning til fiber og HFC, jf. avsnitt (191). Flere aktører peker på at kapasitetsbegrensninger i mobilnettet medfører at FTB presterer dårligere langs kvalitetsparametrene enn bredbånd via fiber og HFC, særlig evnen til å levere bredbånd med like god kapasitet og stabilitet som kablet bredbånd.⁴¹³
- (348) På bakgrunn av det ovennevnte, er det Konkurransetilsynets oppfatning at fiber leverer best på konkurranseparameteren kvalitet, etterfulgt av henholdsvis HFC og FTB.
- (349) Enkelte bredbåndsleverandører viser også til at andre faktorer enn pris, hastighet og kvalitet er viktige konkurranseparametere. [REDAKTERT] oppgir faktorer som god kundeservice eller merkevare som viktige konkurranseparametere, mens [REDAKTERT] fremhever faktorer som fleksibilitet og enkelhet som viktige konkurranseparametere.⁴¹⁴
- (350) Telenor anfører at Konkurransetilsynet ikke hensyntar betydningen av sikkerhetsaspektet under kvalitet, og at tilsynet dermed legger til grunn et for snevert kvalitetsbegrep. Telenor viser til at [REDAKTERT]. ⁴¹⁵
- (351) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kvalitetsbegrepet slik det er definert i avsnitt (345) er dekkende for de viktigste forholdene som påvirker kvalitet, og samsvarer med bredbåndsaktørenes oppfatning, jf. avsnitt (345). Det er videre tilsynets vurdering at aspekter knyttet til nettverkssikkerhet kan utgjøre en viktig faktor for Telenors merkevare, noe som også hensyntas i vurderingen av konkurransenærhet. Videre viser tilsynet til at også GlobalConnect tilbyr sikkerhetstjenester i tilknytning til sine bredbåndstjenester.⁴¹⁶

⁴¹⁰ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 17 a.

⁴¹¹ Se blant annet meldingen, avsnitt 77, brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 c, brev fra GlobalConnect 28. januar 2026, svar på spørsmål 1 c og 1 d, brev fra Lyse Tele 23. januar 2026 svar på spørsmål 1 c, og brev fra Bergen Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 1 d.

⁴¹² Se blant annet meldingen, avsnitt 79, brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 c og 1 d, presentasjon fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 7, og referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 1.

⁴¹³ Se blant annet brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 c og 1 d, [REDAKTERT], og brev fra Lyse Tele 23. januar 2026, svar på spørsmål 1 c.

⁴¹⁴ Brev fra [REDAKTERT]

⁴¹⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 190-191.

⁴¹⁶ [SafeSurf | GlobalConnect](#). Lesedato 26. mai 2026.

- (352) Flere leverandører oppgir at muligheten til å tilby produktkombinasjoner som inkluderer TV-pakker også er en viktig konkurranseparameter.⁴¹⁷ Telenor, Telia og Altibox-partnere har egne TV-tjenester som de kan selge i pakkeløsninger sammen med bredbåndsabonnement, mens andre bredbåndsleverandører som GlobalConnect og NextGenTel har salgs- og distribusjonsavtaler med TV-leverandører. I tillegg har enkelte bredbåndsleverandører, for eksempel Trollfjord, distribusjonsavtaler med integrerte bredbånds- og TV-leverandører, om å levere deres TV-tjenester på bredbåndsleverandørenes infrastruktur. Mellom [REDACTED] prosent av kundene som kjøper bredbånd av leverandører som også tilbyr TV-tjenester, kjøper TV- og underholdningstjenester fra samme leverandør.⁴¹⁸
- (353) Det er Konkurransetilsynets vurdering at å tilby TV-tjenester sammen med bredbåndsabonnement er en relevant konkurranseparameter. Det er videre tilsynets vurdering at integrerte tilbydere av bredbånds- og TV-tjenester kan ha en konkurransefordel, men at det mest vesentlige for leverandørens konkurranseevne er muligheten å tilby TV-tjenester sammen med bredbånd, uavhengig av kommersiell struktur.⁴¹⁹
- (354) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at de viktigste konkurranseparameterne i segmentet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder er hastighetsjustert pris og kvalitet, herunder egenskapene kapasitet, ytelse, forsinkelse og stabilitet. Muligheten til å tilby TV-tjenester sammen med bredbåndsaksess samt faktorer som god kundeservice og merkevare er også relevante konkurranseparametere.
- (355) For å tilby bredbåndstjenester til SDU-kunder, må en tilbyder ha tilgang til infrastruktur frem til sluttkunden. Hvorvidt aktører tilbyr bredbånd på eid eller leid infrastruktur kan etter Konkurransetilsynets vurdering påvirke evnen til å prestere på de ulike konkurranseparameterne presentert over.
- (356) Bredbåndsleverandører som tilbyr bredbånd via leid tilgang til infrastruktur, må i utgangspunktet betale for denne tilgangen til infrastruktureier. Disse betalingene kan omfatte etableringsavgift, kostnad for leie av tilmålt kapasitet, samt en enhetspris per aktive abonnent. Enhetsprisen kan være ulik basert på hvilken hastighet abonnementet tilbys med.⁴²⁰
- (357) NextGenTel oppgir at infrastruktureiere har vesentlige kostnadsfordeler, større kommersiell fleksibilitet, og bedre mulighet til å bruke pakkeløsninger og prisstrategier for å tilegne og beholde kunder.⁴²¹ Aktører som både eier infrastruktur og konkurrerer med tilgangskjøpere i sluttbrukermarkedet kan tilpasse priser og hastigheter på en måte som svekker konkurrentenes konkurransekraft.
- (358) Når det gjelder evnen til å levere bredbånd med ulike hastighetsnivåer, vil leverandører som leier tilgang i utgangspunktet være begrenset av hvilke hastighetsklasser som tilbys i grossistmarkedet. Dette vil kunne være en ulempe for tilgangskjøper dersom eier av infrastruktur tilbyr færre eller mindre attraktive hastighetsklasser i grossistmarkedet enn de selv gjør i sluttbrukermarkedet.

⁴¹⁷ Svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 14. november 2025, svar på spørsmål 19 a. Enkelte aktører, som [REDACTED] oppgir også kombinasjon av bredbånd og TV- og underholdningstjenester som en viktig konkurranseparameter, se brev fra [REDACTED].

⁴¹⁸ Svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 14. november 2025, svar på spørsmål 8 a. Intervallet reflekterer variasjon i svarene fra aktørene.

⁴¹⁹ Svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 14. november 2025, spørsmål 20 og brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 10, spørsmål 19 og spørsmål 20.

⁴²⁰ Etableringsavgiften kan videre være både for etablering av tilkobling til selve infrastrukturen, og en avgift for etablering av kundeforhold med den enkelte abonnent. For eksempel tar Telenor betalt for tilkobling til ODP, samt etableringspris per abonnent, se <https://www.telenorwholesale.no/produkter/vula/>. Lesedato: 4. mars 2026.

⁴²¹ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 20.

- (359) Utformingen av prisregulering i grossistmarkedet, jf. kapittel 4.2, kan etter Konkurransetilsynets oppfatning påvirke tilgangskjøpernes konkurranseevne ved å tilby bredbåndsabonnement med ulike hastighetsklasser. NextGenTel oppgir blant annet at Telenor har økt grossistprisen relativt sett mer på bredbåndsabonnement med lavere hastigheter enn abonnement med høye hastigheter, samt at Telenor har fjernet de laveste hastighetene fra grossisttilbudet.⁴²²
- (360) Det er på denne bakgrunn Konkurransetilsynets vurdering at bredbåndsleverandører som leier tilgang til infrastruktur har en konkurranseulemppe sammenlignet med leverandører med egen infrastruktur, som påvirker evnen til å levere bredbåndsabonnement med ulike hastigheter til konkurransedyktig pris.
- (361) Når det gjelder evnen til å levere bredbåndstjenester som presterer på konkurranseparameteren kvalitet, vil i utgangspunktet tilgangskjøpere levere bredbånd på den samme underliggende teknologien som infrastruktureier. Det vil etter Konkurransetilsynets oppfatning kunne være forskjeller knyttet til graden av kontroll på leveranse- og driftskvalitet, da tilgangskjøper ikke vil ha samme direkte kontroll over eventuelle feil på infrastrukturen, eller andre utenforstående faktorer som påvirker den enkelte kundes opplevelse av bredbåndskvaliteten. Slike faktorer kan gi tilgangskjøpere en konkurranseulemppe.
- (362) I Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting oppgir flere aktører at de opplever sterkere konkurransepress fra aktører som eier egen infrastruktur, sammenlignet med aktører som leier tilgang.⁴²³ Imidlertid oppgir NTE at de opplever konkurransepresset fra aktører som leier tilgang til Telenors fiberinfrastruktur som ganske likt konkurransepresset fra Telenor.⁴²⁴
- (363) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at hvorvidt bredbåndsleverandører tilbyr bredbånd via egen eller leid infrastruktur kan påvirke leverandørenes konkurranseevne, og at dette i hovedsak dreier seg om å være konkurransedyktig på tilbud av bredbåndsabonnement med ulike hastigheter til konkurransedyktige priser.

7.2.3 Konkurransparametere i MDU-segmentet

- (364) Telenor oppgir i meldingen at de viktigste konkurranseparametere er hastighet, stabilitet og pris, jf. avsnitt (341).⁴²⁵ GlobalConnect opplyser at [REDACTED] er den viktigste konkurranseparameteren.⁴²⁶
- (365) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at pris er den viktigste konkurranseparameteren i MDU-segmentet.⁴²⁷ I tillegg oppgir flere bredbåndsleverandører at kvalitet, herunder stabil internettforbindelse, begrenset nedetid og feil, og hastighetsoppråelse er viktig.⁴²⁸
- (366) Det er Konkurransetilsynets vurdering at bredbåndsleverandørenes beskrivelse av «kvalitet» samsvarer med tilsynets beskrivelse i kapittel 4.1.2.

⁴²² Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 2-3.

⁴²³ Se svar på Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting av 15. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁴²⁴ Brev fra NTE 22. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁴²⁵ Meldingen, avsnitt 160, side 34.

⁴²⁶ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 11.

⁴²⁷ Brev fra [REDACTED]

⁴²⁸ Brev fra [REDACTED]

- (367) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at bredden i tjenestetilbud, inkludert utvalg av tilbudte hastigheter og TV-tjenester, er en viktig konkurranseparameter.⁴²⁹ Lyse skriver at «[redacted]» er en av de viktigste konkurranseparameterne i MDU-segmentet.⁴³⁰ Andre aktører oppgir at tilbud som inkluderer TV-tjenester har betydning for konkurransen om MDU-kunder.⁴³¹ GlobalConnect skriver at det er «[...] viktig for styrene at det finnes tilgjengelige TV-produkter den enkelte beboer kan velge å kjøpe i tillegg»⁴³².
- (368) Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at bredde i tjenestetilbud, herunder at aktører kan tilby ulike hastigheter og TV-tjenester, også er en viktig konkurranseparameter i MDU-segmentet.
- (369) Enkelte bredbåndsleverandører viser også til at andre faktorer er viktige konkurranseparametere. [redacted] oppgir god kundeservice som en viktig konkurranseparameter, mens [redacted] trekker frem lokal tilhørighet.⁴³³ At lokal tilhørighet kan være viktig fremgår også av hørings svar fra [redacted] som oppgir at MDU-er ofte har behov for fysiske møter.⁴³⁴
- (370) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at de viktigste konkurranseparameterne i segmentet for salg av bredbåndsaksess til MDU-kunder i Norge er pris, kvalitet og tjenestetilbud.
- (371) Tilbud av bredbåndstjenester forutsetter at bredbåndsleverandøren har tilgang til infrastruktur frem til MDU-ets eget tilkoblingspunkt. Tilbyderne kan enten eie infrastrukturen selv eller leie tilgang til den, jf. kapittel 4.1.4.
- (372) Hvorvidt aktører tilbyr bredbånd på eid eller leid infrastruktur kan videre påvirke evnen til å prestere på de ulike konkurranseparameterne presentert over. Obos skriver at «Det [redacted]»⁴³⁵
- (373) Flere bredbåndsleverandører peker på tilsvarende forhold.⁴³⁶ Telia opplyser at de oppnår bedre konkurransekraft og lønnsomhet der selskapet har egen infrastruktur.⁴³⁷ Telia opplyser at selskapet da har full kontroll over servicenivå, herunder rutiner for varslings ved nettverksendringer, kvalitet gjennom at infrastrukturen er bygget og vedlikeholdt etter egne krav, samt mulighet til enkelt å oppgradere og utvide kapasiteten ved behov. Ved leie av infrastruktur er selskapet derimot avhengig av hvilke tjenester og kapasitet som leverandøren tilbyr.⁴³⁸

⁴²⁹ Brev fra [redacted].

⁴³⁰ Brev fra Lyse Tele 28. november 2025, svar på spørsmål 17 b.

⁴³¹ Brev fra [redacted].

⁴³² Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 12 b.

⁴³³ Brev fra [redacted].

⁴³⁴ Brev fra [redacted].

⁴³⁵ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 15.

⁴³⁶ Surfnet oppgir at selskapet er «i stor grad avhengig av tredjeparts infrastruktur frem til byggets tilkoblingspunkt, noe som innebærer begrenset kontroll over både kostnadsnivå, tekniske rammebetingelser og fremdrift», brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 2. Viken fiber opplyser at «[l]eie av tilgang på infrastruktur til MDU er lite utbredt i vårt område, og dette er grunnet lavere marginer og presset pris på tjenester» og at «[redacted]», jf. brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 16 og 13. februar, svar på spørsmål 1.

⁴³⁷ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 3.

⁴³⁸ Videre opplyser selskapet at «Generelt innebærer egen infrastruktur høye investeringskostnader og lave driftskostnader. Leid infrastruktur har som oftest lave investeringskostnader, men høyere driftskostnader». Telia opplyser 2025/0609-155

- (374) Overnevnte tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at tilbyderens evne til å levere på viktige konkurranseparametere som pris og kvalitet kan påvirkes av om de eier eller leier infrastruktur.
- (375) Det er videre Konkurransetilsynets vurdering at aktører som både eier infrastruktur og konkurrerer med tilgangskjøpere i sluttbrukermarkedet kan tilpasse priser på en måte som svekker konkurrentenes konkurransekraft. Obos opplyser at « [REDACTED] ».⁴³⁹
- (376) At infrastruktureiere kan gjøre slike tilpasninger, fremgår også av interne dokumenter fra GlobalConnect. I [REDACTED] ».⁴⁴⁰
- (377) Overnevnte tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at eierskap til infrastrukturen kan ha betydning for om aktører uten eget nett kan tilby tjenester til MDU-kunder, og for deres evne til å konkurrere på pris.
- (378) Konkurransetilsynet viser til at pris og kvalitet er viktige konkurranseparametere i MDU-segmentet, jf. avsnitt (370). Eierskap til infrastrukturen frem til MDU-tilkoblingspunktet kan påvirke aktørenes evne til å levere på disse parameterne, ettersom egen infrastruktur gir større kontroll over kostnader og kvalitet, mens aktører som er avhengige av leid infrastruktur i mindre grad kan styre disse forholdene, jf. avsnitt (372) til (374). På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at det kan utgjøre en forskjell i konkurranseevnen hvorvidt bredbåndsleverandører tilbyr bredbånd via egen eller leid infrastruktur.

7.3 Horisontale ikke-koordinerte virkninger

7.3.1 Markedsstruktur i SDU-segmentet

7.3.1.1 Innledning

- (379) Samlet konsentrasjonsgrad i markedet og endringen i samlet konsentrasjonsgrad kan gi nyttig informasjon om konkurransesituasjonen og hvordan denne endres som følge av foretakssammenslutningen.⁴⁴¹ Jo høyere markedsandel en virksomhet har, desto mer sannsynlig er det at den har markedsrett, og jo større økning i markedsandel en foretakssammenslutning medfører, desto mer sannsynlig er det at foretakssammenslutningen vil føre til en økning i markedsrett.⁴⁴²
- (380) Konkurransetilsynet har lagt til grunn at det er et relevant marked for salg til SDU-kunder av bredbåndsaksess via bredbåndsteknologiene fiber, HFC og FTB.
- (381) Konkurransenvirkningene av transaksjonen inntreffer i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende infrastruktur, jf. kapittel 5.2.3. Som det fremgår av kapittel 5.2.2.3.1, avhenger konkurranseforholdene i ulike geografiske områder av hvilken teknologi

at dette gjelder uavhengig av hvilke deler av infrastrukturen de leier, herunder uplink drop kabel, uplink kabel eller transportnett, jf. brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 3.

⁴³⁹ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁴⁴⁰ Se [REDACTED] ».

⁴⁴¹ Samlet konsentrasjonsgrad måles gjerne med Herfindahl-Hirschman-indeksen (HHI), jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 16.

⁴⁴² Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 27.

bredbåndstilbydere tilbyr, hvor mange bredbåndstilbydere som kan levere bredbånd og hvorvidt tilbyderne i det lokale området eier eller leier infrastruktur. På bakgrunn av disse vurderingskriteriene, har Konkurransetilsynet identifisert fire segmenter hvor konkurranseforholdene er tilstrekkelig ensartede til at de geografiske områdene kan behandles samlet i konkurranseanalysen, jf. avsnitt (282). I tillegg er inndeling av SDU-kunder i segmenter foretatt med utgangspunkt i konkurranseforholdene på SDU-kundens gitte adresse, jf. avsnitt (280)-(281).

- (382) Telenor anfører at Konkurransetilsynet definerer et marked bestående av fiber, HFC og FTB, men analyserer konkurransen som om markedet primært består av fiber, og viser til at tilsynet er inkonsekvent i sine vurderinger av HFC og FTB. Telenor anfører videre at tilsynet ikke legger frem en helhetlig oversikt over hvor mange alternative teknologier og tilbydere som er tilgjengelig for de enkelte adressene.⁴⁴³
- (383) Konkurransetilsynet er uenig med Telenor i at konkurranseanalysen foretas som om markedet primært består av fiberbredbånd, og at tilsynet ikke hensyntar tilstedeværelsen av alternative tilbydere. Tilsynet har for hvert segment vurdert konkurransepresset fra tredjeparter, herunder alternative fibertilbydere, HFC-tilbydere, tilbydere av FTB og tilbydere av fiber på leid infrastruktur, hvor dette er tilgjengelig, jf. kapittel 7.3.3.2.2, 7.3.3.3.2, 7.3.3.4.2 og 7.3.3.5.2. Tilsynet viser videre til at konkurransepresset fra HFC, FTB og leid fiber vurderes uavhengig om det er partene eller øvrige konkurrenter som tilbyr bredbåndsteknologien. Tilsynet vurderer imidlertid at betydningen av konkurransepresset som HFC, FTB og leid fiber utøver overfor partene, varierer med de tilgjengelige teknologiene som er til stede i et område, herunder antall fiber- og HFC-tilbydere på egen infrastruktur.
- (384) Konkurransetilsynet har innhentet informasjon fra partene og Nkom om bredbåndsløseleverandørers faktiske abonnenter og dekningsgrad på adresse- og husstands nivå.⁴⁴⁴ Tilsynet har benyttet denne informasjonen til å kartlegge hvilke adresser partene kan levere bredbånd til, samt hvilke andre tilbydere som kan levere bredbånd til den samme adressen. Videre har tilsynet kartlagt hvilken bredbåndsteknologi den enkelte aktør tilbyr på disse adressene. Tilsynet har benyttet denne informasjonen til å beregne aktørers markedsandeler, målt i antall aktive abonnement, i hvert av de fire ulike segmentene som er beskrevet i avsnitt (282).
- (385) Konkurransetilsynet har identifisert totalt [REDACTED] aksesser hvor Telenor og GlobalConnect ved utgangen av 2024 har overlappende dekning på egen infrastruktur, fordelt på tre ulike segmenter, jf. avsnitt (282). På disse [REDACTED] aksessene var det ved utgangen av 2024 registrert [REDACTED] aktive abonnement. Videre har tilsynet identifisert [REDACTED] aksesser i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur, og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA. På disse aksessene var det ved utgangen av 2024 registrert totalt [REDACTED] aktive abonnement. Tabell 2 under viser fordelingen av disse aksessene etter de tre segmentene på egen infrastruktur, og segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA.

⁴⁴³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 127-128 og avsnitt 137.

⁴⁴⁴ Adresser er definert som gatenavn, gatenummer og eventuell bokstav. Samme adresse kan omfatte flere husstander. I det følgende brukes fellesbetegnelsen «adresser». Hver enkelt adresse vil kunne ha flere bredbåndsakssesser. Se Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1 for mer informasjon.

Tabell 2 Partenes overlappende dekning på egen infrastruktur ved utgangen av 2024⁴⁴⁵

Segment	Antall aksesser	Antall aksesser med kjent HA	Antall aksesser med kjent HA uten alternativ fiberleverandør	Antall aksesser med kjent HA med HFC-tilbyder
Overlappende fiberinfrastruktur ⁴⁴⁶	■	■	■	■ ⁴⁴⁷ ■
GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd – Telenor tilbyr bredbånd via HFC ⁴⁴⁸	■	■	■	■ ⁴⁴⁹ ■
GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd – Telenor tilbyr bredbånd via FTB ⁴⁵⁰	■	■	■	■
Total egen infrastruktur	■	■	■	■
Telenor har fiberinfrastruktur – GlobalConnect tilbyr fiber via VULA ⁴⁵¹	■	■	■	■
Totalt	■	■	■	■

(386) Tabell 2 viser at av de ■ aksessene hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen infrastruktur, utgjør aksessene der begge kan tilby fiber ■ prosent. Aksessene der Telenor tilbyr HFC og GlobalConnect tilbyr fiber utgjør ■ prosent, mens aksessene der Telenor tilbyr FTB og GlobalConnect tilbyr fiber utgjør ■ prosent.

(387) I områder hvor partene har overlappende infrastruktur, er det som nevnt flere adresser hvor det ikke er registrert et aktivt bredbåndsabonnement, jf. avsnitt (385).⁴⁵² Disse adressene er med i beregningen av partenes overlappende infrastruktur, men ikke i beregningen av markedsandeler i de ulike segmentene.⁴⁵³

(388) Telenor anfører at Konkurransetilsynets bruk av HP for å beregne partenes overlapp overestimerer konkurransepresset mellom partene. Telenor viser til at det krever graving og legging av fiberkabler til husstanden for å konvertere en HP til en HC, noe som kan være tidkrevende og kostbart.⁴⁵⁴

⁴⁴⁵ I oversikten er aksesser i Telenors egen infrastruktur definert som en del av Telenors fiberinfrastruktur selv om Telenor også kan tilby flere bredbåndsteknologier utover fiber på en gitt adresse. Aksesser er definert som en del av HFC-infrastrukturen dersom Telenor kan tilby HFC på adressen, men ikke fiber. Aksesser er definert som en del av FTB-infrastrukturen dersom Telenor kun kan tilby bredbånd via FTB på adressen. Dette betyr at Telenor også kan tilby bredbånd via HFC og FTB til flere av adressene de kan tilby fiber til, og videre at Telenor kan tilby FTB til flere av adressene de kan tilby HFC til. Se Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1 for mer informasjon.

⁴⁴⁶ Segmentet hvor Telenor og GlobalConnect begge tilbyr fiber på egeneiet infrastruktur og hvor det er opp til én annen fibertilbyder med egen infrastruktur.

⁴⁴⁷ Av disse ■ aksessene er det i tillegg én alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur på ■ aksesser.

⁴⁴⁸ Segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via HFC, hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egen infrastruktur og hvor det er opp til én annen fibertilbyder med egen infrastruktur.

⁴⁴⁹ Av disse ■ aksessene er det i tillegg én alternativ fibertilbyder på ■.

⁴⁵⁰ Segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via FTB, og GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egeneiet infrastruktur.

⁴⁵¹ Segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber gjennom VULA, og Telenor er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur.

⁴⁵² Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1 for mer informasjon.

⁴⁵³ Dette gjelder ■ adresser hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur, ■ adresser hvor Telenor tilbyr bredbånd via HFC og GlobalConnect via fiber på egen infrastruktur, ■ adresser hvor Telenor tilbyr bredbånd via FTB og GlobalConnect via fiber på egen infrastruktur, og ■ adresser hvor Telenor tilbyr fiber, og GlobalConnect tilbyr fiber via leid tilgang til Telenors infrastruktur.

⁴⁵⁴ Tilsvaret fra Telenor, side 28-29, avsnitt 146 flg., og tilsvaret til Telenor, vedlegg 2, side 10-11.

- (389) Selv om det kan være variasjoner i det umiddelbare konkurransepresset avhengig av om aksessen er HP eller HC, finner Konkurransetilsynet at bruk av HP som indikator på overlapp fanger opp det reelle konkurransepresset som ligger i at aksessen kan bygges ut til HC. Videre viser tilsynet til at HP i stor grad brukes til å definere dekningsgrad, både av bredbåndstilbyderne selv, av Nkom i sine dekningsundersøkelser, og av ESA.⁴⁵⁵ Tilsynet viser også til at både Telenor og GlobalConnect bruker HP-begrepet i interne vurderinger.⁴⁵⁶
- (390) Telenor anfører videre at Konkurransetilsynet har benyttet uriktige dekningstall for HFC i konkurranseanalysen.⁴⁵⁷ Telenor viser til at dekningsopplysningene i Nkoms datasett bygger på historisk rapportering av HP for HFC, og at dette innebærer at adresser som tidligere har hatt HFC-tilknytning fortsatt inngår i datasettet, selv om tilknytningen ikke nødvendigvis er tilgjengelig i praksis.⁴⁵⁸ Etter Telenors syn medfører dette at den registrerte HFC-dekningen er overvurdert, noe som kan ha ført til feil klassifisering av adresser og segmenter.
- (391) Konkurransetilsynet bemerker at det ikke foreligger alternative datagrunnlag for HFC-dekning på adressenivå. Nkoms datasett representerer derfor etter tilsynets vurdering det mest konsistente og sammenlignbare grunnlaget på tvers av aktører på HFC-dekning. Nkoms dekningsdata for HFC-segmentet inneholder ikke opplysninger om HP, jf. Vedlegg 1, avsnitt (33), og HFC-infrastruktur består av HA og HC.
- (392) Nkoms dekningsdata for Telenor på HFC er basert på aksesser Telenor har innrapportert.⁴⁵⁹ Konkurransetilsynet bemerker at det i enkelte tilfeller kan være slik at HFC-infrastrukturen er sanert eller ikke lenger er funksjonell, for eksempel som følge av fiberoverbygging. Telenor har i den forbindelse vist til at rapporteringen til Nkom for HFC i praksis kan inkludere tilknytninger som ikke lenger er tilgjengelige.⁴⁶⁰ Etter tilsynets vurdering er eventuelle aksesser som feilaktig er registrert uansett av begrenset betydning, og påvirker ikke tilsynets konklusjoner i segmentet.
- (393) Telenor anfører videre at det faktiske konkurransepresset fra tilbydere som er aktive i umiddelbar nærhet, men uten å være definert som HP, undervurderes når Konkurransetilsynet bruker HP som indikator på overlapp.⁴⁶¹
- (394) Det er Konkurransetilsynets vurdering at bruk av HP som felles betegnelse for dekningsgrad er den mest hensiktsmessige tilnærmingen for å vurdere enhver aktørs faktiske tilstedeværelse og konkurransepresset aktørene utøver. Etter tilsynets vurdering gir bruk av HP som felles mål for dekningsgrad en konsistent og sammenlignbar tilnærming til å vurdere aktørenes tilstedeværelse og konkurransepress. Tilsynet legger til grunn at en tilbyder som er definert som HP har en sterkere og mer umiddelbar mulighet til å koble kunden til egen infrastruktur enn en aktør som ikke er registrert med dekning på adressen. Videre benytter tilsynet som nevnt informasjon fra Nkom om bredbåndsleverandørers dekningsgrad, og benytter seg av denne informasjonen for å vurdere konkurransepresset på den enkelte aksess, jf. avsnitt (384).
- (395) Videre hevder Telenor at Konkurransetilsynet har lagt til grunn en bredere forståelse av HP enn det som følger av Nkoms definisjon, særlig i tilfeller der leverandøren selv ikke har

⁴⁵⁵ Se blant annet brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 5, brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 5, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 32. Se også Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, og ESA, Decision No 046/26/COL (Case No 95327), 26. februar 2026.

⁴⁵⁶ Se blant annet brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 3, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 6-7, brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 5, og vedlagt dokument «[REDACTED]», side 3.

⁴⁵⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 165.

⁴⁵⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 166.

⁴⁵⁹ Brev fra Nkom 6. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁴⁶⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 166.

⁴⁶¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 158.

rapportert HP, og at dette har ført til en overestimering av partenes overlapp og konkurransepresset mellom dem.⁴⁶² Telenor anfører videre at datasettet som ligger til grunn for analysen inneholder feilregistreringer, herunder feilklassifisering av adresser mellom SDU- og B2B segmenter, og at dette kan ha påvirket resultatene av konkurranseanalysen.⁴⁶³

- (396) Konkurransetilsynet viser til redegjørelsen for fremgangsmåten for å finne partenes overlappende dekning i Vedlegg 1 Kapittel 3, hvor det framkommer at tilsynet legger til grunn Nkoms registreringer av HP. Tilsynets definisjon av HP innebærer derfor ikke en utvidelse eller anvendelse av HP-begrepet utover det som følger av Nkoms registreringer. Videre bidrar den valgte metoden etter Konkurransetilsynets vurdering til å minimere omfanget av feilinkluderte adresser, ved at adresser kun inkluderes når det foreligger registrert dekning på aksessnivå i Nkoms datasett, jf. Vedlegg 1 avsnitt (38)-(40). Eventuelle feil anses uansett å være begrenset og påvirker etter tilsynets vurdering ikke konklusjonene i konkurranseanalysen.
- (397) Telenor anfører videre at Konkurransetilsynet anvender HP inkonsistent, ved å benytte HP-basert overlapp for å identifisere konkurransemessig problematiske områder mellom partene, samtidig som tilsynet ikke anvender tilsvarende HP-basert metodikk når konkurransepresset fra tredjeparter vurderes.⁴⁶⁴ Etter Telenors syn innebærer dette en metodisk inkonsistens som undergraver konkurranseanalysen.
- (398) Konkurransetilsynet er uenig i disse anførselene. Som det framgår av Vedlegg 1 kapittel 3.1.1, kartlegger tilsynet også øvrige tilbyders bredbåndsteknologi og tilgangsnivå, inkludert HP, på aksesser i områder hvor partene har overlappende dekning, med samme metode som benyttes for å kartlegge partenes dekning. Øvrige tilbyders dekning hensyntas i konkurranseanalysen.
- (399) Endelig anfører Telenor at Konkurransetilsynets vurderinger av markedsandeler, HHI og markedsrett er gjort på feil grunnlag på bakgrunn av metodiske feil i den geografiske markedsavgrensingen.⁴⁶⁵
- (400) For SDU-segmentet viser Konkurransetilsynet til vurderingene i kapittel 5.2.2.3.1, hvor tilsynet har lagt til grunn relevante geografiske markeder for SDU-kunder. Tilsynet er ikke enig med Telenor i at den geografiske markedsavgrensningen er beheftet med metodiske feil. På dette grunnlaget har tilsynet beregnet markedsandeler og HHI, og vurderer at disse gir et egnet grunnlag for vurderingen av markedsstruktur og markedsrett i segmentet.
- (401) I det følgende vil Konkurransetilsynet redegjøre for markedsstrukturen i de fire ulike segmentene for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder som tilsynet har kommet fram til.

7.3.1.2 Markedsstruktur i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur

- (402) Segmentet hvor både Telenor og GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur består av ■■■ aksesser, jf. Tabell 2. Dette inkluderer aksesser hvor partene er eneste fibertilbydere, og hvor det i tillegg til partene er én alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur, jf. avsnitt (385).
- (403) Tabell 3 under viser markedsandeler, målt i antall aktive aksesser, i segmentet.

⁴⁶² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 164.

⁴⁶³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 168.

⁴⁶⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 215.

⁴⁶⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 141 til 145.

Tabell 3 Markedsandeler på aksesser hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen fiberinfrastruktur ved utgangen av 2024⁴⁶⁶

Tilbyder / Teknologi	Samlet		Ingen alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur				Én alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur			
	Antall	Andel	Ingen HFC ⁴⁶⁷		HFC tilgjengelig		Ingen HFC ⁴⁶⁸		HFC tilgjengelig	
			Antall	Andel	Antall	Andel	Antall	Andel	Antall	Andel
Telenor										
Fiber										
HFC										
FTB										
Annet										
GlobalConnect										
Fiber										
Partene samlet										
Fiber										
Telia										
Fiber										
HFC										
FTB										
Annet										
NextGenTel										
VULA fiber										
FTB										
Viken Fiber										
Fiber										
Signal Marked										
Fiber										
Andre⁴⁶⁹										
Fiber										
VULA fiber										
HFC										
FTB										
Annet ⁴⁷⁰										
Totalsum		100 %		100 %		100 %		100 %		100 %

- (404) Tabell 3 viser at partene er de to største aktørene i dette segmentet. Partenes samlede markedsandel er svært høy på █ prosent. Telia, som er den tredje største aktøren, har en markedsandel på █ prosent, hvorav █ prosent forekommer med fiber på egen infrastruktur.
- (405) Videre viser Tabell 3 at Telenor og GlobalConnect er aktive på en svært høy andel av aksessene i segmentet der partene er eneste fibertilbydere på egen infrastruktur. I tilfellene hvor det eksisterer en konkurrent på fiber med egen infrastruktur er partene samlet aktiv tilbyder på █ prosent av aksessene. For aksessene i segmentet hvor det også er en HFC-tilbyder, er partene samlet aktiv tilbyder på █ prosent av aksessene. Aksesser med en

⁴⁶⁶ Se Vedlegg 1, kapittel 4.1.1.1.

⁴⁶⁷ Telenor har registrert både fiber- og HFC-infrastruktur på enkelte adresser. Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det ikke er alternative HFC-tilbydere på egen infrastruktur til Telenor.

⁴⁶⁸ Telenor har registrert både fiber- og HFC-infrastruktur på enkelte adresser. Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det ikke er alternative HFC-tilbydere på egen infrastruktur til Telenor.

⁴⁶⁹ Dette inkluderer bredbåndsleverandørene Sodvin, Allente, Eninvest, Nordkraft Fiber, TietoEvry Connect, Ren Røros Aksess, Hammerfest Energi, Starlink, Norsk Kabel-TV, Monsternet, Bitpro, 3net og Alfamedia.

⁴⁷⁰ Disse aksessene er utelukkende bredbånd via satellitt.

alternativ tilbyder av kablet bredbånd utgjør totalt ■■■ aksesser, tilsvarende ■■■ prosent av segmentet. Etter Konkurransetilsynets vurdering utgjør dette en lav andel av aksessene i segmentet.

- (406) Konkurransetilsynet har beregnet HHI i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur. Før foretakssammenslutningen var HHI på ■■■. Etter foretakssammenslutningen var HHI på ■■■, som gir en økning på ■■■. HHI-målene tilsier etter tilsynets vurdering at segmentet er svært konsentrert før foretakssammenslutningen, og videre at segmentet blir betydelig mer konsentrert etter foretakssammenslutningen.
- (407) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at partene vil få en sterk posisjon i segmentet etter foretakssammenslutningen, og at foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon. Markedsandelene partene oppnår tilsier at det foreligger en presumsjon for at foretakssammenslutningen skaper en dominerende stilling i segmentet. Hvorvidt foretakssammenslutningen skaper eller styrker en dominerende stilling behandles i kapittel 7.4.

7.3.1.3 Markedsstruktur i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd

- (408) Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiber på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via HFC består av ■■■ aksesser, jf. Tabell 2. Dette inkluderer aksesser hvor GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur, og hvor det er én alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur i tillegg til GlobalConnect, jf. avsnitt (385).
- (409) Tabell 4 under viser markedsandeler, målt i antall aktive aksesser, i segmentet.

Tabell 4 Markedsandeler på aksesser hvor GlobalConnect tilbyr bredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via HFC ved utgangen av 2024⁴⁷¹

Tilbyder / Teknologi	Samlet		Ingen alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur				Én alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur ⁴⁷²			
	Antall	Andel	Ingen HFC ⁴⁷³		HFC tilgjengelig ⁴⁷⁴		Ingen HFC ⁴⁷⁵		HFC tilgjengelig ⁴⁷⁶	
			Antall	Andel	Antall	Andel	Antall	Andel	Antall	Andel
Telenor										
HFC										
FTB										
Annet										
GlobalConnect										
Fiber										
Partene samlet										
Fiber / HFC										
Telia										
Fiber										
HFC										
FTB										
NextGenTel										
FTB										
Signal Marked										
Fiber										
Viken Fiber										
Fiber										
Andre⁴⁷⁷										
Fiber										
FTB										
Annet ⁴⁷⁸										
Total		100 %		100 %		100 %		100 %		100 %

(410) Tabell 4 viser at partene er de to største aktørene i segmentet. Partenes samlede markedsandel er svært høy på █ prosent. Signal Marked, som er den tredje største aktøren har en markedsandel på █ prosent.

(411) Videre viser Tabell 4 at Telenor og GlobalConnect er aktiv tilbyder på en høy andel av aksessene, både på aksesser hvor GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen

⁴⁷¹ Se Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

⁴⁷² Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det er en alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur i tillegg til GlobalConnect. Telenor er i segmentet ikke tilgjengelig med fiber-infrastruktur på aksessen.

⁴⁷³ Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det ikke er alternative HFC-tilbydere på egen infrastruktur til Telenor.

⁴⁷⁴ Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det er en alternativ HFC-tilbyder på egen infrastruktur i tillegg til Telenor.

⁴⁷⁵ Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det ikke er alternative HFC-tilbydere på egen infrastruktur til Telenor.

⁴⁷⁶ Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det er en alternativ HFC-tilbyder på egen infrastruktur i tillegg til Telenor.

⁴⁷⁷ Dette inkluderer bredbåndsleverandørene Nordkraft Fiber, Eninvest, Sodvin, Starlink, Allente og Bitpro.

⁴⁷⁸ Av disse er █ aksesser bredbånd via satellitt.

infrastruktur, og på aksesser hvor det er én fibertilbyder på egen infrastruktur i tillegg til GlobalConnect. På aksesser hvor det er én alternativ fibertilbyder, er Signal Marked den største konkurrenten som aktiv tilbyder på ■■■ prosent av aksessene. På aksesser hvor det er én alternativ HFC-tilbyder, er Telia den største konkurrenten som aktiv tilbyder på ■■■ prosent av aksessene. Aksesser med en alternativ tilbyder av kablet bredbånd utgjør totalt ■■■ aksesser, tilsvarende ■■■ prosent av segmentet. Etter Konkurransetilsynets vurdering utgjør dette en relativt lav andel av aksessene i segmentet.

- (412) Konkurransetilsynet har beregnet HHI i segmentet. Før foretakssammenslutningen var HHI på ■■■. Etter foretakssammenslutningen var HHI på ■■■, som gir en økning på ■■■. HHI-målene tilsier etter tilsynets vurdering at segmentet er svært konsentrert før foretakssammenslutningen, og at segmentet blir betydelig mer konsentrert etter foretakssammenslutningen
- (413) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at partene vil få en sterk posisjon i segmentet etter foretakssammenslutningen, og at foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon. Markedsandelene partene oppnår tilsier at det foreligger en presumsjon for at foretakssammenslutningen skaper en dominerende stilling i segmentet. Hvorvidt foretakssammenslutningen skaper eller styrker en dominerende stilling behandles i kapittel 7.4.

7.3.1.4 Markedsstruktur i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB

- (414) Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB består av ■■■ aksesser, jf. Tabell 2. Dette inkluderer kun aksesser hvor GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur, jf. avsnitt (385).
- (415) Tabell 5 under viser markedsandeler, målt i antall aktive aksesser, i segmentet.

Tabell 5 Markedsandeler på aksesser hvor GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB ved utgangen av 2024⁴⁷⁹

Tilbyder / teknologi	Samlet		Ingen HFC		HFC tilgjengelig	
	Antall	Andel	Antall	Andel	Antall	Andel
Telenor	■	■	■	■	■	■
<i>FTB</i>	■	■	■	■	■	■
<i>Annet</i>	■	■	■	■	■	■
GlobalConnect	■	■	■	■	■	■
<i>Fiber</i>	■	■	■	■	■	■
Partene samlet	■	■	■	■	■	■
<i>Fiber / FTB</i>	■	■	■	■	■	■
Telia	■	■	■	■	■	■
<i>HFC</i>	■	■	■	■	■	■
<i>FTB</i>	■	■	■	■	■	■
<i>Annet</i>	■	■	■	■	■	■
NextGenTel	■	■	■	■	■	■
<i>FTB</i>	■	■	■	■	■	■
Allente	■	■	■	■	■	■
<i>FTB</i>	■	■	■	■	■	■
Andre⁴⁸⁰	■	■	■	■	■	■
<i>HFC</i>	■	■	■	■	■	■
<i>Annet⁴⁸¹</i>	■	■	■	■	■	■
Totalsum	■	100 %	■	100 %	■	100 %

- (416) Det fremgår av tabellen over at partene er henholdsvis den største og tredje største aktøren i segmentet, med en samlet svært høy markedsandel på ■ prosent. Den nest største aktøren, Telia, har en markedsandel på ■ prosent.
- (417) Videre viser Tabell 5 at Telenor og GlobalConnect var aktiv tilbyder på en høy andel av aksessene, både i områder med og uten én HFC-tilbyder på egen infrastruktur tilgjengelig. På aksesser hvor det er en HFC-tilbyder tilgjengelig, er Telia den største konkurrenten som aktiv tilbyder på ■ prosent av aksessene, hvorav ■ prosent er aksesser på HFC. Aksesser med en alternativ tilbyder av kablet bredbånd utgjør totalt ■ aksesser, tilsvarende ■ prosent av segmentet. Etter Konkurransetilsynets vurdering utgjør dette en betydelig andel av aksessene i segmentet, samtidig som en vesentlig del av aksessene fortsatt ikke har tilgang til slike alternativer.
- (418) Konkurransetilsynet har beregnet HHI for segmentet. Før foretakssammenslutningen var HHI på ■. Etter foretakssammenslutningen var HHI på ■, som gir en økning på ■. Det er tilsynets vurdering at HHI-verdiene tilsier at segmentet er svært konsentrert før foretakssammenslutningen, og at segmentet blir mer konsentrert etter foretakssammenslutningen.
- (419) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at partene vil få en sterk posisjon i segmentet etter foretakssammenslutningen, og at foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon. Markedsandelene partene oppnår tilsier at det foreligger en presumsjon for at foretakssammenslutningen skaper en dominerende

⁴⁷⁹ Se Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

⁴⁸⁰ Dette inkluderer bredbåndslleverandørene Ren Røros Aksess, Hammerfest Energi, Starlink, ScanNet, og Bitpro.

⁴⁸¹ Av disse er ■ aksesser bredbånd via satellitt.

stilling i segmentet. Hvorvidt foretakssammenslutningen skaper eller styrker en dominerende stilling behandles i kapittel 7.4.

7.3.1.5 Markedsstruktur i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA

- (420) Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd via leid tilgang til Telenor sin infrastruktur og Telenor er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur består av [REDACTED] aksesser, jf. avsnitt (385). Tabell 6 viser markedsandeler, målt i antall aktive aksesser, i segmentet.

Tabell 6 Markedsandeler på aksesser hvor GlobalConnect kan tilby fiberbredbånd via VULA og Telenor er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur ved utgangen av 2024⁴⁸²

Tilbyder / Teknologi	Samlet		Ingen HFC ⁴⁸³		HFC tilgjengelig ⁴⁸⁴	
	Antall	Andel	Antall	Andel	Antall	Andel
Telenor Norge	■	■	■	■	■	■
Fiber	■	■	■	■	■	■
HFC	■	■	■	■	■	■
FTB	■	■	■	■	■	■
Annet	■	■	■	■	■	■
GlobalConnect	■	■	■	■	■	■
VULA Fiber	■	■	■	■	■	■
Leid fiber	■	■	■	■	■	■
Annet	■	■	■	■	■	■
Partene samlet	■	■	■	■	■	■
Fiber / VULA	■	■	■	■	■	■
Telia Norge	■	■	■	■	■	■
HFC	■	■	■	■	■	■
FTB	■	■	■	■	■	■
Annet	■	■	■	■	■	■
NextGenTel	■	■	■	■	■	■
VULA Fiber	■	■	■	■	■	■
Leid fiber	■	■	■	■	■	■
FTB	■	■	■	■	■	■
Andre⁴⁸⁵	■	■	■	■	■	■
VULA Fiber	■	■	■	■	■	■
Leid fiber	■	■	■	■	■	■
HFC	■	■	■	■	■	■
FTB	■	■	■	■	■	■
Annet ⁴⁸⁶	■	■	■	■	■	■
Totalsum	■	100 %	■	100 %	■	100 %

- (421) Det fremgår av tabellen over at partene er henholdsvis den største og fjerde største aktøren i segmentet. Partenes samlede markedsandel er svært høy på ■ prosent. Den nest største aktøren, NextGenTel, har en markedsandel på ■ prosent. Aksesser med en alternativ tilbyder av kablet teknologi utgjør totalt ■ aksesser, tilsvarende ■ prosent av segmentet. Etter konkurransetilsynets vurdering utgjør dette en lav andel av aksessene i segmentet.

⁴⁸² Se Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.2.

⁴⁸³ Telenor har registrert både fiber- og HFC-infrastruktur på enkelte adresser. Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det ikke er alternative HFC-tilbydere til Telenor.

⁴⁸⁴ Telenor har registrert både fiber- og HFC-infrastruktur på enkelte adresser. Kolonnen inneholder informasjon om aksesser hvor det ikke er alternative HFC-tilbydere på egen infrastruktur til Telenor.

⁴⁸⁵ Dette inkluderer bredbåndsleverandørene Monsternet, Eninvest, Norsk Kabel-TV, Ren Røros Aksess, Starlink, ScanNet, 3net, Alfamedia, Net2You, Bitpro, Avur, Allente, TietoEvry Connect, Telemix, Blix, Svorka, Gigafib Bredbånd, Braathe, Viken Fiber og Advania.

⁴⁸⁶ Av disse er ■ bredbånd via satellitt.

- (422) Videre viser Tabell 6 at Telenor og GlobalConnect er aktiv tilbyder på en høy andel av aksessene, i segmentet. På aksesser hvor det er én HFC-tilbyder tilgjengelig, er Telia den største konkurrenten som aktiv tilbyder på █ prosent av aksessene.
- (423) Konkurransetilsynet har beregnet HHI for segmentet. Før foretakssammenslutningen var HHI på █. Etter foretakssammenslutningen var HHI på █, som utgjør en økning på █. HHI-målene tilsier etter tilsynets vurdering at segmentet er sterkt konsentrert før foretakssammenslutningen, og at segmentet blir mer konsentrert etter foretakssammenslutningen.
- (424) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at partene vil få en sterk posisjon i segmentet etter foretakssammenslutningen, og at foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon. Markedsandelene partene oppnår tilsier at det foreligger en presumsjon for at foretakssammenslutningen skaper en dominerende stilling i segmentet. Hvorvidt foretakssammenslutningen skaper eller styrker en dominerende stilling behandles i kapittel 7.4.

7.3.2 Markedsstruktur i MDU-segmentet

- (425) Konkurransetilsynet har avgrenset et segment for MDU-kunder som omfatter bredbåndsteknologiene fiber og HFC, og som er geografisk avgrenset til Bardu, Sørreisa og Tromsø, jf. kapittel 5.2.3.
- (426) Som det fremgår av avsnitt (399) anfører Telenor at Konkurransetilsynets vurderinger av markedsandeler HHI og markedsrett er gjort på feil grunnlag på bakgrunn av metodiske feil i den geografiske markedsavgrensingen. Konkurransetilsynet viser til vurderingene i kapittel 5.2.2.3.2 der tilsynet har lagt til grunn et relevant geografisk marked for MDU-kunder som omfatter Bardu, Sørreisa og Tromsø. På dette grunnlaget har tilsynet beregnet markedsandeler og HHI, og vurderer at disse gir et egnet grunnlag for vurderingen av markedsstruktur og markedsrett i segmentet.
- (427) Tabell 7 viser samlet antall aksesser og markedsandeler knyttet til MDU-kunder i Bardu, Sørreisa og Tromsø.

Tabell 7 Antall aksesser og markedsandeler i MDU-segmentet ved utgangen av 2024⁴⁸⁷
488

Tilbyder	Antall	Andel	Andel inkl. 3Net
GlobalConnect	█	█	█
Telenor	█	█	█
Totalt partene	█	█	█
Signal Marked	█	█	█
3Net ⁴⁸⁹	█	█	█
Telia	█	█	█
Total	█	100 %	100 %

- (428) Det fremgår av tabellen over at partene er de to største aktørene i segmentet. Etter foretakssammenslutningen får partene en samlet markedsandel på █ prosent. Den tredje største aktøren, Signal Marked, har til sammenligning en markedsandel på █ prosent.

⁴⁸⁷ Vedlegg 1, kapittel 4.1.2.

⁴⁸⁸ 3Net er ikke inkludert som aktiv tilbyder av MDU i Nkoms datasett, jf. Vedlegg 1 kapittel 2.1. Innsamlet informasjon viser imidlertid at 3Net har aktive MDU-avtaler i Sørreisa, og selskapet er derfor inkludert i tabellen.

⁴⁸⁹ Referat fra samtale mellom 3Net og Konkurransetilsynet 5. mai 2026.

- (429) Konkurransetilsynet har beregnet HHI for segmentet. Før foretakssammenslutningen var HHI på [REDACTED]. Etter foretakssammenslutningen var HHI på [REDACTED], som gir en økning på [REDACTED]. Det er tilsynets vurdering at HHI-verdiene tilsier at segmentet er sterkt konsentrert før foretakssammenslutningen, og at segmentet blir betydelig mer konsentrert etter foretakssammenslutningen.
- (430) Antall aktører som tilbyr bredbåndstjenester til MDU-er i Bardu, Sørreisa og Tromsø vil bli redusert som følge av foretakssammenslutningen. Partene vil etter foretakssammenslutningen samlet sett få en høy markedsandel i dette segmentet. I tillegg er endringen i markedsandel stor, noe som indikerer at svekkelsen av konkurransen er betydelig.
- (431) Det er Konkurransetilsynets vurdering at det kan være lokale variasjoner i konkurranseforholdene i de tre kommunene. GlobalConnect opplyser at markedspotensialet i [REDACTED] er større enn i små byer og tettsteder.⁴⁹⁰ Telia viser samtidig til at [REDACTED].⁴⁹¹
- (432) Tabell 8 viser samlet antall aksesser og markedsandeler knyttet til MDU-avtaler fordelt på hver av kommunene Bardu, Sørreisa og Tromsø.

Tabell 8 Antall aksesser og markedsandeler i MDU-segmentet i Tromsø, Bardu og Sørreisa ved utgangen av 2024⁴⁹²

Kommune / Tilbyder	Aksesser	Andel
Tromsø	[REDACTED]	[REDACTED]
GlobalConnect	[REDACTED]	[REDACTED]
Telenor	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt partene	[REDACTED]	[REDACTED]
Signal Marked	[REDACTED]	[REDACTED]
Telia	[REDACTED]	[REDACTED]
Bardu	[REDACTED]	[REDACTED]
GlobalConnect	[REDACTED]	[REDACTED]
Telenor	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt partene	[REDACTED]	[REDACTED]
Sørreisa	[REDACTED]	[REDACTED]
GlobalConnect	[REDACTED]	[REDACTED]
Telenor	[REDACTED]	[REDACTED]
Totalt partene	[REDACTED]	[REDACTED]
3Net⁴⁹³	[REDACTED]	[REDACTED]

- (433) Det fremgår av Tabell 8 at antall aktører som er til stede varierer mellom kommunene, men at partene har høye markedsandeler i alle tre. I Tromsø er partene de to største aktørene, og vil etter foretakssammenslutningen få en markedsandel på [REDACTED] prosent i 2024. Til sammenligning har den nest største aktøren etter foretakssammenslutningen, Signal Marked, en markedsandel på [REDACTED] prosent.

⁴⁹⁰ Brev fra GlobalConnect 17. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁴⁹¹ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁴⁹² Vedlegg 1, kapittel 4.1.2.

⁴⁹³ 3Net er ikke inkludert som aktiv tilbyder av MDU i Nkoms datasett, jf. Vedlegg 1 kapittel 2.1. Innsamlet informasjon viser imidlertid at 3Net har aktive MDU-avtaler i Sørreisa, og selskapet er derfor inkludert i tabellen.

- (434) Høringssvar fra aktører underbygger at det i hovedsak er Telenor, GlobalConnect og Signal Marked som konkurrerer i Tromsø. GlobalConnect opplyser [REDACTED] mens Signal Marked oppgir [REDACTED] og at [REDACTED].⁴⁹⁴
- (435) Telenor anfører at Konkurransetilsynet overvurderer GlobalConnects tilstedeværelse i MDU-segmentet i Bardu og Sørreisa. I Bardu viser Telenor til at [REDACTED] av [REDACTED] enheter registrert som MDU av GlobalConnect er omfattet av [REDACTED] og dermed ikke inngår i det «tradisjonelle» MDU-segmentet.⁴⁹⁵ For Sørreisa opplyses det at GlobalConnect ikke har MDU-kunder i privatmarkedet, og at samtlige registrerte MDU-enheter knytter seg til [REDACTED].⁴⁹⁶
- (436) Avtalene med [REDACTED] gjelder levering av fibertjenester til privatkunder og omfattes av transaksjonen, der Telenor overtar avtalene og tilhørende infrastruktur.⁴⁹⁷ Selv om infrastrukturen ikke eies av kunden og boligene ofte er frittstående, er det likevel Konkurransetilsynets vurdering at avtalene inngår i MDU-segmentet. Tilsynet viser i denne sammenheng til at avtalene ble utlyst som en offentlig anskaffelse i form av en anbudskonkurranse hvor sluttbruker ikke har innflytelse på valg av tilbyder, og at avtalene er av lengre varighet.⁴⁹⁸ Som vist til i kapittel 7.2.3 over er dette typiske kjennetegn ved MDU-kontrakter.
- (437) På denne bakgrunn opprettholder Konkurransetilsynet at avtalene inngår i MDU-segmentet.
- (438) I Sørreisa møter partene konkurranse fra 3Net. Selskapet tilbyr ikke tjenester til borettslag og sameier, [REDACTED], som [REDACTED]. 3Net er den største aktøren i kommunen med en markedsandel på [REDACTED] prosent.⁴⁹⁹
- (439) I Bardu er partene de eneste aktørene som leverer tjenester til MDU-er i 2024, og de får en samlet markedsandel på 100 prosent, jf. Tabell 8.
- (440) Telenor anfører at ettersom MDU er et anbudsmarked, gir markedsandeler målt på et gitt tidspunkt et misvisende bilde av konkurransen og partenes reelle markedspekt over tid.⁵⁰⁰
- (441) Konkurransetilsynet er uenig i Telenors anførsel og viser til at byttetall fra partene viser at [REDACTED] perioden januar 2022 til september 2025 [REDACTED] markedsandelene har vært relativt stabile. I Tromsø har om lag [REDACTED] antall aksesser tapt til andre aktører er lavt sett opp mot det totale antallet aksesser i segmentet, jf. kapittel 7.3.4.6 og Tabell 7.⁵⁰¹ Dette tilsier etter tilsynets vurdering at markedsandelene i Tromsø også har vært relativt stabile de siste årene. Videre viser tilsynet til at konkurransen i praksis er begrenset til et fåtall aktører, og at partene er de eneste, eller to av få, tilbydere i de berørte

⁴⁹⁴ Brev fra Signal Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 10, 14 og 15. Brev fra GlobalConnect 17. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁴⁹⁵ Avtalen som omfatter Bardu ble tildelt i 2021, og [REDACTED] i anbudskonkurransen, jf. brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]»

⁴⁹⁶ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 259-260.

⁴⁹⁷ Brev fra GlobalConnect 29. april 2026.

⁴⁹⁸ Avtalen som omfatter Bardu, har en bindingstid på [REDACTED] år fra [REDACTED]. I henhold til avtalen [REDACTED]. Enkelte husstander på Setermoen [REDACTED]. GlobalConnect har ikke tatt nærmere stilling til dette, [REDACTED]. Avtalen for [REDACTED] husstandene i Sørreisa løper til [REDACTED], se brev fra GlobalConnect 29. april 2026, svar på spørsmål 6.

⁴⁹⁹ Referat fra samtale mellom 3Net og Konkurransetilsynet 5. mai 2026.

⁵⁰⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 263.

⁵⁰¹ Telenor og GlobalConnect har samlet tapt [REDACTED] aksesser til øvrige aktører, som utgjør [REDACTED] prosent av partenes samlede antall aksesser i segmentet, jf. kapittel 7.3.4.6.

kommunene. På denne bakgrunn vurderer tilsynet at markedsandelene for 2024 gir et korrekt bilde av partenes størrelse i MDU-segmentet.

- (442) Antall aktører som tilbyr bredbåndstjenester til MDU-er i både Tromsø, Bardu og Sørreisa vil bli redusert som følge av foretakssammenslutningen. Partene vil etter foretakssammenslutningen samlet sett få en høy markedsandel i segmentet for bredbåndstjenester til MDU-kunder i samtlige kommuner. I tillegg er endringen i markedsandel stor, noe som indikerer at svekkelsen av konkurransen er betydelig.

7.3.3 Konkurransenærhet i SDU-segmentet

7.3.3.1 Innledning

- (443) Konkurransepresset de fusjonerende virksomhetene utøver på hverandre har stor betydning for foretakssammenslutningens virkninger, jf. avsnitt (330)-(331).
- (444) Ikke-koordinerte virkninger er mer sannsynlig dersom partene leverer produkter eller tjenester som for kundene utgjør nære substitutter. Partene trenger imidlertid ikke være hverandres næreste konkurrenter for at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere ulike faktorer som har betydning for hvor sterkt konkurransepress partene utøver på hverandre i de ulike segmentene som er nevnt i kapittel 7.3.1, herunder hvor nære substitutter partenes produkter er.
- (445) Det fremgår av kapittel 7.2.2 at hastighetsjustert pris og kvalitet er viktige konkurranseparametere i segmentet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder. I tillegg er muligheten til å tilby TV-tjenester, kundeservice og merkevare også av betydning for konkurransen. Disse faktorene kan påvirke aktørenes konkurransekraft i segmentet, og har betydning for i hvilken grad partene utøver et konkurransepress mot hverandre. Videre er en sentral vurdering av konkurransenærhet også hvordan aktørene selv vurderer konkurransepresset fra hverandre.
- (446) Telenor anfører videre at det er inkonsekvent av Konkurransetilsynet å bruke fiberbaserte tjenesters kvalitet som argument for konkurransenærhet mellom partene, uten samtidig å anse VULA-aktører som like nære konkurrenter på kvalitet. Telenor viser til at de ikke kan, som følge av gjeldende regulering, diskriminere VULA hva gjelder feilretting og levering.⁵⁰²
- (447) Konkurransetilsynet legger til grunn at tilbydere av fiberbredbånd via Telenors VULA-produkt tilbyr bredbånd med samme kvalitet som Telenor tilbyr, og derfor at tilgangskjøpere i utgangspunktet utøver et konkurransepress overfor partene på konkurranseparameteren kvalitet når det gjelder selve bredbåndsteknologien. En eventuell konkurranseulempe for tilgangskjøpere er begrunnet i at de ikke har samme kontroll over infrastrukturen, og ikke nødvendigvis vil ha samme oversikt over eventuelle feil som infrastruktureier, jf. avsnitt (361).

7.3.3.2 Segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur

7.3.3.2.1 Konkurransenærhet mellom partene

7.3.3.2.1.1 Innledning

- (448) I det følgende vurderer Konkurransetilsynet konkurransenærheten mellom Telenor og GlobalConnect i områder hvor partene har overlappende egeneiet fiberinfrastruktur basert på markedskonsentrasjon, kundebytter mellom partene og de sentrale konkurranseparameterne redegjort for i kapittel 7.2.2.

⁵⁰² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 192.

7.3.3.2.1.2 Markedskonsentrasjon og kundebytter mellom partene

- (449) Segmentet hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen fiberinfrastruktur består av ■■■ aksesser, hvor ■■■ av disse aksessene har en registrert aktiv tilbyder, jf. Tabell 2.
- (450) På de ■■■ aktive aksessene, er GlobalConnect den største tilbyderen med ■■■ prosent markedsandel, mens Telenor er nest største tilbyder med ■■■ prosent markedsandel, jf. Tabell 3. Samlet har partene ■■■ prosent markedsandel, hvor ■■■ prosent er tilknyttet bredbånd via fiber på egen infrastruktur. Dette gir en høy markedskonsentrasjon før foretakssammenslutningen, som øker betydelig etter foretakssammenslutningen, jf. avsnitt (406). Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier partenes markedsandeler og at partene begge tilbyr fiber på egen infrastruktur, isolert sett at partene hver for seg har sterke posisjoner i segmentet og er nære konkurrenter.
- (451) Konkurransetilsynet har, basert på informasjon mottatt fra Telenor, GlobalConnect og Nkom gjort analyser av kundebytter blant SDU-kunder i tidsperioden fra juni 2022 til og med desember 2024.⁵⁰³ Tilsynet har registrert adresser hvor det i en tidsperiode er registrert et aktivt bredbåndsabonnement hos en gitt leverandør, og som i en senere tidsperiode er registrert med aktivt bredbåndsabonnement hos en annen leverandør, som kundebytter.⁵⁰⁴
- (452) I segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur har Konkurransetilsynet identifisert ■■■ kundebytter fra Telenor. Av disse kundene byttet ■■■ bredbåndsleverandør til GlobalConnect, noe som utgjør ■■■ prosent av alle kundebyttene fra Telenor.⁵⁰⁵
- (453) Konkurransetilsynet har videre identifisert totalt ■■■ kundebytter fra GlobalConnect. Av disse byttet ■■■ kunder bredbåndsleverandør til Telenor, noe som utgjør ■■■ prosent av alle kundebyttene fra GlobalConnect.⁵⁰⁶
- (454) Telenor anfører at Konkurransetilsynets metode for å beregne og behandle kundebytter mellom partene og andre aktører, består av flere feil. Telenor mener at historiske byttetall alene ikke sier noe om årsaken til at kunden velger å bytte, og at tilsynet ikke problematiserer representativiteten til kundebyttene eller sannsynliggjør at de observerte kundebyttene er representative for den kontrafaktiske diversjonen man behøver for å fastslå konkurransenærhet. Telenor anfører at det er byttemønsteret ved en liten varig prisøkning, eller en liten varig reduksjon i kvalitet, som er mest relevant dersom man ønsker å vurdere den foretakssammenslutningsrelevante konkurransenærheten mellom partene.⁵⁰⁷ Telenor viser videre til at tilsynets metode, ved at kundebytter telles på adressenivå fremfor kundenivå, medfører at beregningene blir unøyaktige og ikke reflekterer faktiske kundebytter.⁵⁰⁸
- (455) Det er Konkurransetilsynets vurdering at historiske byttedata som viser faktiske bytter fra den ene parten til den andre, belyser kundenes preferanser og hvor nære konkurrenter partene er. Observasjoner om at et tilstrekkelig stort antall kunder bytter fra den ene parten til den andre, gir etter tilsynets vurdering en god indikasjon på at partene er nære konkurrenter.⁵⁰⁹ Etter tilsynets vurdering er det derfor ikke kun data for byttemønster ved en liten varig prisøkning eller reduksjon i kvalitet som er egnet til å vurdere konkurransenærhet mellom partene.

⁵⁰³ Se Vedlegg 1, kapittel 4.1.1.1.

⁵⁰⁴ Se Vedlegg 1, kapittel 7.1.1.1.

⁵⁰⁵ Se Vedlegg 1, Tabell 7.

⁵⁰⁶ Se Vedlegg 1, Tabell 7.

⁵⁰⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 183-186, og Vedlegg 2, side 19-21.

⁵⁰⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 182 flg.

⁵⁰⁹ Se Kommisjonens sak M.6922 Hutchison 3G UK/Telefonica Ireland, 28. mai 2014, Annex I, avsnitt 83. At historiske byttedata er gir en god indikasjon på at partene er nære konkurrenter er også lagt til grunn i senere saker fra Kommisjonen, se Kommisjonens sak M.10896 Orange/Masnovil/JV, 20. februar 2024, Annex A, avsnitt 14.

- (456) Når det gjelder anførselen om at Konkurransetilsynet teller kundebytter på adressenivå, viser tilsynet til Vedlegg 1, hvor tilsynets metode for beregning av kundebytter er beskrevet. Som det fremgår av kapittel 7.1.1 har tilsynet beregnet kundebytter på aksessnivå, og ikke på adressenivå. Dersom en adresse har flere tilkoblinger fra samme tilbyder, fremkommer dette ikke som flere aksesser i datasettet. Videre innebærer metoden at en endring i tilbyder for én aksess på en adresse ikke tilordnes øvrige aksesser på samme adresse, slik Telenor synes å legge til grunn. Etter tilsynets vurdering fører metoden derfor ikke til et kunstig høyt antall kundebytter som anført av Telenor.
- (457) Videre har Konkurransetilsynet utelatt adresser hvor det er usikkerhet knyttet til om det er reelle kundebytter fra analysen av kundebytter. I tilfeller der en adresse har flere aktive aksesser, og hvor kun én av disse aksessene endres mellom to perioder, mens øvrige aksesser forblir uendret i både teknologi og leverandør, er det etter tilsynets vurdering mer sannsynlig at endringen reflekterer et faktisk bytte knyttet til den aktuelle aksessen. Tilsynet ekskluderer videre blant annet adresser med flere enn to aktive tilbydere, og adresser med to aksesser hvor begge aksesser gjennomfører bytte av leverandør og/eller teknologi.⁵¹⁰ Dette medfører etter tilsynets vurdering at det med større sikkerhet kan legges til grunn at de registrerte kundebyttene viser til tilfeller hvor kunden faktisk har byttet bredbåndsleverandør fra ett år til et annet.
- (458) Adresser med flere aksesser utgjør i midlertidig en begrenset del av Konkurransetilsynets datagrunnlag. Usikkerhet knyttet til disse påvirker derfor etter tilsynets vurdering uansett ikke analysen av konkurransenærhet mellom leverandørene i vesentlig grad.
- (459) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kundebyttene registrert mellom Telenor og GlobalConnect viser at partene utøver et betydelig konkurransepress mot hverandre. Dette taler isolert sett for at partene er nære konkurrenter i segmentet.

7.3.3.2.1.3 Hastighetsjustert pris

- (460) Bredbåndsleverandørene tilbyr abonnementer med ulike hastigheter som er priset etter tilbudt hastighet. Det er Konkurransetilsynets vurdering at hastighetsjustert pris er en viktig konkurranseparameter, jf. kapittel 7.2.2. Alt annet likt, vil aktører som tilbyr bredbåndsabonnement med lik hastighet eller tilsvarende hastigheter som konkurrentene, men til lavere priser, stille sterkere i konkurransen om bredbåndskundene.
- (461) Telenor tilbyr fiberbredbånd med ulike hastigheter på egen infrastruktur både under merkevaren Telenor og merkevaren Talkmore. I meldingen oppgir Telenor at selskapet gjennom foretakssammenslutningen [redacted]. Telenor viser til [redacted].⁵¹¹
- (462) Tabell 9 viser partenes priser og hastighet på tilbudte bredbåndsabonnement på fiber. Bredbåndsabonnement Telenor selger gjennom merkevaren Talkmore er inkludert.

⁵¹⁰ Se Vedlegg 1, kapittel 7.1.1.1.

⁵¹¹ Meldingen, avsnitt 22.

Tabell 9 Oversikt over partenes priser og hastighet på tilbudte fiberabonnement

Telenor ⁵¹²		Talkmore ⁵¹³		GlobalConnect ⁵¹⁴	
Hastighet	Månedspris	Hastighet	Månedspris	Hastighet	Månedspris
150 Mbit/s	1 048 kr	75 Mbit/s	749 kr	100 Mbit/s	749 kr
		200 Mbit/s	849 kr	200 Mbit/s	829 kr
500 Mbit/s	1 148 kr	600 Mbit/s	999 kr	600 Mbit/s	899 kr
1000 Mbit/s	1 398 kr	1000 Mbit/s	1199 kr	1000 Mbit/s	999 kr

- (463) Partene tilbyr et bredt spekter av hastighetsklasser, og det er relativt små forskjeller i hvilke hastigheter partene tilbyr, jf. Tabell 9. Det er Konkurransetilsynets vurdering at bredbånd via fiber i utgangspunktet leverer en stabil internettilkobling og at det i stor grad vil være samsvar mellom tilbudt og faktisk oppnådd hastighet. Telenor, inkludert Talkmore, og GlobalConnect tilfredsstiller derfor i stor grad ulike kunders behov for bredbånd gjennom sine tilbud.
- (464) Når det gjelder pris, er GlobalConnects listepreiser mellom 299 og 399 kroner lavere per måned enn Telenors listepreiser for fiberbredbånd med tilsvarende hastigheter. Videre er GlobalConnects listepreiser mellom 0 og 200 kroner lavere per måned enn listepreiser for Talkmore sitt fiberbredbånd med tilsvarende hastigheter.⁵¹⁵ GlobalConnects abonnement for fiberbredbånd med hastighet på 1 000 Mbit/s er likt priset som Talkmore sitt abonnement med 600 Mbit/s.
- (465) At GlobalConnect har et lavere hastighetsjustert listeprisnivå enn Telenor, tilsier isolert etter Konkurransetilsynets vurdering at GlobalConnect utøver et sterkere konkurransepress mot Telenor, enn Telenor utøver mot GlobalConnect. Telenor utøver likevel et sterkere konkurransepress på parameteren hastighetsjustert pris gjennom sin merkevare Talkmore, som har et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenor-merkevaren.
- (466) Det kan være forskjeller i hvilken månedspris kundene faktisk betaler, ut over det som fremgår av nasjonale listepreiser. Dette kan være på grunn av kampanjer i forbindelse med nytegnning av abonnement,⁵¹⁶ eller ved at abonnenter kan ha bindingstid med en lavere månedspris enn listepreisen. Videre kan tilbyderne i varierende grad tilby rabatter til abonnenter som har forhandlet med aktøren, eksempelvis som følge av et tilbud fra en konkurrerende bredbåndsleverandør. Tilsynet viser til at GlobalConnect opplyser at de opererer med samme veiledende priser i hele landet, men at kampanjer eller andre tilpasninger av priser forekommer, for eksempel at kampanjepris tilbys for å møte konkurrerende tilbud.⁵¹⁷
- (467) På bakgrunn av informasjon mottatt fra Telenor og GlobalConnect, har Konkurransetilsynet for segmentet beregnet gjennomsnittlige priser for partenes bredbåndsabonnement for fiber på egen infrastruktur med ulike hastigheter ved utgangen av 2024.⁵¹⁸ Analysen viser at

⁵¹² Se www.telenor.no/vilkar/prisliste-tv-og-bredband/. Lesedato: 24. mars 2026.

⁵¹³ Se talkmore.no/privat/internett/abonnement. Lesedato: 24. mars 2026.

⁵¹⁴ Se <https://globalconnect.no/kundeservice/veiledende-prisliste-for-bredband/>. Lesedato: 24. mars 2026.

GlobalConnect tilbyr også fiberbredbånd med hastigheter på 2 500 Mbit/s, 5 000 Mbit/s og 10 000 Mbit/s, til henholdsvis 1 299 kroner, 1 799 kroner og 2 299 kroner per måned. Per utgangen av 2024 [redacted] antall abonnenter på disse abonnementene.

⁵¹⁵ Konkurransetilsynet har sammenlignet priser på bredbåndsabonnement med hastigheter mellom 75-150 Mbit/s, mellom 150-200 Mbit/s, mellom 500-600 Mbit/s, og mellom 600-750 Mbit/s, i tillegg til abonnement med lik hastighet.

⁵¹⁶ Eksempelvis har Telenor kampanjer på sine fiberbredbånd med 150 Mbit/s, 500 Mbit/s og 1000 Mbit/s, som gir abonnenten 200 kroner lavere månedspris i seks måneder, per februar 2026. Se mer på <https://www.telenor.no/privat/internett/fiber/>. Lesedato: 27. februar 2026.

⁵¹⁷ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 7 a.

⁵¹⁸ Se Vedlegg 1, kapittel 5 og Tabell 3.

GlobalConnects gjennomsnittspriser er lavere enn Telenors for [REDACTED], mens Telenors gjennomsnittspriser for bredbånd med [REDACTED] lavere enn GlobalConnects bredbånd med [REDACTED].

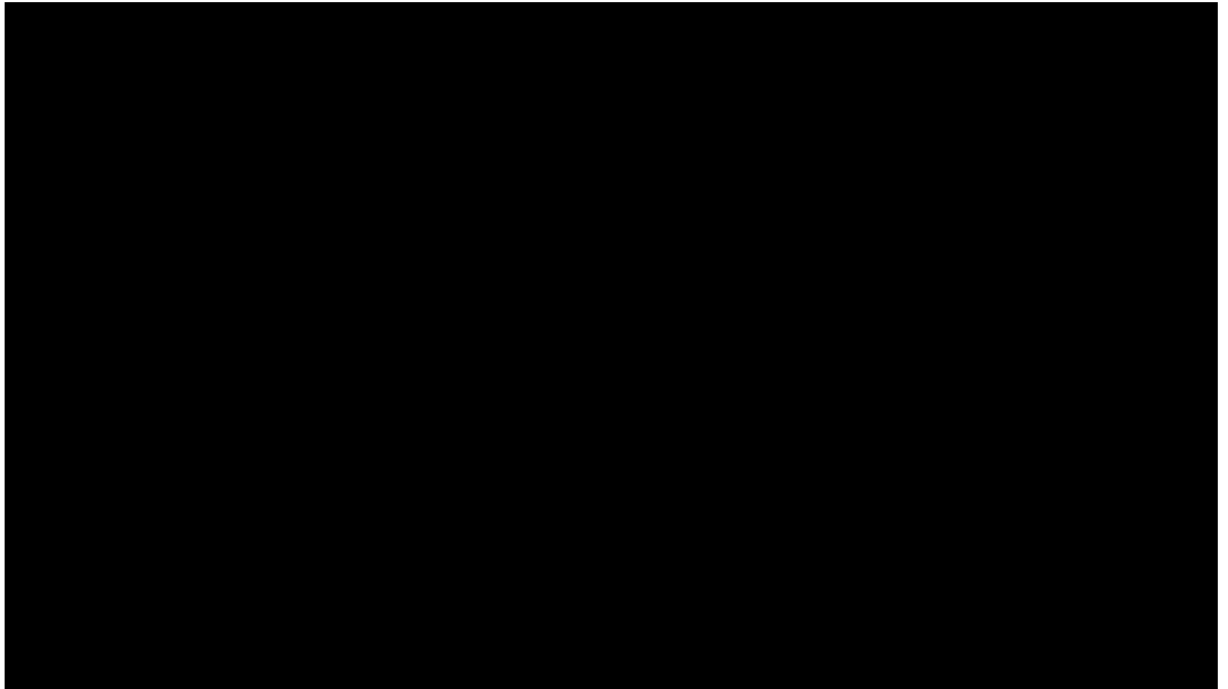
- (468) Konkurransetilsynet viser til at både GlobalConnect og Telenor i segmentet har en høy andel kunder i de høyere hastighetsklassene fra 500 Mbit/s. I 2024 hadde over [REDACTED] prosent av GlobalConnects fiberkunder i SDU-segmentet bredbåndsabonnement med hastighet på 1 000 Mbit/s. Til sammenlikning hadde omtrent [REDACTED] prosent av Telenors fiberkunder abonnement med hastighet over 500 Mbit/s og omtrent [REDACTED] prosent hadde abonnement med 500 Mbit/s hastighet i 2024. De resterende [REDACTED] prosent av Telenors fiberkunder hadde bredbåndsabonnement med hastighet på 250 Mbit/s eller lavere.⁵¹⁹ Sett i sammenheng med at GlobalConnect har lavere listepriser enn Telenor, og [REDACTED], er det tilsynets vurdering at GlobalConnect utøver et særlig sterkt konkurransepress på Telenor i de høyere hastighetsklassene.
- (469) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at både nasjonale listepriser og faktiske gjennomsnittspriser viser at GlobalConnect hovedsakelig har et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenor, og at priser isolert tilsier at GlobalConnect utøver et sterkere konkurransepress mot Telenor, enn Telenor utøver mot GlobalConnect, særlig for bredbånd i de høyere hastighetsklassene.
- (470) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Telenor har en mer etablert merkevare enn GlobalConnect. Dette kan bidra til å forklare Telenors høyere prisnivåer. Etter tilsynets vurdering kan Telenors merkevare til en viss grad veie opp for det asymmetriske prispresset mellom partene.
- (471) Telenor anfører at Konkurransetilsynets observasjoner av hastighetsjustert prisnivå ikke er tilstrekkelig til å konkludere at partene er nære konkurrenter, og at tilsynet ikke har redegjort nærmere for hvordan ulik grad av etablert merkevare får betydning for analysen.⁵²⁰
- (472) Konkurransetilsynet viser til at hastighetsjustert pris inngår som én av flere faktorer i vurderingen av konkurransenærhet mellom partene, jf. avsnitt (445) og (448). Det faktum at GlobalConnect, både på nasjonale listepriser og faktisk observerte priser, har et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenor, taler etter tilsynets vurdering for at GlobalConnect utøver et betydelig konkurransepress mot Telenor på denne parameteren.
- (473) Når det gjelder betydningen av å ha en etablert merkevare, viser Konkurransetilsynet til avsnitt (470), der tilsynet vurderer at Telenors merkevare til en viss grad kan bidra til å veie opp for det asymmetriske prispresset mellom partene. Etter tilsynets vurdering er GlobalConnects primære konkurransefortrinn lavere hastighetsjusterte prisnivåer enn Telenor, mens Telenor er konkurransedyktig selv med høyere priser på grunn av en sterk merkevare med fokus på blant annet sikkerhet.
- (474) Partenes interne dokumenter viser etter Konkurransetilsynets vurdering at partene anser hverandre som nære konkurrenter når det gjelder prising. Partene vurderer hverandre også som nære konkurrenter når det kommer til overbygg av fiberinfrastruktur, som igjen har innvirkning på prissetting.
- (475) I en presentasjon sendt fra daværende seniordirektør innen SDU i GlobalConnect, [REDACTED], til daværende leder for GlobalConnects B2C-avdeling, [REDACTED], datert 28. september 2023, fremgår det at GlobalConnects [REDACTED]. Videre fremgår det at [REDACTED].

⁵¹⁹ Se Vedlegg 1, kapittel 5 og Tabell 3.

⁵²⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 189.

GlobalConnect [REDACTED]. Figur 8 under viser et utklipp fra presentasjonen.

Figur 8 Internt dokument fra GlobalConnect [REDACTED]⁵²¹



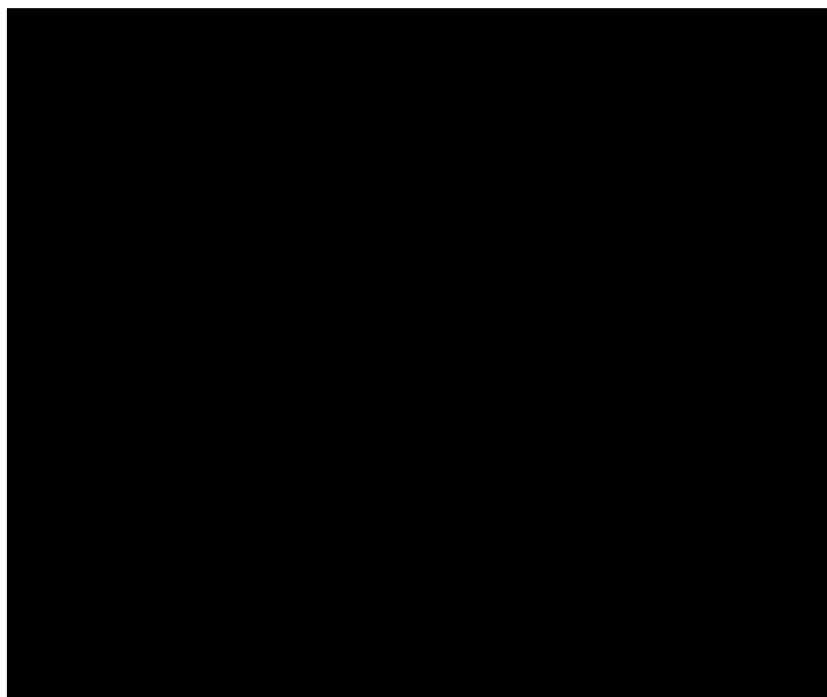
- (476) Denne [REDACTED] diskuteres også i en e-postkorrespondanse i forkant av et internt møte om GlobalConnects produktportefølje i februar 2024, med blant annet daværende leder for selskapets B2C-avdeling. Figur 9 under viser det som i korrespondansen omtales [REDACTED].

⁵²¹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 3.

Figur 9

Internt dokument fra GlobalConnect

522



- (477) Det følger videre av den ovennevnte e-postkorrespondansen at [redacted].
- (478) Etter Konkurransetilsynets vurdering viser de ovennevnte interne dokumentene at GlobalConnect [redacted]. Dette kan være både nye kunder (GF = Green field),⁵²³ eller kunder de ønsker å vinne tilbake. Videre viser dokumentene at der det finnes overlappende fiberinfrastruktur («FTTH overbuild») [redacted].
- (479) Videre viser flere interne dokumenter at GlobalConnect [redacted], og at [redacted]⁵²⁴ | « [redacted] »⁵²⁵ fra mars 2025 fremgår det at selskapet [redacted], samtidig som [redacted].⁵²⁶ En presentasjon fra mai 2024, utarbeidet av ledelsen i GlobalConnect i forbindelse med [redacted], viser videre at selskapets strategi for salg av bredbånd til SDU-kunder har vært å [redacted].⁵²⁷ Den samme presentasjonen viser videre at [redacted].⁵²⁸ Det vises til at [redacted].

⁵²² Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument « [redacted] »

⁵²³ «Green field» er en betegnelse på geografiske områder hvor det planlegges ny bebyggelse.

⁵²⁴ Se for eksempel brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument « [redacted] », side 11 og vedlagt dokument « [redacted] », side 37.

⁵²⁵ De ulike lederne for underavdelinger i GlobalConnect utarbeider [redacted]

[redacted], se brev fra GlobalConnect 24. november 2025, side 10.

⁵²⁶ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument « [redacted] », side 27.

⁵²⁷ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument « [redacted] », side 15.

⁵²⁸ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument « [redacted] » side 10.

- [REDACTED]. Presentasjonen viser også at [REDACTED].⁵²⁹
- (480) GlobalConnects interne dokumenter presentert over viser samlet etter Konkurransetilsynets vurdering at foretaket har [REDACTED]. Dette gjelder både [REDACTED], men også [REDACTED]. Videre viser gjennomgangen at GlobalConnect [REDACTED]. Dette viser etter tilsynets vurdering at GlobalConnect anser Telenor som en nær konkurrent på egen fiberinfrastruktur.
- (481) Telenor anfører at de interne dokumentene fra GlobalConnect som Konkurransetilsynet har vist til i varselet, herunder Figur 14 og 15 i Varselet, [REDACTED]. Telenor anfører videre at [REDACTED]. At tilsynet viser til overbygging i GlobalConnect sin infrastruktur, [REDACTED], gir ikke uttrykk for at Telenor og GlobalConnect gjennomgående konkurrerer nært i SDU-segmentet.⁵³⁰
- (482) Det er Konkurransetilsynets vurdering at de interne dokumentene fra GlobalConnect, herunder Figur 8 og Figur 9 over, og avsnitt (479), viser at GlobalConnect [REDACTED]. Etter tilsynets vurdering er derfor dokumentene relevante for å vurdere konkurransenærhet på pris mellom partene.
- (483) Telenors interne dokumenter viser at [REDACTED]. I et dokument utarbeidet av leder i Telenor Consumer, [REDACTED], til Norway Executive Management meetings «NOL»⁵³¹ datert 28. november 2023, gis det en kort beskrivelse av konkurransesituasjonen for bredbånds- og TV-tjenester i Norge. Det fremgår av dokumentet at «[REDACTED]».⁵³²
- (484) I en presentasjon for ledergruppen i Telenor (NOL) datert 9. mai 2023 med tittel «[REDACTED]», vises en oversikt over [REDACTED].⁵³³
- (485) I et notat utarbeidet til ledermøte i Consumer-gruppen i Telenor, med tittel «[REDACTED]», datert 20. april 2023, fremgår videre en oversikt [REDACTED]. Det fremgår at «[REDACTED]».⁵³⁴
- (486) De ovennevnte dokumentene er utarbeidet og presentert for sentrale personer i Telenors ledelse, og er etter Konkurransetilsynets vurdering derfor egnet til å belyse Telenors vurdering av GlobalConnect som konkurrent i SDU-segmentet i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder.

⁵²⁹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]» side 12.

⁵³⁰ Tilsvaret fra Telenor, side 36-37, avsnitt 204 flg.

⁵³¹ NOL er ledelsen i Telenor Norge.

⁵³² Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 3.

⁵³³ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]».

⁵³⁴ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]».

- (487) Telenor anfører at Konkurransetilsynets gjennomgang av selskapets interne dokumenter er selektiv og forutinntatt, at tilsynet vektlegger til dels eldre dokumentasjon, og at tilsynet ensidig fremhever konkurransenærhet mellom partene, mens nyanserende og motstridende uttalelser og dokumentasjon ikke er tillagt vekt. Telenor viser til det som fremgår av Figur 10, avsnitt (484) og avsnitt (485).⁵³⁵
- (488) Konkurransetilsynet har i lys av partenes tilsvare foretatt en fornyet vurdering av de ovennevnte interne dokumentene, men ikke funnet grunn til å endre tilsynets vurdering av disse. Tilsynet har vurdert de interne dokumentene i lys av sitt formål og i sin kontekst, herunder hensyntatt dokumentenes alder og informasjonen som fremgår om andre markedsaktører.
- (489) Telenor peker på at det interne dokumentet belyst i avsnitt (484), [REDACTED]
[REDACTED].⁵³⁶ Telenor fremholder at det [REDACTED]
[REDACTED], men at tilsynets bruk av dokumentet [REDACTED].⁵³⁷
- (490) Konkurransetilsynet viser til at [REDACTED]
[REDACTED]. Etter tilsynets vurdering tilsier [REDACTED], gjengitt i avsnitt (484), at Telenor [REDACTED]
[REDACTED]. Denne forståelsen finner også støtte i øvrige interne dokumenter. Tilsynet er ikke enig i at bruken av dokumentet [REDACTED]
[REDACTED], presentert i avsnitt (483).
- (491) Når det gjelder Konkurransetilsynets vurderinger av dokumentet omtalt i avsnitt (485), anfører Telenor at dokumentet viser [REDACTED]
[REDACTED], uten at tilsynet tilstrekkelig har adressert denne distinksjonen.⁵³⁸ Telenor fremholder på denne bakgrunn at partene [REDACTED], og at tilsynets vurdering av partene som nære konkurrenter derfor er feil.⁵³⁹
- (492) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (469) og (467), hvor tilsynet påpeker at GlobalConnect har et lavere prisnivå enn Telenor, samtidig som Telenors merkevare kan bidra til å forklare denne prisforskjellen. Etter tilsynets vurdering er det dermed tatt hensyn til at partene har en noe ulik posisjonering i markedet. Tilsynet fastholder på denne bakgrunn at dokumentet omtalt i avsnitt (485), er relevant for vurderingen av konkurransenærhet mellom partene på pris. Etter tilsynets vurdering viser dokumentet hvordan Telenor vurderer det samlede konkurransebildet, og at [REDACTED], som er en viktig konkurranseparameter, jf. kapittel 7.3.1. Dette underbygges også av at partene for en stor andel av kundene er eneste, eller to av få ulike tilbydere med kablet infrastruktur, og at partene taper en betydelig andel kunder til hverandre, jf. 7.3.3.2.1.2. Etter tilsynets vurdering tilsier dette at partene er nære konkurrenter selv om de har en noe ulik posisjonering i markedet.
- (493) I en markedsanalyse om [REDACTED], utarbeidet av Consumer-gruppen i Telenor, fremgår det [REDACTED]
[REDACTED]. Analysen er [REDACTED]
[REDACTED]. Figur 10 under viser et utklipp fra side 7 i markedsanalysen.

⁵³⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 19-203.

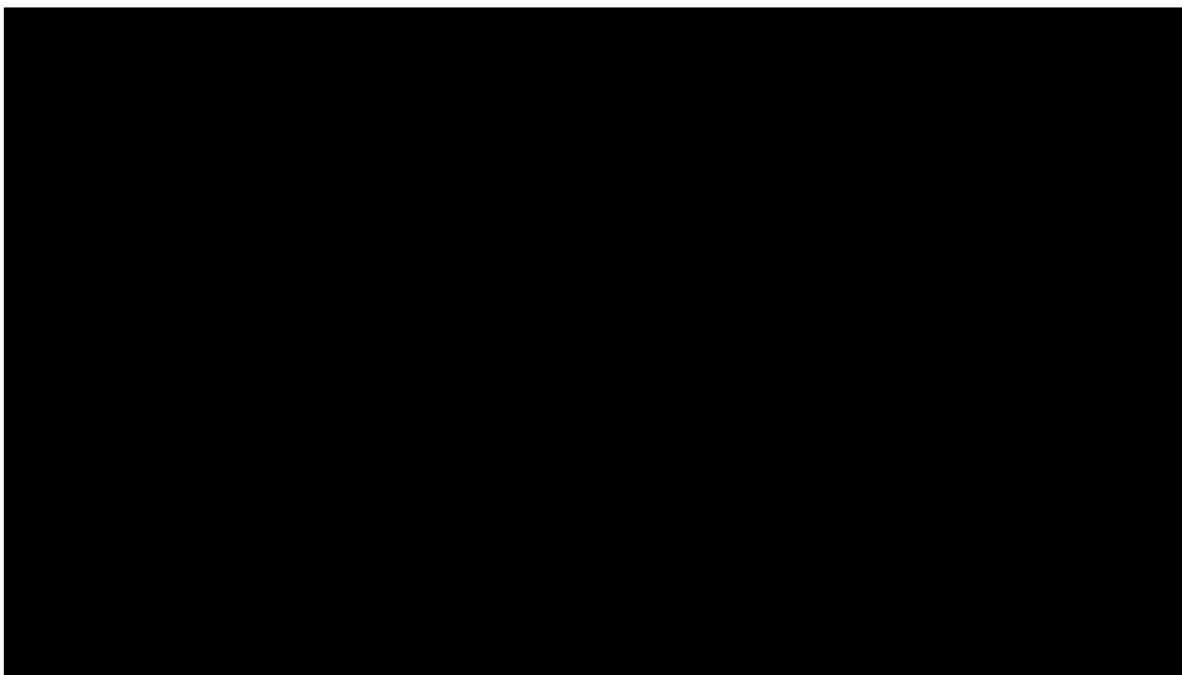
⁵³⁶ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 200.

⁵³⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 201.

⁵³⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 203.

⁵³⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 13 og 227 flg.

Figur 10 Internt dokument fra Telenor [redacted]⁵⁴⁰



- (494) Figur 10 viser at [redacted]⁵⁴¹ På side 9 og 10 i analysen fremgår det [redacted]. Videre [redacted]⁵⁴².
- (495) Den ovennevnte analysen viser etter Konkurransetilsynets vurdering [redacted].
- (496) Telenor viser til at [redacted] vist til i Figur 10 er [redacted], og anfører at dette har betydning for vurderingen av hvilken vekt dokumentet kan tillegges, og noe Konkurransetilsynet burde ha adressert.⁵⁴³
- (497) Konkurransetilsynet er kjent med at [redacted], og har hensyntatt dette i vurderingen av dokumentets bevisverdi. Selv om dokumentet og [redacted], har Telenor [redacted]. Videre viser tilsynet til at dokumentets resultater peker i samme retning som andre interne dokumenter, samt tilsynets kundebytteundersøkelse.
- (498) På bakgrunn av det ovenstående, er det Konkurransetilsynets vurdering at Telenor og GlobalConnect utøver et konkurransepress mot hverandre om bredbåndskunder gjennom deres prissetting av fiberbredbånd med ulike hastigheter. Partenes listepriser og gjennomsnittspriser viser at GlobalConnect utøver et sterkere konkurransepress overfor Telenor enn Telenor utøver overfor GlobalConnect, særlig på bredbånd i de høyere

⁵⁴⁰ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[redacted]», side 7.

⁵⁴¹ I analysen [redacted].

⁵⁴² Det er Konkurransetilsynets oppfatning at [redacted].

⁵⁴³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 199.

hastighetsklassene. Interne dokumenter viser at [REDACTED] i konkurransen om bredbåndskunder. Isolert taler partenes priser og prisstrategier etter tilsynets vurdering for at de er nære konkurrenter om kunder de begge tilbyr fiberbredbånd til, og at GlobalConnect utøver et større konkurransepress overfor Telenor enn Telenor utøver overfor GlobalConnect i de høyere hastighetsklassene.

7.3.3.2.1.4 Kvalitet

- (499) Kvalitet er en viktig konkurranseparameter i segmentet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder, jf. kapittel 7.2.2. Kvaliteten på bredbåndstjenesten påvirkes av de tekniske egenskapene ved de ulike bredbåndsteknologiene. Det er Konkurransetilsynets vurdering at fiber er den bredbåndsteknologien som er best egnet til å levere bredbånd med høyere hastigheter av høy kvalitet, jf. kapittel 7.2.2.
- (500) Siden partene i dette segmentet begge leverer bredbånd via fiber på egen infrastruktur, er det Konkurransetilsynets vurdering at partenes tilbud er av relativt lik kvalitet, som isolert taler for at partene er nære konkurrenter.

7.3.3.2.1.5 Verdien av å tilby TV-tjenester

- (501) Muligheten til å tilby TV-tjenester sammen med bredbåndsaksess er en viktig konkurranseparameter i segmentet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder, jf. kapittel 7.2.2.
- (502) Telenor tilbyr sin egen TV-tjeneste, T-We, sammen med sine bredbåndsabonnement.⁵⁴⁴
- (503) GlobalConnect tilbyr ikke egne TV-tjenester, men har distribusjonsavtaler med leverandører av TV-pakker, herunder RiksTV, Allente og Telia, jf. kapittel 4.1.7.2.
- (504) Som en integrert tilbyder av bredbånd og TV-tjenester har Telenor i utgangspunktet større mulighet til å tilpasse den samlede salgsprisen, ettersom Telenor selv kan fastsette priser på tjenestene både separat og samlet. Dette kan etter Konkurransetilsynets vurdering isolert gi Telenor en konkurransefordel sammenliknet med GlobalConnect overfor kunder som etterspør bredbåndsabonnement med TV-tjenester.
- (505) Det er Konkurransetilsynets vurdering at GlobalConnect, som har avtaler med flere uavhengige leverandører av TV-tjenester, kan ha en konkurransefordel av å kunne tilby et mer fleksibelt TV-tilbud. Det er mulig for Telenors bredbåndsabonnenter å kjøpe TV-tjenester fra de samme uavhengige leverandører, men de vil da ikke få rabatt på bredbånd og TV-tjenester samlet, slik de får dersom de kjøper begge produktene fra Telenor.
- (506) Både Telenor og GlobalConnect tilbyr bredbånd- og TV-tjenester samlet. Det er Konkurransetilsynets vurdering at de ulike kommersielle strukturene som hver av dem har, ikke har avgjørende betydning for det konkurransepresset de utøver overfor hverandre, da det mest vesentlige for leverandørens konkurranseevne er muligheten til å tilby tjenestene samlet, jf. avsnitt (353). Etter tilsynets vurdering tilsier dette isolert at partene er nære konkurrenter.

7.3.3.2.1.6 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur

- (507) Telenor og GlobalConnect er de to største bredbåndstilbyderne i segmentet, med en samlet markedsandel på [REDACTED] prosent ved utgangen av 2024, jf. Tabell 3. Partene eier begge egen

⁵⁴⁴ Telenor oppgir at [REDACTED]. Videre oppgir Telenor at de [REDACTED]. Se brev fra Telenor, 28. januar 2026, svar på spørsmål 13 a og spørsmål 13 f.

fiberinfrastruktur, tilbyr fiberbredbånd med relativt lik kvalitet, samt tilbyr muligheten til å kjøpe bredbånd og TV-tjenester samlet.

- (508) Videre viser analysen av kundebytter at det er høy diversjon mellom partene. GlobalConnect har videre hovedsakelig et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenor.
- (509) Partenes interne dokumenter, tolket i lys av deres formål og vurdert i sin kontekst, viser at partene anser hverandre som nære konkurrenter.
- (510) Basert på en samlet bevisvurdering, er det Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære konkurrenter i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur. Partenes markedsandeler og byttetall taler for at partene utøver et sterkt konkurransepress på hverandre.

7.3.3.2.2 Konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur

7.3.3.2.2.1 Telia

- (511) I segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur, tilbyr Telia bredbånd via fiber, HFC og FTB. Ved utgangen av 2024 hadde Telia en markedsandel på ■■■ prosent, og var den tredje største bredbåndslleverandøren i segmentet, jf. Tabell 3. På aksesser hvor Telia er tilgjengelig med HFC, viser Tabell 3 videre at Telia har ■■■ prosent og ■■■ prosent av aksessene, henholdsvis hvor partene er eneste fibertilbydere på egen infrastruktur, og hvor det er én alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur, i tillegg til partene. Telia har på disse aksessene i all hovedsak bredbåndsabonnenter via HFC.
- (512) Konkurransetilsynets analyser av kundebytter, jf. avsnitt (451), viser at for ■■■ av totalt ■■■ registrerte kundebytter fra Telenor valgte kunden Telia som ny bredbåndslleverandør, som utgjør ■■■ prosent av alle kundebytter fra Telenor i segmentet. Av disse ■■■ kundebyttene valgte ■■■ bredbånd via FTB hos Telia. Videre viser analysen at for ■■■ av totalt ■■■ registrerte kundebytter fra GlobalConnect, valgte kunden Telia som ny bredbåndslleverandør, som utgjør ■■■ prosent av alle kundebytter fra GlobalConnect i segmentet. Av disse ■■■ kundebyttene valgte ■■■ kunder fiberbredbånd fra Telia, mens ■■■ og ■■■ kunder valgte bredbånd via henholdsvis FTB og HFC.⁵⁴⁵
- (513) Tabell 10 viser totalt antall aksesser hvor Telia kan levere bredbåndstjenester i segmentet, fordelt per bredbåndsteknologi.

Tabell 10 Telias dekning og andel av totalt antall aksesser de kan tilby bredbånd til i segmentet⁵⁴⁶

Teknologi	Totalt antall aksesser hvor Telia har dekning	Andel aksesser hvor Telia har dekning av totalt antall aksesser i segmentet
Fiber	■■■	■■■
HFC	■■■	■■■
FTB	■■■	■■■
Totalt	■■■	■■■

- (514) Tabell 10 viser at Telia i liten grad har overlappende fiber- og HFC-infrastruktur med partene, noe som etter Konkurransetilsynets oppfatning tilsier at Telia er en lite nær konkurrent til partene.

⁵⁴⁵ Vedlegg 1, kapittel 7.1.1.1.

⁵⁴⁶ Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

- (515) For de relativt få aksessene hvor Telia har dekning gjennom fiber eller HFC, vil konkurransenærheten til partene påvirkes av Telias evne til å konkurrere på konkurranseparameterne som er beskrevet i kapittel 7.2.2.
- (516) Når det gjelder hastighetsjustert pris, tilbyr Telia bredbånd via fiber, HFC og FTB med ulike kombinasjoner av pris og hastighet, se Tabell 11.

Tabell 11 Oversikt over Telias abonnement for bredbånd⁵⁴⁷

Fiber / HFC / Oppgradert HFC					FTB		
Nedlasting (Mbit/s)			Opplasting (Mbit/s)				
Type	Pris	Fiber ⁵⁴⁸ / HFC	HFC	Oppgradert HFC	Type	Pris	Opplasting (Mbit/s)
100 Mbit/s	849 kr	100	10	100	25 Mbit/s	689 kr	25
250 Mbit/s	949 kr	250	15	250	50 Mbit/s	749 kr	50
500 Mbit/s	1 049 kr	500	20	300	100 Mbit/s	789 kr	50
750 Mbit/s	1 149 kr	750	25	350	250 Mbit/s	889 kr	50
Max ⁵⁴⁹	1 349 kr	750-2500	50	500	500 Mbit/s	1089 kr	50

- (517) Telias tilbudte hastigheter på fiber tilsvarer i stor grad partenes tilbudte hastigheter på fiber. Videre er Telias listepreiser for fiber relativt like Telenors listepreiser på fiber, og noe høyere enn GlobalConnects priser for fiber på egen infrastruktur, jf. Tabell 9.
- (518) Konkurransetilsynet vurderer at det i utgangspunktet er lite som skiller Telias bredbånd via fiber på egen infrastruktur fra partenes fibertilbud når det gjelder kvalitet. Videre viser tilsynet til at Telia tilbyr TV-tjenesten Telia Play sammen med alle sine bredbåndsabonnement, jf. kapittel 4.1.7.3.
- (519) Telias hastighetsjusterte priser, kvaliteten på bredbåndstjenesten, og muligheten til å tilby bredbånds- og TV-tjenester samlet, tilsier derfor at Telia er en nær konkurrent til partene i områder der de tilbyr bredbånd via fiber. Telias listeprisnivå tilsier imidlertid at selskapet i noe mindre grad enn GlobalConnect utøver konkurransepress på Telenor.
- (520) På samme måte som for Telenor, kan Telias relativt høyere prisnivåer enn GlobalConnect skyldes at Telia har en mer etablert merkevare, jf. avsnitt (472). Etter Konkurransetilsynets vurdering kan Telias merkevare til en viss grad oppveie for det asymmetriske prispresset mellom GlobalConnect og Telia.
- (521) Når det gjelder Telias bredbåndstilbud via HFC, fremgår det av Tabell 11 at hastighetene for oppgradert HFC i stor grad tilsvarer hastighetene partene tilbyr på fiber, særlig for lavere hastighetsklasser. Telias ordinære HFC-tilbud har derimot vesentlig lavere opplastingshastighet, noe som kan utgjøre en konkurranseulempe mot partenes fibertilbud. Etter Konkurransetilsynets vurdering kan imidlertid opplastingshastighet på 50 Mbit/s være tilstrekkelig for en stor andel av bredbåndskundene, jf. kapittel 5.2.1.2, slik at en eventuell konkurranseulempe fremstår som noe begrenset. Denne opplastingshastigheten gjelder likevel i hovedsak for Telias bredbåndsabonnement «Max», jf. Tabell 11.

⁵⁴⁷ Hentet fra <https://www.telia.no/internett/bredband/>. Lesedato 16. mars 2026.

⁵⁴⁸ For fiber gjelder den oppgitte hastigheten både for opp- og nedlastning.

⁵⁴⁹ Telias bredbåndsabonnement «Max» tilbyr opp- og nedlastingshastighet på 2 500 Mbit/s for oppgradert fiber, 1 000 Mbit/s for normal fiber, 1 250 Mbit/s nedlastingshastighet for oppgradert HFC, og 750 Mbit/s nedlastingshastighet for normal HFC, se <https://www.telia.no/internett/bredband/>.

⁵⁵² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 130.

til stede, som er tilfellet i dette segmentet. Telias FTB-tilbud utøver på denne bakgrunn et begrenset konkurransepress mot partene, jf. avsnitt (528). Tilsynet fastholder derfor at konkurransepresset fra Telias FTB-tilbud ikke nedtones i segmentet.

- (531) Oppsummert er det Konkurransetilsynets vurdering, med bakgrunn i Telias begrensede tilstedeværelse med fiber- og HFC-infrastruktur, og at FTB i liten grad anses å utøve konkurransepress av betydning overfor partene i dette segmentet, at Telia er en mindre nær konkurrent til partene i segmentet som helhet. Telia utøver likevel et sterkt konkurransepress i deler av segmentet hvor de har overlappende infrastruktur på fiber eller HFC.

7.3.3.2.2.2 Øvrige konkurrenter

- (532) I tillegg til Telia er Viken Fiber, Signal Marked, NextGenTel og enkelte andre aktører bredbåndsleverandør på aktive aksesser i segmentet. Samlet markedsandel for disse aktørene var ■ prosent ved utgangen av 2024, som er vesentlig lavere enn partenes markedsandeler, jf. Tabell 3. Videre står disse aktørene for en svært lav andel av registrerte kundebytter fra partene.⁵⁵³ Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at øvrige leverandører i begrenset grad utøver konkurransepress mot partene i segmentet som helhet.
- (533) Viken Fiber og Signal Marked leverer fiber på egen infrastruktur og tilbyr TV-tjenester gjennom Altibox, jf. kapittel 4.1.7.4. Selskapene tilbyr et hastighetsutvalg tilsvarende partenes, og deres listepriiser er omtrent på nivå med Telenor for tilsvarende hastigheter, og noe høyere enn GlobalConnects.
- (534) Telenor anfører at ■, og viser til det som fremgår av avsnitt (485), hvor Telenor vurderer at ■, i likhet med Telenor, har «■». ⁵⁵⁴ Etter Konkurransetilsynets vurdering taler dette isolert sett for at Viken Fiber og Signal Marked overordnet må anses som nære konkurrenter av Telenor på ■. Selskapene vurderes videre som nære konkurrenter til partene på aksesser hvor de har dekning. Deres samlede tilstedeværelse i segmentet er likevel svært begrenset. Viken Fiber kan levere bredbåndstjenester på ■ prosent av totalt antall aksesser i segmentet, mens Signal Marked kan levere på ■ prosent av aksessene.⁵⁵⁵
- (535) Konkurransetilsynet viser til at konkurransen aktørene møter avhenger av hvilke tilbydere som har dekning på den enkelte aksess. Signal Marked og Viken Fiber har som nevnt begrenset tilstedeværelse i det aktuelle segmentet, jf. avsnitt (533). Etter tilsynets vurdering er selskapene nære konkurrenter til partene på aksesser hvor de er til stede, men samlet sett utøver de et begrenset konkurransepress overfor partene i segmentet, ettersom de kun kan tilby bredbånd til et begrenset antall kunder.
- (536) NextGenTel leverer bredbånd via FTB gjennom leid tilgang til Telias mobilnett, og fiber via leid tilgang fra Telenor. NextGenTel kan tilby fiberbredbånd på ■ aksesser. Selskapet har likevel svært få aktive kunder i segmentet, jf. Tabell 3, og partene taper få kunder til NextGenTel i områder der også GlobalConnect har egen fiberinfrastruktur.⁵⁵⁶ Videre har NextGenTel, som tilgangskjøper i Telenors fiberinfrastruktur, en kostnadsulempe overfor infrastrukturereiere. På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet at NextGenTel er en mindre nær konkurrent til partene enn det partene er til hverandre.

⁵⁵³ Samlet står andre bredbåndsleverandører enn GlobalConnect og Telia for ■ prosent av registrerte kundebytter fra Telenor i segmentet, og for ■ prosent av registrerte kundebytter fra GlobalConnect, se Vedlegg 1, Tabell 7.

⁵⁵⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 224-229, og avsnitt 203.

⁵⁵⁵ Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

⁵⁵⁶ Se Vedlegg 1, Tabell 7.

- (537) Telenor anfører at Konkurransetilsynet er inkonsekvent i vurderingen av verdien av å tilby TV-tjenester, ved at tilsynet ikke vektlegger at NextGenTel tilbyr bredbånds- og TV-tjenester samlet i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur.⁵⁵⁷
- (538) Det er Konkurransetilsynets vurdering at NextGenTel utøver et begrenset konkurransepress mot partene i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur. Dette er på bakgrunn av at NextGenTel har svært begrenset antall kunder i segmentet, og at tilgangskjøpere i begrenset grad har aktive kunder på aksesser hvor det er flere fibertilbydere på egen infrastruktur til stede.⁵⁵⁸ Det at NextGenTel tilbyr TV-tjenester sammen med bredbåndstjenestene, som isolert sett taler for at de er en nær konkurrent av partene, har derfor begrenset betydning i denne vurderingen.
- (539) I segmentet hvor partene har overlappende fiberinfrastruktur er det to eller tre leverandører av fiber på egen infrastruktur, inkludert partene. Disse tilbyderne utøver etter Konkurransetilsynets vurdering det sterkeste konkurransepresset mot hverandre, som tilsier at tilbydere av FTB i liten grad utøver et konkurransepress overfor partene i segmentet. Tilsynet viser til at andre aktører i liten grad har FTB-kunder i segmentet, og at dette isolert sett tilsier at andre aktører utøver et begrenset konkurransepress på partene.
- (540) På bakgrunn av ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at øvrige aktører utøver et sterkt konkurransepress overfor partene på aksesser hvor de har overlappende fiberinfrastruktur med partene. Dette utgjør likevel en begrenset andel av de berørte aksessene i segmentet, og dermed utøver disse aktørene et begrenset konkurransepress i segmentet som helhet.
- (541) Telenor anfører at Konkurransetilsynet samlet sett undervurderer konkurransepresset fra øvrige markedsaktører og ser bort fra at andre aktører er nære konkurrenter til partene.⁵⁵⁹ Videre peker Telenor på at tilsynet inkluderer flere teknologier i det relevante markedet, men likevel gjennomfører konkurranseanalysen som om markedet i hovedsak består av fiber.⁵⁶⁰
- (542) Konkurransetilsynet viser til kapittel 7.3.3.2.2.1 og 7.3.3.2.2.2, hvor tilsynet vurderer konkurransepresset fra øvrige aktører og tilhørende bredbåndsteknologi i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur. Tilsvarende vurderer tilsynet konkurransepresset fra øvrige aktører i de andre segmentene. Videre viser tilsynet til vurderingene i kapittel 5.2.2.3, hvor tilsynet fastholder at ulike geografiske områder med tilstrekkelig lik konkurransesituasjon kan behandles samlet i konkurranseanalysen. Det er derfor tilsynets oppfatning at konkurransenærheten mellom partene og øvrige aktører i tilstrekkelig grad er hensyntatt i konkurranseanalysen.

7.3.3.2.2.3 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur

- (543) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Telia og øvrige fiberleverandører er nære konkurrenter til partene på aksesser der de konkurrerer på egen fiberinfrastruktur, men at aktørenes tilstedeværelse omfatter få aksesser. Det samlede konkurransepresset fra andre fibertilbydere er derfor begrenset, jf. Tabell 3.
- (544) Videre vurderer Konkurransetilsynet at Telia er en noe mindre nær konkurrent av partene på aksesser der de tilbyr HFC, men at selskapet likevel utøver et sterkt konkurransepress overfor partene og har en relativt høy markedsandel på aksesser hvor HFC er tilgjengelig. Det er videre tilsynets vurdering at FTB-tilbydere utøver et mer begrenset konkurransepress

⁵⁵⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 194.

⁵⁵⁸ I Telenors fiberinfrastruktur hadde tilgangskjøpere ved utgangen av 2024 rundt █ prosent markedsandel når Telenor er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur, og under █ prosent markedsandel når det er fibertilbydere på egen infrastruktur i tillegg til Telenor.

⁵⁵⁹ Tilsvaret fra Telenor, side 38-39, avsnitt 214 flg.

⁵⁶⁰ Tilsvaret, avsnitt 12.

overfor partene, ettersom partene begge tilbyr fiber på egen infrastruktur og det er fibertilbydere på egen infrastruktur som utøver det sterkeste konkurransepresset overfor hverandre. Konkurransepresset mot partene fra aktører som tilbyr fiber via leid tilgang fra Telenor er etter tilsynets vurdering også begrenset, da det er relativt få aktive aksesser på leid fiber i segmentet, samt at disse aktørene har en kostnadsulempe overfor infrastruktureiere.

- (545) Oppsummert er det Konkurransetilsynets vurdering at andre aktører i liten grad utøver konkurransepress av betydning overfor partene i segmentet som helhet. På bakgrunn av det samlede bevisbildet, er partene derfor etter tilsynets vurdering hverandres næreste konkurrenter i dette segmentet.

7.3.3.3 Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd

7.3.3.3.1 Konkurransenærhet mellom partene

7.3.3.3.1.1 Innledning

- (546) I det følgende vurderer Konkurransetilsynet konkurransenærheten mellom Telenor og GlobalConnect i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd, basert på markedskonsentrasjon, kundebytter mellom partene og de sentrale konkurranseparameterne redegjort for i kapittel 7.2.2.

7.3.3.3.1.2 Markedskonsentrasjon og kundebytter mellom partene

- (547) Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur, og Telenor tilbyr HFC-bredbånd, består av ■■■ aksesser, hvor ■■■ av disse har en registrert aktiv tilbyder, jf. Tabell 2.
- (548) På de ■■■ aktive aksessene, er GlobalConnect den største tilbyderen med ■■■ prosent markedsandel, mens Telenor er nest største tilbyder med ■■■ prosent markedsandel, jf. Tabell 4. Samlet har partene ■■■ prosent markedsandel, hvor ■■■ prosent er tilknyttet bredbånd via fiber eller HFC på partenes egen infrastruktur. Dette gir en høy markedskonsentrasjon før foretakssammenslutningen, som øker betydelig etter foretakssammenslutningen, jf. avsnitt (412). Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier både partenes markedsandeler og at partene tilbyr bredbånd via fiber og HFC på egen infrastruktur, isolert sett at partene har sterke posisjoner i segmentet, og er nære konkurrenter.
- (549) Basert på informasjon mottatt fra Telenor, GlobalConnect og Nkom har Konkurransetilsynet gjort analyser av kundebytter blant SDU-kunder, jf. avsnitt (451). Tilsynet har identifisert totalt ■■■ kundebytter fra Telenor. Av disse kundene byttet ■■■ bredbåndsløseleverandør til GlobalConnect, noe som utgjør ■■■ prosent av alle kundebyttene fra Telenor.⁵⁶¹
- (550) Konkurransetilsynet har videre identifisert totalt ■■■ kundebytter fra GlobalConnect. Av disse byttet ■■■ kunder bredbåndsløseleverandør til Telenor, noe som utgjør ■■■ prosent av alle kundebyttene fra GlobalConnect.⁵⁶²
- (551) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kundebyttene registrert mellom Telenor og GlobalConnect viser at partene utøver et betydelig konkurransepress mot hverandre. Dette taler isolert sett for at partene er nære konkurrenter i segmentet.

7.3.3.3.1.3 Hastighetsjustert pris

- (552) Som nevnt over, er det Konkurransetilsynets vurdering at hastighetsjustert pris er en viktig konkurranseparameter, jf. kapittel 7.2.2. Telenor markedsfører ikke egne priser for deres

⁵⁶¹ Vedlegg 1, Tabell 9.

⁵⁶² Vedlegg 1, Tabell 9.

HFC-abonnement. På Telenors hjemmesider fremgår det at bredbånd via HFC tilbys med samme prisstruktur som bredbånd via fiber. Det fremgår videre at HFC har samme nedlastingshastighet som fiber, men lavere opplastingshastighet.⁵⁶³

- (553) Tabell 12 under viser maksimal opplastingshastighet for Telenors bredbåndabonnement via HFC med tilhørende nedlastingshastigheter.

Tabell 12 Opp- og nedlastingshastigheter for bredbånd via HFC fra Telenor⁵⁶⁴

Nedlastingshastighet	Maksimal opplastingshastighet
150 Mbit/s	10 Mbit/s
500 Mbit/s	30 Mbit/s
1000 Mbit/s	50 Mbit/s

- (554) Som vist i Tabell 12 er det vesentlig forskjell i maksimal opp- og nedlastingshastighet for Telenors bredbåndabonnement via HFC.
- (555) Ettersom Telenors bredbånd via HFC ikke tilbys med samme opplastingshastighet som GlobalConnects bredbånd via fiber, vist i Tabell 9, vil Telenor etter Konkurransetilsynets vurdering isolert sett ha en konkurranseulempa mot GlobalConnect. Det er likevel tilsynets vurdering at en opplastingshastighet på 50 Mbit/s kan være tilstrekkelig for en stor andel av bredbåndskundene, slik at Telenors hastigheter på HFC derfor kan være tilstrekkelig for flere kunder, jf. kapittel 5.2.1.2. Dette begrenser konkurranseulempen for Telenors HFC-tilbud når det gjelder tilbudt opplastingshastighet.
- (556) Publiserte listepriser er behandlet i kapittel 7.3.3.2.1.3. Ettersom Telenor markedsfører og priser bredbånd via HFC og fiber samlet, jf. avsnitt (552), vil vurderingene der få tilsvarende anvendelse der GlobalConnect tilbyr fiber og Telenor tilbyr HFC.⁵⁶⁵
- (557) Konkurransetilsynets beregninger av gjennomsnittspriser for partenes bredbåndabonnement i segmentet viser at GlobalConnects gjennomsnittspriser for [REDACTED] er lavere enn Telenors bredbånd med [REDACTED], mens GlobalConnects gjennomsnittspriser for bredbånd med [REDACTED] ligger på omtrent samme nivå Telenors bredbånd med [REDACTED].⁵⁶⁶
- (558) Telenor har videre opplyst at de [REDACTED].⁵⁶⁷ Dette viser etter Konkurransetilsynets vurdering at Telenor har [REDACTED].
- (559) Videre anfører Telenor at GlobalConnects [REDACTED].⁵⁶⁸
- (560) Konkurransetilsynet viser til at GlobalConnect har en [REDACTED] jf. Figur 9. Dette taler etter tilsynets vurdering for at [REDACTED].

⁵⁶³ Se mer på <https://www.telenor.no/privat/internett/bredband/teknologier/> og <https://www.telenor.no/privat/internett/fiber/>. Lesedato: 27. februar 2026.

⁵⁶⁴ Se Raskt, trygt og stabilt fiberbredbånd - Telenor og Listepriser TV og bredbånd. Lesedato: 24. mars 2026.

⁵⁶⁵ Telenor tilbyr ikke HFC-bredbånd med merkevaren Talkmore, så vurderingen at Telenor utøver et sterkere konkurransepress med hensyn til pris gjennom Talkmore merkevaren, er ikke relevant for vurderingen i segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via HFC.

⁵⁶⁶ Se Vedlegg 1, Tabell 4.

⁵⁶⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 32.

⁵⁶⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 32.

GlobalConnect tilbyr [REDAKTERT]. GlobalConnect oppgir også selv at de markedstilpasser sine produkter mot aktuelle konkurrenter, og at leverandører som har eksisterende kunder på HFC, kan konkurrere mot fibertilbydere.⁵⁶⁹

- (561) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at både nasjonale listepreiser og faktiske gjennomsnittspriser viser at GlobalConnect hovedsakelig har et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenors HFC-tilbud, og at dette isolert sett tilsier at GlobalConnect utøver et sterkere konkurransepress mot Telenor, enn Telenor utøver mot GlobalConnect. At GlobalConnect utøver et sterkt konkurransepress på Telenor underbygges ytterligere av at [REDAKTERT], jf. avsnitt (558).
- (562) Telenors høyere hastighetsjusterte prisnivåer kan imidlertid skyldes at selskapet har en mer etablert merkevare enn GlobalConnect. Etter Konkurransetilsynets vurdering kan Telenors merkevare til en viss grad oppveie for det asymmetriske prispresset mellom partene, jf. avsnitt (470).

7.3.3.3.1.4 Kvalitet

- (563) Kvalitet er en viktig konkurranseparameter i segmentet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder, og påvirkes av de tekniske egenskapene ved de ulike bredbåndsteknologiene, jf. kapittel 7.2.2. Konkurransetilsynet vurderer at fiber leverer best på konkurranseparameteren kvalitet, etterfulgt av HFC, jf. avsnitt (348). Etter tilsynets vurdering har derfor Telenors bredbåndstilbud via HFC lavere kvalitet enn GlobalConnects fibertilbud. Isolert sett taler dette for at det er et asymmetrisk konkurransepress mellom partene når det kommer til kvalitet, hvor GlobalConnects fiberbredbånd utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors HFC-bredbånd, mens konkurransepresset som Telenors HFC-tilbud utøver mot GlobalConnect er noe mindre.
- (564) Konkurransetilsynet viser videre til markedsanalysen utarbeidet av Telenor Consumer, vist i avsnitt (493). Markedsanalysen viser at [REDAKTERT].
[REDAKTERT] ⁵⁷⁰ Tilsynet mener [REDAKTERT].
- (565) Telenor anfører at [REDAKTERT].⁵⁷¹
- (566) Konkurransetilsynet viser til at [REDAKTERT].⁵⁷² De [REDAKTERT]
[REDAKTERT] tilsynet viser til i avsnitt (564) gjelder [REDAKTERT].⁵⁷³
- (567) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at konkurransepresset Telenors HFC-tilbud utøver mot GlobalConnects fibertilbud, vil variere etter hvorvidt det også er andre tilbydere av fiber- eller HFC-bredbånd på egen infrastruktur tilgjengelig. På aksesser hvor GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur, vil Telenors HFC-tilbud utøve et relativt sett sterkere konkurransepress mot GlobalConnect, enn på aksesser hvor det i tillegg til GlobalConnect, også er en alternativ fibertilbyder på egen infrastruktur.
- (568) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at kvaliteten på partenes bredbåndstjenester tilsier at GlobalConnect sitt fibertilbud utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors HFC-bredbånd, mens konkurransepresset som Telenors

⁵⁶⁹ Brev fra GlobalConnect 26. januar 2026, svar på spørsmål 1 c.

⁵⁷⁰ Se brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDAKTERT]», side 23.

⁵⁷¹ Tilsvaret, avsnitt 210 og 211.

⁵⁷² [REDAKTERT].

⁵⁷³ Konkurransetilsynet viser til at det i varselet ikke [REDAKTERT]. Dette er endret i vedtaket.

HFC-tilbud utøver mot GlobalConnect er noe mindre i segmentet. Isolert sett taler dette for en asymmetrisk konkurransenærhet mellom partene når det gjelder kvalitet på bredbåndstjenesten, hvor GlobalConnect er en nær konkurrent av Telenor, mens Telenor er en noe mindre nær konkurrent av GlobalConnect.

7.3.3.3.1.5 Verdien av å tilby TV-tjenester

- (569) Telenor markedsfører bredbånd via HFC og fiber samlet, jf. avsnitt (552), og tilbyr samme TV-tjeneste til samme pris uavhengig av om bredbåndskomponenten leveres via fiber eller HFC. Konkurransetilsynet viser til vurderingen av verdien av å tilby TV-tjenester i kapittel 7.3.3.2.1.5, som gjelder tilsvarende for dette segmentet. Partenes mulighet til å tilby TV-tjenester sammen med bredbånd via henholdsvis HFC og fiber, tilsier dermed isolert sett at partene er nære konkurrenter i segmentet.

7.3.3.3.1.6 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd

- (570) Telenor og GlobalConnect er de to største bredbåndstilbyderne i segmentet, med en samlet markedsandel på ■■■ prosent ved utgangen av 2024, jf. Tabell 4.
- (571) Partene eier begge egen fiber- og HFC-infrastruktur og tilbyr muligheten til å kjøpe bredbånd og TV-tjenester samlet. Konkurransetilsynets analyser av kundebytter viser at det er høy diversjon mellom partene, jf. kapittel 7.3.3.3.1.2. Disse faktorene tilsier at partene er nære konkurrenter.
- (572) GlobalConnects tilbud av fiberbredbånd utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors tilbud av bredbånd via HFC når det gjelder hastighetsjustert pris og kvalitet. Telenors bredbånd via HFC utøver et relativt sett noe mindre konkurransepress mot GlobalConnect, ettersom Telenor har høyere hastighetsjusterte priser, samt at bredbånd via HFC presterer dårligere på konkurranseparameteren kvalitet.
- (573) Konkurransetilsynet vurderer videre at betydningen av konkurransepresset fra Telenors HFC-bredbånd mot GlobalConnects fiberbredbånd vil avhenge av om GlobalConnect er eneste fiber- eller HFC-tilbyder på egen infrastruktur, eller om det også finnes alternative tilbydere på fiber eller HFC i området. Der GlobalConnect er eneste fiberleverandør, utøver Telenors bredbånd via HFC et sterkere konkurransepress på GlobalConnect enn i områder der GlobalConnect møter konkurranse fra andre fibertilbydere. Selv om Telenors HFC-tilbud presterer dårligere enn GlobalConnects fibertilbud på konkurranseparameterne hastighetsjustert pris og kvalitet, vil det faktum at det er ett av få relevante alternativer, etter tilsynets vurdering tilsi at det utøver et konkurransepress mot GlobalConnects fibertilbud.
- (574) Basert på en samlet bevisvurdering, er det Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære konkurrenter. Med hensyn til hastighetsjustert prisenivå og kvalitet på bredbåndstjenesten, vurderer tilsynet at GlobalConnect utøver et betydelig konkurransepress overfor Telenor, mens Telenor utøver et noe svakere konkurransepress mot GlobalConnect, enn GlobalConnect utøver mot Telenor. Det er likevel tilsynets vurdering at partenes markedsandeler og byttetall taler for at partene utøver et sterkt konkurransepress på hverandre.

7.3.3.3.2 Konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd

7.3.3.3.2.1 Telia

- (575) I segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiber og Telenor tilbyr HFC på egen infrastruktur, tilbyr Telia bredbånd både via fiber, HFC og FTB. Ved utgangen av 2024 hadde Telia en markedsandel på ■■■ prosent, og var fjerde største bredbåndslleverandør i segmentet, jf. Tabell 4. Videre viser Tabell 4 at Telia har ■■■ prosent av aksessene hvor HFC fra andre

tilbydere enn Telenor er tilgjengelig, og GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur.

- (576) Konkurransetilsynets analyser av kundebytter, jf. avsnitt (451), viser at ■ av totalt ■ kunder som byttet fra Telenor, valgte Telia som ny bredbåndsløseleverandør, tilsvarende ■ prosent av kundebyttene i segmentet. Av disse valgte ■ bredbånd via FTB hos Telia. Videre viser analysen at ■ av totalt ■ kunder som byttet fra GlobalConnect, valgte Telia som ny bredbåndsløseleverandør, tilsvarende ■ prosent av kundebyttene fra GlobalConnect. Av disse valgte ingen kunder fiberbredbånd fra Telia, mens ■ og ■ kunder valgte bredbånd via henholdsvis FTB og HFC.⁵⁷⁴
- (577) Tabell 13 viser totalt antall aksesser hvor Telia kan levere bredbåndstjenester i segmentet, fordelt på bredbåndsteknologi.

Tabell 13 Telias dekning og andel av totalt antall aksesser de kan tilby bredbånd til i segmentet⁵⁷⁵

Teknologi	Totalt antall aksesser hvor Telia har dekning	Andel aksesser hvor Telia har dekning av totalt antall aksesser i segmentet
Fiber	■	■
HFC	■	■
FTB	■	■
Totalt	■	■

- (578) Tabell 13 viser at Telia i liten grad har overlappende fiber- og HFC-infrastruktur med partene i dette segmentet, men i større grad har overlappende FTB-infrastruktur.
- (579) For de relativt få aksessene hvor Telia har dekning gjennom fiber eller HFC, vil konkurransenærheten til partene påvirkes av Telias evne til å konkurrere på konkurranseparameterne som er beskrevet i kapittel 7.2.2.
- (580) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i kapittel 7.3.3.2.2.1, hvor tilsynet vurderer Telia som en nær konkurrent til partenes fibertilbud i områder hvor de tilbyr fiber på egen infrastruktur. Videre vurderer tilsynet at Telias og Telenors HFC-tilbud presterer relativt likt på konkurranseparameterne hastighetsjustert pris og kvalitet, og at dette isolert sett tilsier at Telia er en nær konkurrent til partene i segmentet.
- (581) Oppsummert er det Konkurransetilsynet vurdering at Telia er en nær konkurrent til partene i områder hvor de tilbyr bredbånd via fiber og HFC. Telias begrensede tilstedeværelse på egen infrastruktur reduserer imidlertid Telias mulighet til å utøve et konkurransepress mot partene i segmentet som helhet.
- (582) Telenor anfører at Konkurransetilsynet ikke er konsistent i sin vurdering av konkurransepress fra HFC fra Telenor og Telia, og mener en konsistent tilnærming skulle tilsi at tilsynet enten ikke fant partenes HFC-fiberoverlapp problematisk, eller at tilsynet legger like stor vekt på HFC-konkurranse fra Telia som fra Telenor.⁵⁷⁶ Videre anfører selskapet at ■

■⁵⁷⁷

⁵⁷⁴ Vedlegg 1, Tabell 9.

⁵⁷⁵ Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

⁵⁷⁶ Tilsvaret, avsnitt 128 og 129.

⁵⁷⁷ Tilsvaret, avsnitt 219 og 200.

- (592) Tabell 14 viser totalt antall aksesser hvor Signal Marked kan levere bredbåndstjenester i segmentet.

Tabell 14 Signal Markeds dekning og andel av totalt antall aksesser de kan tilby bredbånd på i segmentet⁵⁷⁸

Teknologi	Totalt antall aksesser hvor Signal har dekning	Andel aksesser hvor Signal har dekning av totalt antall aksesser i segmentet
Fiber	■	■

- (593) Tabell 14 viser at Signal Marked har overlappende fiberinfrastruktur med partene på ■ prosent av aksessene i segmentet.
- (594) Konkurransetilsynet viser til vurderingene av konkurransenærhet mellom Signal Marked og partene i avsnitt (532), som også gjør seg gjeldende i segmentet hvor Telenor tilbyr bredbånd via HFC og GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber. Isolert sett tilsier bredbåndstjenestens kvalitet at Signal Marked utøver et sterkere konkurransepress mot GlobalConnect enn det Telenor gjør på aksessene hvor selskapet er til stede i segmentet.
- (595) Signal Marked vinner kunder fra partene, særlig fra GlobalConnect, jf. avsnitt (591). Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at Signal Marked utøver et betydelig konkurransepress overfor partene på aksessene hvor selskapet er til stede, og at Signal Marked utøver et sterkere konkurransepress overfor GlobalConnect enn overfor Telenor.
- (596) Som det fremgår av avsnitt (534) anfører Telenor at ■. Videre anfører Telenor at Konkurransetilsynet nedtoner konkurransepresset fra Signal Marked i områder der aktøren er til stede.⁵⁷⁹
- (597) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (535), hvor det fremgår at betydningen av konkurransenærhet må vurderes ut fra hvilke tilbydere som har dekning på den enkelte aksess, og dermed inngår i konkurransen om de samme kundene. Tilsynet vurderer at Signal Marked utøver et sterkt konkurransepress på de aksessene hvor selskapet er til stede. Signal Marked er imidlertid kun til stede på ■ prosent av aksessene i segmentet, som etter tilsynets vurdering innebærer at selskapet er en mindre nær konkurrent til partene enn partene er til hverandre i segmentet som helhet.

7.3.3.3.2.3 Øvrige konkurrenter

- (598) I tillegg til Telia og Signal Marked er Viken Fiber, NextGenTel og enkelte andre aktører til stede i segmentet. Samlet markedsandel for disse aktørene var ■ prosent og samtlige er vesentlig mindre enn partene, jf. Tabell 4. Videre viser Konkurransetilsynets analyser av kundebytter, jf. avsnitt (451), at partene i liten grad taper kunder til disse aktørene.⁵⁸⁰ Dette tilsier at øvrige leverandører utøver begrenset konkurransepress på partene i segmentet som helhet.
- (599) Telenor anfører at Konkurransetilsynet samlet sett undervurderer konkurransepresset fra øvrige markedsaktører der aktørene er til stede.⁵⁸¹

⁵⁷⁸ Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

⁵⁷⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 135.

⁵⁸⁰ Se Vedlegg 1, tabell 9. Totalt gikk ■ prosent av bredbåndskunder som byttet fra Telenor til Viken Fiber, mens ■ prosent av bredbåndskunder som byttet fra GlobalConnect gikk til Viken Fiber. Tilsvarende byttetall for NextGenTel er henholdsvis ■ prosent og ■ prosent.

⁵⁸¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 214 - 223.

- (600) Konkurransetilsynet viser til avsnitt (598), hvor tilsynet vurderer konkurransepresset fra øvrige aktører. Det er tilsynets vurdering at øvrige fiber og HFC-aktører utøver et konkurransepress mot partene på aksesser der de konkurrerer på egen fiber- og HFC-infrastruktur, men at aktørenes tilstedeværelse omfatter relativt få aksesser i segmentet.⁵⁸² På denne bakgrunn er det tilsynets vurdering at andre aktører utøver et begrenset konkurransepress på partene i segmentet som helhet.

7.3.3.3.2.4 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd

- (601) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Telia, Signal Marked og øvrige fiber- og HFC-leverandører er nære konkurrenter til partene på aksesser der de konkurrerer på egen fiber- og HFC-infrastruktur, men at aktørenes tilstedeværelse omfatter relativt få aksesser i segmentet.⁵⁸³ Det samlede konkurransepresset fra andre fiber- og HFC-tilbydere i segmentet som helhet er derfor begrenset.
- (602) Videre vurderer Konkurransetilsynet at FTB-tilbydere er noe mindre nære konkurrenter av partene, noe som underbygges av deres lave andel aktive kunder i segmentet.
- (603) Samlet er det Konkurransetilsynets vurdering at andre aktører i liten grad utøver konkurransepress overfor partene i segmentet som helhet. På bakgrunn av det samlede bevisbildet, er partene derfor etter tilsynets vurdering hverandres næreste konkurrenter i dette segmentet.

7.3.3.4 Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB

7.3.3.4.1 Konkurransenærhet mellom partene i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB

7.3.3.4.1.1 Innledning

- (604) I det følgende vurderer Konkurransetilsynet konkurransenærhet mellom Telenor og GlobalConnect i områder hvor Telenor tilbyr bredbånd via FTB og GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber etter de sentrale konkurranseparameterne redegjort for i kapittel 7.2.2.

7.3.3.4.1.2 Markedskonsentrasjon og kundebytter mellom partene

- (605) Segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB består av [REDACTED] aksesser, jf. Tabell 2, hvor [REDACTED] av disse aksessene har en registrert aktiv tilbyder, jf. Tabell 5.
- (606) På disse [REDACTED] aksessene er GlobalConnect den største tilbyderen med [REDACTED] prosent markedsandel, mens Telenor er tredje største tilbyder med [REDACTED] prosent markedsandel, jf. Tabell 5. Samlet har partene [REDACTED] prosent markedsandel. Dette gir en høy markedskonsentrasjon før foretakssammenslutningen, som øker etter foretakssammenslutningen, jf. avsnitt (418). Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier dette isolert sett at særlig GlobalConnect har en sterk posisjon i segmentet, og at partene er nære konkurrenter, ettersom Telenor er den tredje største tilbyderen i segmentet.
- (607) Konkurransetilsynet har basert på informasjon mottatt fra Telenor, GlobalConnect og Nkom gjort analyser av kundebytter blant SDU-kunder, jf. avsnitt (451). I segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, har tilsynet identifisert totalt [REDACTED] kundebytter fra Telenor. Av disse kundene byttet [REDACTED]

⁵⁸² Vedlegg 1, tabell 1.

⁵⁸³ Vedlegg 1, tabell 1.

bredbåndsleverandør til GlobalConnect, noe som utgjør ■■■ prosent av alle kundebyttene fra Telenor.⁵⁸⁴

- (608) Konkurransetilsynet har videre identifisert totalt ■■■ kundebytter fra GlobalConnect. Av disse byttet ■■■ kunder bredbåndsleverandør til Telenor, noe som utgjør ■■■ prosent av alle kundebyttene i fra GlobalConnect.⁵⁸⁵
- (609) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kundebyttene registrert mellom Telenor og GlobalConnect viser at GlobalConnects fibertilbud utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors FTB-tilbud, mens Telenors FTB-tilbud til sammenligning utøver et mer begrenset konkurransepress mot GlobalConnect. Dette taler isolert sett for at GlobalConnect er en nær konkurrent av Telenor, mens Telenor er en noe mindre nær konkurrent av GlobalConnect.

7.3.3.4.1.3 Hastighetsjustert pris

- (610) Som nevnt over, er det Konkurransetilsynets vurdering at hastighetsjustert pris er en viktig konkurranseparameter, jf. kapittel 7.2.2. Bredbånd via FTB leveres over mobilnettet, som innebærer at samlet kapasitet deles mellom brukerne som er tilknyttet samme basestasjon, jf. avsnitt (191). Dette medfører at bredbånd via FTB ikke tilbys med samme hastigheter som bredbånd via fiber eller HFC.
- (611) Tabell 15 under viser Telenors ulike bredbåndsabonnement via FTB etter hastighet.

Tabell 15 Oversikt over Telenors abonnement for bredbånd via FTB etter hastighet⁵⁸⁶

Nedlastnings-hastighet	Opplastings-hastighet	Månedspris
50 Mbit/s	30 Mbit/s	849 kr
100 Mbit/s	60 Mbit/s	899 kr
250 Mbit/s	100 Mbit/s	999 kr
500 Mbit/s	150 Mbit/s	1149 kr

- (612) Tabell 15 viser at Telenors tilbud av bredbånd via FTB har asymmetriske opp- og nedlastingshastigheter, og at selv om Telenor har et bredt tilbud av nedlastningshastigheter for sine bredbåndsabonnement via FTB, er det ikke mulig å få hastigheter over 500 Mbit/s. Dette taler isolert sett for at Telenor har en konkurranseulempa overfor GlobalConnect i dette segmentet.
- (613) Det at Telenor ikke kan tilby bredbånd i de høyeste hastighetsklassene, innebærer at det er en asymmetri i konkurransepresset mellom Telenors FTB-tilbud og GlobalConnects fibertilbud. GlobalConnects fibertilbud utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors FTB-tilbud, mens Telenors FTB-tilbud til sammenligning utøver et mer begrenset konkurransepress mot GlobalConnects fibertilbud. Isolert sett taler dette for at GlobalConnect er en nærmere konkurrent til Telenor, enn Telenor er av GlobalConnect. Ettersom nedlastingshastigheter på 100-200 Mbit/s kan være tilstrekkelig for en stor andel kunder, jf. kapittel 5.2.1.2, er denne asymmetrien likevel etter tilsynets vurdering begrenset.

⁵⁸⁴ Vedlegg 1, tabell 8.

⁵⁸⁵ Vedlegg 1, tabell 8.

⁵⁸⁶ Listepriser TV og bredbånd og brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 b.

- (614) Også når det gjelder tilbudt opplastingshastighet vil Telenors FTB-tilbud ha en konkurranseulempe overfor GlobalConnects fibertilbud. Det er likevel Konkurransetilsynets vurdering at opplastingshastighetene som tilbys av Telenor vil være tilstrekkelig for en stor andel av bredbåndskundene, jf. avsnitt kapittel 5.2.1.2. Asymmetrien i konkurransepresset mellom Telenors FTB-tilbud og GlobalConnects fibertilbud når det gjelder opplastingshastighet har derfor etter tilsynets vurdering også begrenset betydning.
- (615) Konkurransetilsynet vurderer på denne bakgrunn at tilbudt opp- og nedlastingshastighet for FTB fra Telenor og fiber fra GlobalConnect isolert sett tilsier at GlobalConnect er en nær konkurrent av Telenor, og at Telenor er en noe mindre nær konkurrent av GlobalConnect.
- (616) Når det gjelder tilbudt pris, viser Konkurransetilsynet til vurderingene av de hastighetsjusterte prisenes betydning for konkurransepresset mellom partene i kapittel 7.3.3.2.1.3 og 7.3.3.3.1.3. Tabell 15 viser at Telenors publiserte listepriiser for FTB er høyere enn GlobalConnects listepriiser for fiber, presentert i Tabell 9.
- (617) Konkurransetilsynet har videre for segmentet gjort beregninger av gjennomsnittlige priser for Telenor og GlobalConnects bredbåndsabonnement via henholdsvis FTB og fiber, basert på informasjon fra partene, jf. avsnitt (467). GlobalConnects gjennomsnittspriser på fiber er [REDACTED] lavere enn Telenors gjennomsnittspriser på FTB, for sammenlignbare hastighetsnivåer.⁵⁸⁷
- (618) Konkurransetilsynet viser videre til gjennomgangen av GlobalConnects interne dokumenter knyttet til [REDACTED] i kapittel 7.3.3.2.1.3. Som det fremgår av Figur 8 og Figur 9, vurderer GlobalConnect konkurransen [REDACTED]⁵⁸⁸ [REDACTED].
- (619) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at både nasjonale listepriiser og faktiske gjennomsnittspriser viser at GlobalConnect har et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenor, og at priser isolert tilsier at GlobalConnect utøver et sterkere konkurransepress mot Telenor, enn Telenor utøver mot GlobalConnect.
- (620) Telenors høyere prisnivåer kan imidlertid skyldes at selskapet har en mer etablert merkevare enn GlobalConnect. Etter Konkurransetilsynets vurdering kan Telenors merkevare til en viss grad oppveie for det asymmetriske prispresset mellom partene, jf. avsnitt (472).

7.3.3.4.1.4 Kvalitet

- (621) Kvalitet er en viktig konkurranseparameter i segmentet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder, og påvirkes av de tekniske egenskapene ved de ulike bredbåndsteknologiene, jf. kapittel 7.2.2. Konkurransetilsynet vurderer at fiber leverer best på konkurranseparameteren kvalitet, etterfulgt av HFC og FTB, jf. avsnitt (348).
- (622) Konkurransetilsynet viser til at kapasitetsbegrensninger i mobilnettet medfører at FTB presterer dårligere langs kvalitetsparameterne, jf. avsnitt (347). Telenor oppgir at [REDACTED]. Telenor oppgir videre at de «*ønsker å tilby kundene best mulig tjeneste*» og [REDACTED]⁵⁸⁹ [REDACTED].
- (623) Konkurransetilsynet mener at Telenors FTB-bredbånd presterer dårligere på konkurranseparameteren kvalitet enn GlobalConnects fiberbredbånd. Dette tilsier at det er et asymmetrisk konkurransepress mellom partene, ved at GlobalConnects fiberbredbånd

⁵⁸⁷ [REDACTED]

Vedlegg 1, Tabell 5.

⁵⁸⁸ Fremstilt [REDACTED].

⁵⁸⁹ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 e og spørsmål 5 c.

utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors FTB-bredbånd, mens konkurransepresset Telenor utøver mot GlobalConnect er mer begrenset. Isolert sett taler dette for en asymmetrisk konkurransenærhet mellom partene, hvor GlobalConnect er en nær konkurrent av Telenor, mens Telenor er en mindre nær konkurrent av GlobalConnect.

7.3.3.4.1.5 Verdien av å tilby TV-tjenester

- (624) Telenor tilbyr sin egen TV-tjeneste, T-We sammen med bredbåndsabonnement via FTB.⁵⁹⁰ Konkurransetilsynet viser til vurderingen av verdien av å tilby TV-tjenester i kapittel 7.3.3.2.1.5, som vil gjelde tilsvarende der GlobalConnect tilbyr bredbånd via fiber på egen infrastruktur, og Telenor tilbyr bredbånd via FTB. Partenes mulighet til å tilby TV-tjenester sammen med bredbånd via henholdsvis FTB og fiber, tilsier dermed isolert sett at partene er nære konkurrenter i dette segmentet.

7.3.3.4.1.6 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB

- (625) GlobalConnect er den klart største bredbåndstilbyderen i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, med en markedsandel på █ prosent ved utgangen av 2024, jf. avsnitt (415). Telenor er den tredje største tilbyderen i segmentet, med en markedsandel på █ prosent. Samlet har partene █ prosent markedsandel ved utgangen av 2024. Videre viser analysen av kundebytter at diversjon fra Telenor til GlobalConnect er på █ prosent, mens diversjonen fra GlobalConnect til Telenor er på █ prosent. Dette taler for et asymmetrisk konkurransepress mellom partene, hvor GlobalConnect utøver et betydelig konkurransepress, og er en nær konkurrent av Telenor, mens Telenor til sammenligning utøver et mer begrenset konkurransepress mot GlobalConnect, og er en noe mindre nær konkurrent.
- (626) Videre har GlobalConnect et lavere hastighetsjustert prisnivå, og GlobalConnects fibertilbud presterer bedre på konkurranseparameteren kvalitet enn Telenors FTB-bredbånd. Disse faktorene taler for at det er et asymmetrisk konkurransepress mellom partene, hvor GlobalConnect utøver et betydelig konkurransepress mot Telenor, mens Telenor utøver et mer begrenset konkurransepress mot GlobalConnect i segmentet.
- (627) Konkurransetilsynet vurderer videre at betydningen av konkurransepresset fra Telenors FTB-bredbånd mot GlobalConnects fiberbredbånd vil avhenge av om det også finnes alternative HFC-tilbydere i området. I områder uten HFC-tilbydere, har Telenors konkurransepress via FTB mot GlobalConnect større betydning, enn i områder der GlobalConnect også møter konkurranse fra HFC-tilbydere. Det er tilsynets vurdering at Telenors FTB-tilbud, spesielt på aksesser hvor det ikke er HFC-tilbydere tilgjengelig, utøver et konkurransepress av betydning mot GlobalConnect. Ettersom dette utgjør over halvparten av aksessene i segmentet, er det tilsynets vurdering at Telenor utøver et visst konkurransepress mot GlobalConnect i segmentet som helhet.
- (628) Basert på en samlet bevisvurdering, er det derfor Konkurransetilsynets vurdering at GlobalConnect er en nær konkurrent av Telenor, samt at Telenor også utøver et visst konkurransepress mot GlobalConnect, når GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur.

⁵⁹⁰ Se <https://www.telenor.no/privat/internett/tradlost-bredband/>. Lesedato: 27. februar 2026.

7.3.3.4.2 Konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB

7.3.3.4.2.1 Telia

- (629) I segmentet der GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, tilbyr Telia bredbånd både via HFC og FTB. Ved utgangen av 2024 hadde Telia en markedsandel på █ prosent i dette segmentet, og var den nest største bredbåndslleverandøren, etter GlobalConnect, jf. Tabell 5.
- (630) Konkurransetilsynets analyser av kundebytter, jf. avsnitt (451), viser at for █ av █ registrerte kundebytter fra Telenor, valgte kunden Telia som ny bredbåndslleverandør, som utgjør █ prosent av alle kundebytter fra Telenor i segmentet.⁵⁹¹ Av disse █ kundebyttene valgte █ kunder og █ kunder bredbånd via henholdsvis HFC og FTB hos Telia.⁵⁹² Videre viser analysen at for █ av totalt █ registrerte kundebytter fra GlobalConnect, valgte kunden Telia som ny bredbåndslleverandør, som utgjør █ prosent av alle kundebytter fra GlobalConnect i segmentet. Av disse █ kundebyttene valgte █ kunder og █ kunder bredbånd via henholdsvis HFC og FTB hos Telia.⁵⁹³
- (631) Tabell 16 viser totalt antall aksesser hvor Telia kan levere bredbånd i segmentet, fordelt per bredbåndsteknologi.

Tabell 16 Telias dekning og andel av totalt antall aksesser de kan tilby bredbånd på i segmentet⁵⁹⁴

Teknologi	Totalt antall aksesser hvor Telia har dekning	Andel aksesser hvor Telia har dekning av totalt antall aksesser i segmentet
HFC	█	█
FTB	█	█
Totalt	█	█

- (632) Tabell 16 viser at Telia har overlappende HFC-infrastruktur med partene på █ prosent av aksessene i segmentet, og overlappende FTB-infrastruktur med partene på █ prosent av aksessene i segmentet, hvor de ikke tilbyr HFC.
- (633) På de aksessene hvor Telia har dekning gjennom HFC i segmentet, vil konkurransenærheten til partene påvirkes av Telias evne til å konkurrere på konkurranseparameterne som er beskrevet i kapittel 7.2.2.
- (634) Telias prisnivå for HFC-bredbånd er noe lavere enn for Telenors FTB-tilbud for sammenlignbare hastigheter, jf. Tabell 11 og Tabell 15. Telias HFC-bredbånd tilbys med høyere maksimal nedlastingshastighet enn Telenors FTB-tilbud. Når det gjelder opplastingshastighet har derimot Telias ordinære HFC-bredbånd lavere opplastingshastighet enn Telenors FTB-bredbånd, mens Telias oppgraderte HFC-bredbånd har høyere opplastingshastighet enn Telenors FTB-bredbånd. Det er likevel Konkurransetilsynets vurdering at eventuelle konkurranseulempner som følger av lavere

⁵⁹¹ Vedlegg 1, Tabell 8.

⁵⁹² Det er videre ett kundebytte hvor bredbåndsteknologi hos Telia ikke er oppgitt.

⁵⁹³ Det er videre ett kundebytte hvor bredbåndsteknologi hos Telia er oppgitt å være fiber.

⁵⁹⁴ Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.1.

- (635) Telias hastighetsjusterte priser og muligheten til å tilby bredbånds- og TV-tjenester samlet, tilsier derfor at Telia er en nær konkurrent av Telenor, på aksesser der Telia tilbyr bredbånd via HFC og Telenor tilbyr bredbånd via FTB. Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at HFC leverer bedre på konkurranseparameteren kvalitet enn FTB, jf. avsnitt (348). Det er på denne bakgrunn tilsynets vurdering at Telias HFC-tilbud utøver et betydelig konkurransepress mot Telenors FTB-tilbud på aksessene hvor Telia tilbyr HFC, og at Telia er en nær konkurrent av Telenor på disse aksessene. Dette underbygges av at Telias HFC-tilbud står for størst andel kundebytter fra Telenor i segmentet, etter GlobalConnect.
- (636) Telia har en høy markedsandel på aksesser hvor de tilbyr HFC, jf. Tabell 5. Videre står Telias HFC-tilbud for den største andelen kundebytter fra GlobalConnect, jf. avsnitt (630). Det Konkurransetilsynets vurdering at Telias HFC-tilbud utøver et sterkt konkurransepress mot GlobalConnect på aksesser hvor Telia tilbyr HFC-bredbånd.
- (637) Basert på det ovenstående er det Konkurransetilsynets vurdering at Telia utøver et sterkt konkurransepress mot partene, og er en nær konkurrent på aksesser hvor de tilbyr bredbånd via HFC. På disse aksessene er Telia en nærmere konkurrent av GlobalConnect enn Telenor er. Ettersom Telia er til stede med HFC-bredbånd på █ prosent av aksessene i segmentet, utøver Telias HFC-tilbud et betydelig konkurransepress mot partene i segmentet som helhet.
- (638) Når det gjelder Telias FTB-tilbud, viser Konkurransetilsynet til at selskapet i stor grad tilbyr de samme nedlastningshastighetene som Telenor på FTB, men med noe lavere opplastingshastighet for enkelte produkter, jf. Tabell 11 og Tabell 15. Når det gjelder pris er Telias listepriser på FTB noe lavere enn Telenors listepriser for FTB for hastigheter under 500 Mbit/s, jf. Tabell 11 og Tabell 15.
- (639) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Telias og Telenors FTB-tilbud presterer relativt likt på konkurranseparameterne hastighetsjustert pris og kvalitet, og at Telia derfor utøver et visst konkurransepress mot partene på aksessene hvor de tilbyr dette produktet.
- (640) Telenor anfører at █, og at Konkurransetilsynet vurderer konkurransepresset fra Telias FTB som svakt uten at dette er tilstrekkelig begrunnet i varselet.⁵⁹⁵
- (641) Konkurransetilsynet har i avsnitt (639) presisert at Telias FTB-tilbud presterer relativt likt som Telenors FTB på sentrale konkurranseparametere, og utgjør et visst konkurransepress på aksesser hvor de er til stede. Bakgrunnen for at Telias FTB-tilbud ikke er vurdert å utgjøre et like sterkt konkurransepress mot GlobalConnect som Telenors FTB i segmentet som helhet, har sammenheng med at Telia ikke har FTB-dekning i hele segmentet, og fordi Telias markedsandel på FTB er på █ prosent.
- (642) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at Telia utøver et betydelig konkurransepress mot partene. På aksesser hvor Telia har overlappende HFC-infrastruktur med GlobalConnect er Telia GlobalConnects næreste konkurrent, og en nær konkurrent av Telenor. Videre vil Telias FTB-tilbud utøve et visst konkurransepress mot partene, på de aksessene hvor Telia har FTB-tilbud i segmentet. Det er derfor tilsynets vurdering at Telia er en nær konkurrent av partene i segmentet som helhet.

7.3.3.4.2.2 Øvrige konkurrenter

- (643) I tillegg til Telia har NextGenTel og enkelte andre aktører tilstedeværelse i segmentet med HFC eller med leid FTB. Samlet markedsandel for disse aktørene var █ prosent ved utgangen

⁵⁹⁵ Tilsvaret avsnitt 218 og 220.

av 2024, og samtlige tilbydere er vesentlig mindre enn partene, jf. Tabell 5. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at øvrige leverandører i begrenset grad utøver konkurransepress på partene i segmentet som helhet.

7.3.3.4.2.3 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene og andre aktører i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB

- (644) Etter Konkurransetilsynets vurdering er Telia en nær konkurrent av partene på aksesser hvor Telia har HFC-infrastruktur, som utgjør om lag ■ prosent av aksessene i segmentet, jf. Tabell 16. Videre er Telias FTB-tilbud en nær konkurrent av partene, på ytterligere om lag 33 prosent av aksessene hvor det ikke er alternative fiber- eller HFC-tilbydere enn GlobalConnect.
- (645) Øvrige aktører er etter Konkurransetilsynets vurdering ikke nære konkurrenter av partene i segmentet som helhet.
- (646) Etter Konkurransetilsynets vurdering er GlobalConnect Telenors næreste konkurrent i segmentet som helhet. Videre er det tilsynets vurdering at Telia samlet sett er en nær konkurrent av partene, og er GlobalConnects næreste konkurrent i segmentet som helhet. På aksesser hvor Telenor og Telia kun tilbyr bredbånd via FTB, utøver begge et visst konkurransepress overfor GlobalConnect. For de aksessene hvor det ikke er HFC tilgjengelig, er partene hverandres næreste konkurrenter.

7.3.3.5 Segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og hvor GlobalConnect tilbyr fiber gjennom VULA

7.3.3.5.1 Konkurransenærhet mellom partene i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA

7.3.3.5.1.1 Innledning

- (647) I det følgende vurderer Konkurransetilsynet konkurransenærhet mellom Telenor og GlobalConnect i områder der Telenor tilbyr bredbånd over egen fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr bredbånd via VULA, basert på markedskonsentrasjon, kundebytter mellom partene konkurranseparameterne som er presentert i kapittel 7.2.2.

7.3.3.5.1.2 Markedskonsentrasjon og kundebytter mellom partene

- (648) Segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA, består av ■ aksesser, hvor ■ av disse aksessene har en registrert aktivt tilbyder, jf. avsnitt (385).
- (649) På disse ■ aksessene er Telenor største tilbyder med ■ prosent markedsandel, mens GlobalConnect er fjerde største tilbyder med ■ prosent markedsandel, jf. Tabell 6. Samlet har partene ■ prosent markedsandel, hvor ■ prosent er tilknyttet bredbånd via fiber på egen eller leid infrastruktur. Dette gir en høy markedskonsentrasjon før foretakssammenslutningen, som øker etter foretakssammenslutningen, jf. avsnitt (423). Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier partenes markedsandeler isolert sett at Telenor har en særlig sterk posisjon i segmentet. GlobalConnect er en mindre aktør på aksessene, men utøver likevel et visst konkurransepress gjennom sitt tilbud via VULA. GlobalConnect er den fjerde største tilbyderen på aksessene, og den nest største tilbyderen dersom man ser på aktører som leier infrastruktur i Telenors nett. Tilsynet legger derfor til grunn at partene er nære konkurrenter i segmentet.
- (650) Basert på informasjon mottatt fra Telenor, GlobalConnect og Nkom, har Konkurransetilsynet gjort analyser av kundebytter blant SDU-kunder, jf. avsnitt (451). I segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA har tilsynet identifisert totalt

████ kundebytter fra Telenor. Av disse kundene byttet █████ bredbåndsleverandør til GlobalConnect, noe som utgjør █████ prosent av alle kundebyttene fra Telenor.⁵⁹⁶

- (651) Konkurransetilsynet har videre identifisert totalt █████ kundebytter fra GlobalConnect. Av disse byttet █████ bredbåndsleverandør til Telenor, noe som utgjør █████ prosent av alle kundebyttene fra GlobalConnect.⁵⁹⁷
- (652) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kundebyttene registrert mellom Telenor og GlobalConnect viser at partene utøver et konkurransepress av betydning mot hverandre. Spesielt utøver Telenors fibertilbud et betydelig konkurransepress mot GlobalConnect, mens GlobalConnect til sammenligning utøver et noe mer begrenset konkurransepress mot Telenor i segmentet. Dette taler isolert sett for at partene er nære konkurrenter i segmentet.

7.3.3.5.1.3 Hastighetsjustert pris

- (653) Som nevnt over, er det Konkurransetilsynets vurdering at hastighetsjustert pris er en viktig konkurranseparameter, jf. kapittel 7.2.2. GlobalConnect tilbyr bredbånd via VULA til ulik hastighetsjustert pris enn på egen infrastruktur.
- (654) Tabell 17 under viser partenes tilbud av fiberbredbånd i segmentet.

Tabell 17 Oversikt over partenes priser og hastighet på tilbudte fiberabonnement

	Telenor⁵⁹⁸	Talkmore⁵⁹⁹	GlobalConnect via VULA⁶⁰⁰
Hastighet	Månedspris	Månedspris	Månedspris
75 Mbit/s		kr 749	kr 699
150 Mbit/s	kr 1 048		
200 Mbit/s		kr 849	
300 Mbit/s			kr 799
500 Mbit/s	kr 1 148		
600 Mbit/s		kr 999	
1000 Mbit/s	kr 1 398	kr 1199	kr 1 099

- (655) Tabell 17 viser at partene tilbyr flere ulike hastigheter, og har et relativt likt tilbud. Det er Konkurransetilsynets vurdering at Telenor (inkludert Talkmore) og GlobalConnect gjennom sin VULA-portefølje i stor grad tilfredsstiller ulike kunders behov for bredbånd gjennom sine tilbud, jf. avsnitt (463).
- (656) Når det gjelder pris, har GlobalConnect gjennomgående noe lavere listepreiser på sine bredbåndsprodukter via VULA enn Telenors produkter. Denne differansen er tilsvarende som der GlobalConnect leverer bredbånd på egen infrastruktur, jf. Tabell 9. Konkurransetilsynets beregninger av gjennomsnittlige priser for Telenor og GlobalConnects bredbåndsabonnement via henholdsvis fiber og VULA viser videre at GlobalConnects priser i dette segmentet █████ lavere enn Telenors, for sammenlignbare hastigheter.⁶⁰¹

⁵⁹⁶ Vedlegg 1, tabell 10.

⁵⁹⁷ Vedlegg 1, tabell 10.

⁵⁹⁸ Se www.telenor.no/vilkar/prisliste-tv-og-bredband/. Lesedato 25. mars 2026.

⁵⁹⁹ Se talkmore.no/privat/internett/abonnement. Lesedato: 27. februar 2026.

⁶⁰⁰ Veiledende prisliste for bredbånd | GlobalConnect. Lesedato 19. mars 2026.

⁶⁰¹ Se Vedlegg 1, kapittel 5 og Tabell 6.

- (657) Det er Konkurransetilsynets vurdering at leid tilgang til infrastruktur begrenser aktørenes mulighet til å konkurrere på pris jf. kapittel 7.2.2.
- (658) Det er Konkurransetilsynets vurdering at aktører som kjøper tilgang til tredjeparters fiberinfrastruktur, og må betale månedlige kostnader per kunde til Telenor, har relativt sett høyere marginalkostnader per kunde enn aktører som konkurrerer på egen fiberinfrastruktur, jf. avsnitt (356). VULA-aktøren Bahnhof oppgir at de i stor grad konkurrerer med Telenor på pris, men [REDACTED].⁶⁰² Det er tilsynets vurdering at høyere marginale kostnader forbundet med VULA begrenser muligheten VULA-aktører har til å konkurrere på pris.
- (659) Konkurransetilsynet viser videre til at GlobalConnect har [REDACTED]. I en presentasjon fra august 2023 med tittel « [REDACTED] » fremgår det [REDACTED].⁶⁰³ [REDACTED], jf. Figur 8 og Figur 9.⁶⁰⁴ Det er tilsynets vurdering at det at GlobalConnect [REDACTED].
- (660) GlobalConnect listepriiser og faktiske gjennomsnittspriser for fiberbredbånd via VULA viser at de har et lavere hastighetsjustert prisnivå enn Telenor. Det er likevel tilsynets vurdering at GlobalConnect kan ha begrensninger i sin mulighet til å konkurrere på pris, ettersom de kjøper tilgang fra Telenor. Isolert sett tilsier dette at GlobalConnect utøver et sterkere konkurransepress mot Telenor enn motsatt når det gjelder prising, men at konkurransepresset fra GlobalConnect begrenses som følge av at de er tilgangskjøper i Telenors infrastruktur.
- (661) Etter Konkurransetilsynets vurdering kan Telenors merkevare til en viss grad oppveie for det asymmetriske prispresset mellom partene jf. avsnitt (472).
- (662) Partenes interne dokumenter viser etter Konkurransetilsynets vurdering at partene anser hverandre som [REDACTED] når det gjelder prising.
- (663) Konkurransetilsynet viser til at GlobalConnects interne dokumenter tyder på at de anser Telenor som en [REDACTED] i områder der GlobalConnect konkurrerer på VULA. I presentasjonen vist til i avsnitt (659) fremgår det « [REDACTED] ».⁶⁰⁵
- (664) Konkurransetilsynet viser videre til en [REDACTED] utarbeidet av GlobalConnect, som viser [REDACTED], jf. Figur 11. I en intern presentasjon av [REDACTED]. Tilsynet mener dette tilsier [REDACTED]. Tilsynet viser til at en rekke interne [REDACTED].

⁶⁰² Brev fra Bahnhof 21. januar 2026, svar på spørsmål 13.

⁶⁰³ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] », side 2.

⁶⁰⁴ Se også brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] », side 2.

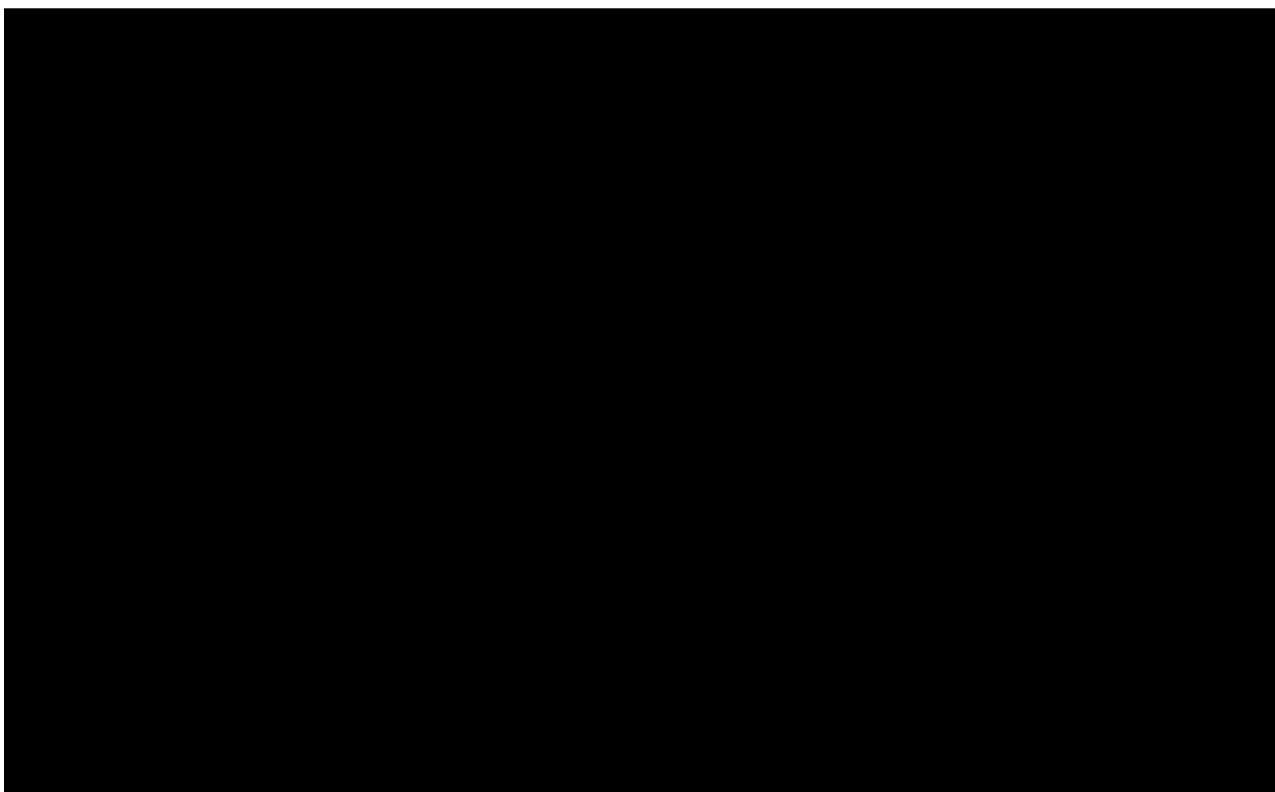
⁶⁰⁵ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] », side 4.

dokumenter viser tilsvarende vurderinger, og at

⁶⁰⁶

Figur 11 Intern presentasjon i GlobalConnect "

"⁶⁰⁷



(665) Konkurransetilsynet mener at både innholdet i, og konteksten til, disse interne analysene fra GlobalConnect tilsier at de anser Telenor som en i områder der GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd via VULA. Telenor viser at det ikke er tvilsomt at Telenor er en viktig konkurrent mot GlobalConnects kunder, ettersom forutsetningen for GlobalConnect skal kunne levere bredbånd via VULA er at Telenor har fiberinfrastruktur til aksessen. Telenor anfører videre at

⁶⁰⁸

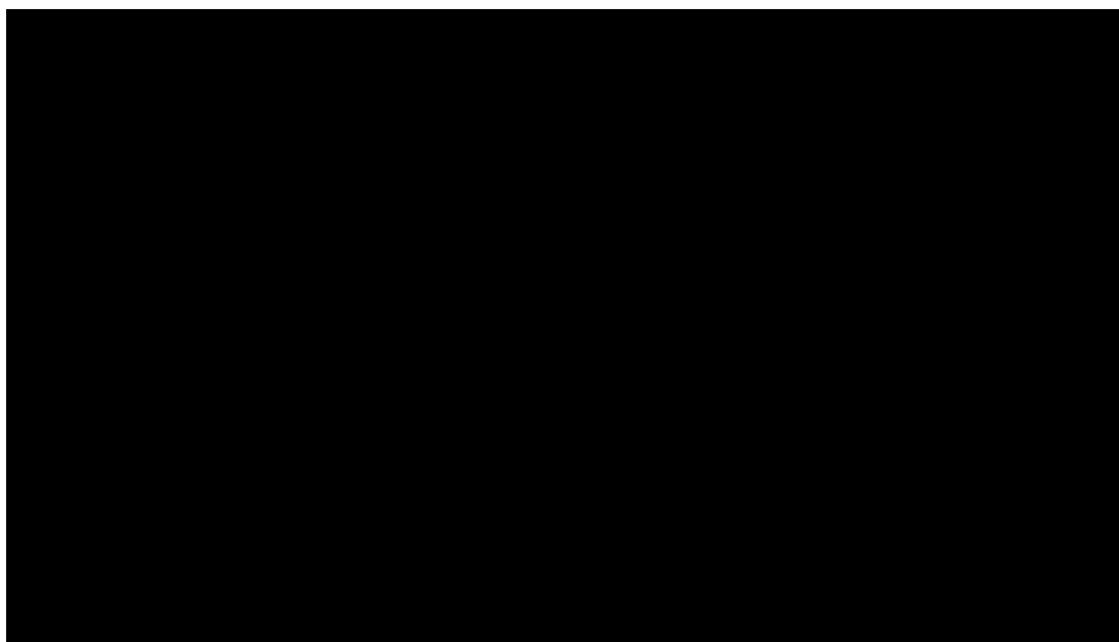
(666) Telenors interne dokumenter viser videre etter Konkurransetilsynets vurdering at Telenor anser GlobalConnect som når GlobalConnect selger bredbånd via VULA. I en presentasjon for ledelsen i Telenor Consumer i 2024 fremgår det « » jf. Figur 12. Utdraget fra presentasjonen omhandler hele markedet, og det er derfor tilsynets oppfatning at Telenor her omtaler at . Konkurransetilsynet peker på at . Etter tilsynets vurdering tilsier dette at Telenor vurderer at GlobalConnect utøver et konkurransepress mot Telenor der de er til stede på VULA.

⁶⁰⁶ Flere interne dokumenter viser tilsvarende vurderinger, blant annet brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil « », « » (fil « ») og « », (fil « »).

⁶⁰⁷ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil « », side 47.

⁶⁰⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 212.

Figur 12 Intern presentasjon fra Telenor, «[redacted]»⁶⁰⁹



- (667) Telenor anfører at Konkurransetilsynet ikke har fremlagt interne dokumenter som gir konkrete indikasjoner på at Telenor betrakter GlobalConnect [redacted] konkurrent. Når det gjelder presentasjonen i Figur 12 anfører Telenor at denne omhandler [redacted]

[redacted]⁶¹⁰

- (668) Det at [redacted], viser etter Konkurransetilsynets vurdering at Telenor anser [redacted]. Tilsynet fastholder derfor at presentasjonen [redacted].

- (669) På bakgrunn av det ovenstående, er det Konkurransetilsynets vurdering at Telenor og GlobalConnect er nære konkurrenter på pris og hastighet i områder hvor GlobalConnect konkurrerer via VULA. Tilsynet vurderer videre at VULA-avtalen kan legge begrensninger på hvor aggressive GlobalConnect kan være i priskonkurransen, men at GlobalConnect uansett har lavere priser enn Telenor. Tilsynets gjennomgang av partenes interne dokumenter tilsier også at partene anser hverandre som konkurrenter. Isolert taler dette for at for at det er et asymmetrisk konkurransepress mellom partene. Telenor utøver et betydelig konkurransepress mot GlobalConnect, og er en nær konkurrent. GlobalConnects hastighetsjusterte prisnivå tilsier at også de utøver et betydelig konkurransepress mot Telenor, og er en nær konkurrent, men at GlobalConnect som tilgangskjøper har begrensninger i mulighet til å konkurrere på pris, sammenlignet med Telenor.

7.3.3.5.1.4 Kvalitet

- (670) Konkurransetilsynet mener som nevnt at kvalitet er en viktig konkurranseparameter i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder, jf. kapittel 7.2.2.
- (671) GlobalConnect benytter Telenors fiberinfrastruktur gjennom VULA. Dermed vil den tekniske kvaliteten på GlobalConnects bredbåndstjeneste som utgangspunkt være tilsvarende

⁶⁰⁹ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil «[redacted]», side 6.

⁶¹⁰ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 209.

(672) Det er likevel Konkurransetilsynets vurdering at bredbåndstjenestens kvalitet isolert sett tilsier at Telenor og GlobalConnect utøver et betydelig konkurransepress overfor hverandre der Telenor tilbyr fiberbredbånd og GlobalConnect tilbyr bredbånd gjennom VULA.

(673) GlobalConnects tilbud av TV- og underholdningstjenester er det samme om det tilbys via egeneiet fiberstruktur eller gjennom VULA-tilgang.

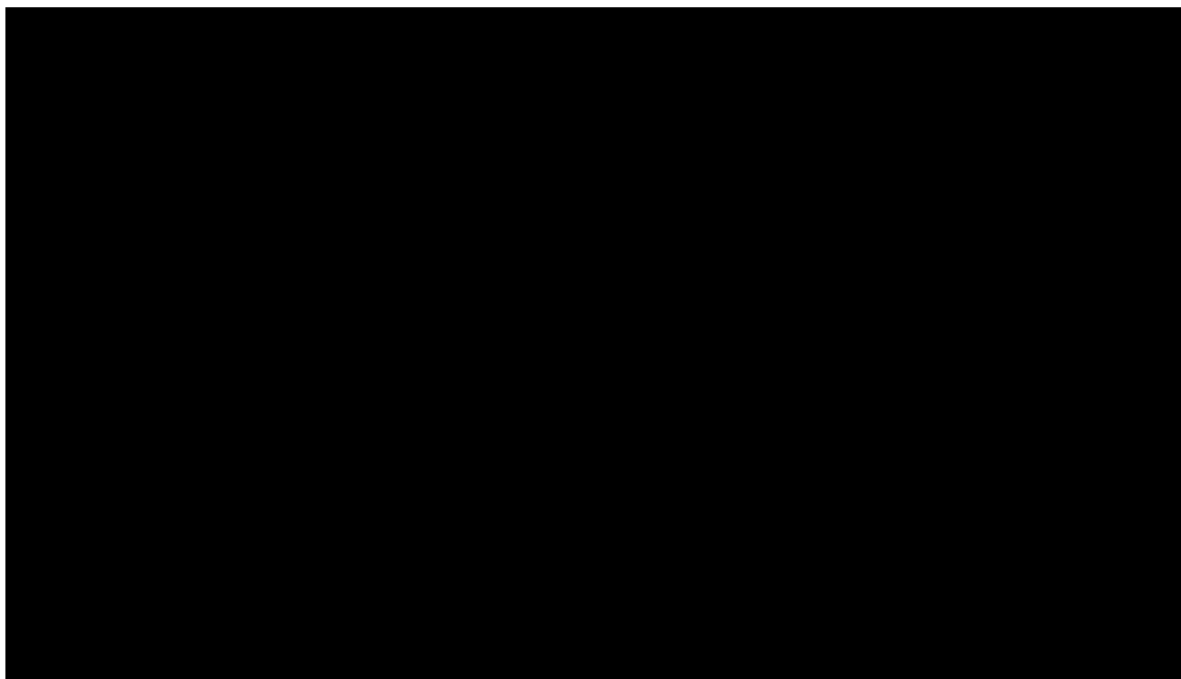
7.3.3.5.1.6 Betydningen av at Telenor tilbyr bredbånd på egen infrastruktur, og GlobalConnect leier tilgang på Telenor sin infrastruktur

(676) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at mens den totale andelen av aktive kunder som kjøper bredbåndsaksess via VULA i områder hvor kun Telenor har fibernett er ■■■ prosent, faller dette til henholdsvis ■■■ og ■■■ prosent i områder hvor det i tillegg til Telenor er en eller to fibertilbydere med egen infrastruktur til stede.⁶¹¹ Tilsynet mener dette indikerer at det kan være mer utfordrende å konkurrere på VULA i områder med flere parallelle fibernett, og dermed at tilbydere med eget fibernett utøver et sterkere konkurransepress enn aktører som tilbyr bredbånd gjennom VULA. Tilsvarende viser Tabell 6 at tilgangskjøperes andel aktive kunder er om lag halvparten så stor på aksesser hvor det er HFC-bredbånd tilgjengelig, sammenlignet med på aksesser hvor det ikke er HFC-bredbånd tilgjengelig.

(677) Telenors interne dokumenter viser etter Konkurransetilsynets vurdering at Telenor i sin grossistvirksomhet [REDACTED]. I en presentasjon for ledelsen i Telenor Wholesale datert 24. mai 2024, jf. Figur 13, har Telenor vurdert «[REDACTED]». Her er det lagt frem [REDACTED]

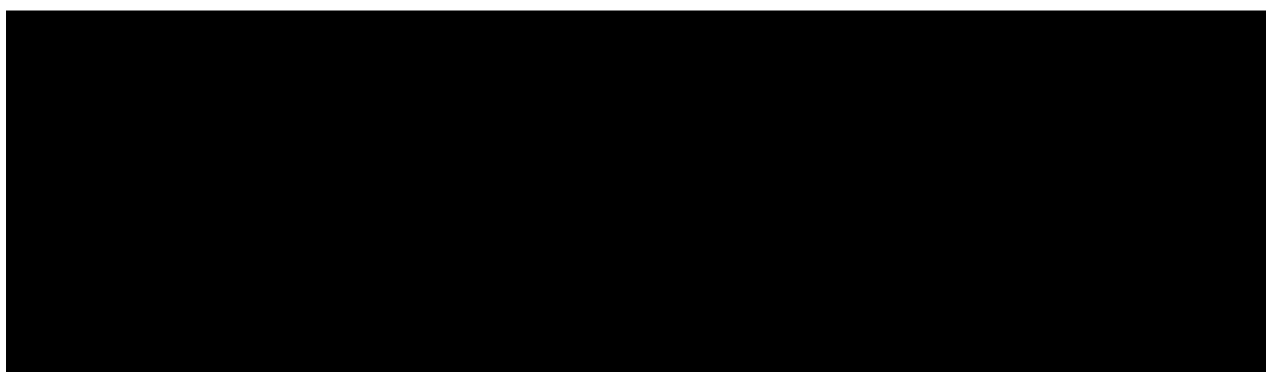
112 (173)

Figur 13 Intern presentasjon fra Telenor, «»⁶¹²



- (678) I en intern presentasjon i  1. mars 2025, skriver Telenor videre at «». Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier dette at Telenor anser at endringer i Telenors grossistpriser har innvirkning på sluttbrukerprisen til GlobalConnect og andre VULA-aktører, jf. Figur 14.

Figur 14 Intern presentasjon fra Telenor «»⁶¹³



- (679) Konkurransetilsynets informasjonshefting tilsier at VULA-aktører anser det som en ulempe å leie tilgang til infrastruktur. NextGenTel opplyser at Telenor har økt grossistprisene mer på de lavere hastighetene de siste årene, sammenlignet med de høyere hastighetsklassene.⁶¹⁴

⁶¹² Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil «», side 11.

⁶¹³ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil «», slide 15.

⁶¹⁴ Møte med NextGenTel 8. januar 2026. De månedlige grossistprisene for leie av tilgang via VULA er regulert gjennom en marginskvis-test, hvor testen kan bestå selv om enkelte produkter har negativ margin, så lenge den samlede

- (680) GlobalConnect oppgir at de generelt har større handlingsrom i prisene de tilbyr på egen infrastruktur, og at [REDACTED], men også ettersom disse områdene per definisjon har høyere konkurranse med flere tjenestetilbydere på fiber.⁶¹⁶ Videre oppgir GlobalConnect [REDACTED].⁶¹⁷ Videre har GlobalConnect ved flere anledninger gitt innspill til Nkom om utfordringer ved å være tilgangskjøper under dagens regulering, både [REDACTED] og i forbindelse med foreslåtte reguleringsendringer.⁶¹⁸ Selskapet har blant annet pekt på at Telenor i hovedsak [REDACTED].⁶¹⁹
- GlobalConnect har også pekt på at VULA ikke dekker selskapets samlede behov og at tilgangsprisene har vært så høye at lønnsomhet ikke har vært mulig.⁶²⁰
- (681) Det som fremgår av avsnitt (679) og (680) tilsier, etter Konkurransetilsynet vurdering, at VULA-aktører har mindre fleksibilitet når det kommer til hvilke hastigheter det lønner seg å tilby, og at Telenor gjennom sin posisjon som grossist kan påvirke prisnivået på en måte som begrenser VULA-aktørenes mulighet til å konkurrere på pris.
- (682) Det er Konkurransetilsynets vurdering at også Telenor [REDACTED]. I en presentasjon for Norgesledelsen i Telenor i februar 2024 om [REDACTED], vises det til [REDACTED]. Ett av [REDACTED]. I presentasjonen [REDACTED], og Telenor [REDACTED].⁶²¹
- (683) Telenor og GlobalConnect anfører at [REDACTED].⁶²² GlobalConnect viser til at [REDACTED]. Videre viser GlobalConnect til at de i dag har om lag [REDACTED] kunder i segmentet, som er en [REDACTED] på rundt [REDACTED] prosent fra det Konkurransetilsynet legger til grunn i varselet.⁶²³
- (684) Til støtte for dette viser GlobalConnect til en e-post datert 25. april 2024 [REDACTED], til blant annet [REDACTED]. I e-posten fremgår det at GlobalConnects [REDACTED].⁶²⁴

produktporteføljen er lønnsom jf. kapittel 4.2. Dette innebærer at Telenor har mulighet til å prise enkelte produkter høyere.

⁶¹⁵ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 3.

⁶¹⁶ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 7 d.

⁶¹⁷ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 18.

⁶¹⁸ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», GlobalConnects innspill til Nkoms varsel om opphevelse av reguleringen av Telenor i bredbåndsmarkedet av 12. mai 2025. Tilgjengelig her: [GlobalConnect_Høringssvar revidert markedsanalyse_2025_offentlig versjon.PDF](#).

⁶¹⁹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]».

⁶²⁰ Se GlobalConnects innspill til Nkoms varsel om opphevelse av reguleringen av Telenor i bredbåndsmarkedet av 12. mai 2025. Tilgjengelig her: [GlobalConnect_Høringssvar revidert markedsanalyse_20ti25_offentlig versjon.PDF](#).

⁶²¹ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt dokument «[REDACTED]», side 10.

⁶²² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 213 og tilsvaret fra GlobalConnect, side 2 – 4.

⁶²³ Tilsvaret fra GlobalConnect, side 2 – 4.

⁶²⁴ Brev fra GlobalConnect 15. mai 2026, vedlagt fil «[REDACTED]», side 8 og brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]».

- (685) Etter Konkurransetilsynets vurdering viser flere av GlobalConnects interne dokumenter at, selv om GlobalConnect [REDACTED],⁶²⁵ og har [REDACTED], har selskapet [REDACTED]. Det fremgår også at GlobalConnect [REDACTED].⁶²⁶ Tilsynet ba 11. mai 2026 om GlobalConnects kommentarer knyttet til [REDACTED].⁶²⁷
- (686) GlobalConnect oppgir at beslutningen om å selge den norske privatkundevirksomheten medførte at [REDACTED]. Ifølge GlobalConnect var [REDACTED]. GlobalConnect understreker også at [REDACTED], og opplyser at [REDACTED].⁶²⁸
- (687) Konkurransetilsynet viser til at GlobalConnects [REDACTED].⁶²⁹ Etter tilsynets vurdering vil GlobalConnect [REDACTED], og selskapet fremstår dermed som et alternativ for kunder som vurderer å bytte fra Telenor. For disse kundene kan GlobalConnect utøve et visst konkurransepress på Telenor. Samtidig utøver Telenor et sterkt konkurransepress på GlobalConnects eksisterende VULA-kunder.
- (688) Telenor anfører at Konkurransetilsynet er inkonsekvent i sin vurdering av GlobalConnects konkurranseevne i segmentet, ved at tilsynet legger til grunn at GlobalConnects konkurranseevne er svekket som følge av høyere marginalkostnader, mindre prisleksibilitet og lavere grad av infrastrukturkontroll, men at tilsynet likevel vurderer GlobalConnect som en nær konkurrent av Telenor.⁶³⁰
- (689) Konkurransetilsynet er ikke enig i at vurderingen av GlobalConnect sin konkurranseevne i segmentet er inkonsekvent. På aksesser hvor Telenor er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur, utgjør GlobalConnects VULA-tilbud ett av få alternativer til Telenor. Dette gjelder spesielt på de aksessene hvor det i tillegg ikke er HFC-tilbydere tilgjengelig, som utgjør den største delen av segmentet, jf. Tabell 6. Selv om tilsynet vurderer at tilgangskjøpere har en kostnadsulempe sammenlignet med infrastruktureier, jf. avsnitt (658)-(659) og (679)-(681), er det tilsynets vurdering at GlobalConnect og andre tilgangskjøpere utøver et konkurransepress av betydning mot Telenor, spesielt på aksesser hvor HFC ikke er tilgjengelig.
- (690) Konkurransetilsynet har videre lagt vekt på at partenes bredbåndstilbud i segmentet presterer tilsvarende langs sentrale konkurranseparametere, herunder kvalitet, jf. avsnitt (672). Videre har GlobalConnect lavere listepriiser og faktiske gjennomsnittspriser enn Telenor i segmentet, til tross for GlobalConnects kostnadsulempe som tilgangskjøper, jf. avsnitt (660) og (669). Tilsynet fastholder på denne bakgrunn at GlobalConnects VULA-tilbud utøver et visst konkurransepress mot Telenor i segmentet.
- (691) Det er samtidig Konkurransetilsynets vurdering at GlobalConnects høyere prisnivå på VULA, sammenlignet med deres fibertilbud på egen infrastruktur, jf. avsnitt (680), viser at det å være tilgangskjøper i tredjeparters infrastruktur påvirker muligheten til å konkurrere på pris. Isolert

⁶²⁵ Se brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», og «[REDACTED]», side 6.

⁶²⁶ Se blant annet brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]» side 2 og «[REDACTED]», side 25.

⁶²⁷ Brev fra Konkurransetilsynet til GlobalConnect 11. mai 2026. Tilsynet viste spesielt til dokumentene «[REDACTED]», og «[REDACTED]».

⁶²⁸ Brev fra GlobalConnect 15. mai 2026, vedlagt dokument «[REDACTED]».

⁶²⁹ GlobalConnect [REDACTED], jf. brev fra GlobalConnect 15. mai 2026.

⁶³⁰ Tilsvaret fra Telenor, side 26, avsnitt 131.

sett tilsier dette at Telenor utøver et sterkere konkurransepress mot GlobalConnect i områder hvor GlobalConnect er tilgangskjøper i Telenors infrastruktur. Videre underbygger byttetallene presentert i avsnitt (650) og (651) at Telenor som vertikalt integrert aktør utøver et sterkere konkurransepress mot GlobalConnect som tilgangskjøper, enn GlobalConnect utøver mot Telenor, men at GlobalConnect også utøver et konkurransepress av betydning mot Telenor i segmentet. Det er tilsynets vurdering at også Telenor legger til grunn et konkurransepress av betydning fra GlobalConnect i sine interne dokumenter, jf. Figur 12.

- (692) Det er etter dette Konkurransetilsynets vurdering at Telenors posisjon som vertikalt integrert tilbyder isolert sett kan skape et asymmetrisk konkurransepress overfor aktører som konkurrerer via VULA. I slike områder har Telenor en fordel i form av lavere marginale kostnader, og av at konkurrentene er avhengig av å kjøpe tilgang via Telenor. Det er derfor tilsynets vurdering at VULA-aktørene ikke utøver et like sterkt konkurransepress sammenliknet med aktører med egen fiberinfrastruktur. Isolert sett tilsier dette at Global Connect sin konkurransekraft er svakere i områder de selger bredbåndsaksess via VULA, sammenliknet med der de har egen infrastruktur.

7.3.3.5.1.7 Konklusjon konkurransenærhet i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA

- (693) Telenor er den klart største bredbåndstilbyderen i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA, med en markedsandel på ■■■ prosent ved utgangen av 2024, jf. avsnitt (421). GlobalConnect er den fjerde største tilbyder i segmentet, med en markedsandel på ■■■ prosent. Samlet har partene ■■■ markedsandel ved utgangen av 2024. Videre viser analysen av kundebytter at diversjon fra Telenor til GlobalConnect er på ■■■ prosent, mens diversjonen fra GlobalConnect til Telenor er på ■■■ prosent. Dette taler for et asymmetrisk konkurransepress mellom partene, hvor Telenor utøver et betydelig konkurransepress, og er en nær konkurrent av GlobalConnect, mens GlobalConnect til sammenligning utøver et noe mer begrenset konkurransepress mot Telenor, og er en mindre nær konkurrent.
- (694) Ettersom GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd via Telenors infrastruktur, er partenenes tilbud etter Konkurransetilsynets vurdering likt langs konkurranseparameteren kvalitet. Dette, sammen med at begge parter tilbyr muligheten til å kjøpe bredbånd og TV-tjenester samlet, tilsier at partene er nære konkurrenter.
- (695) GlobalConnect har, som tilgangskjøper i Telenors infrastruktur, en kostnadsulempe mot Telenor som infrastruktureier. Likevel har GlobalConnect er lavere prisnivå enn Telenor, som tilsier at partene utøver et betydelig konkurransepress mot hverandre når det gjelder pris, og er nære konkurrenter. Videre utgjør GlobalConnects VULA-tilbud ett av få alternativer til Telenors fiberbredbånd, spesielt på aksesser hvor det ikke er HFC tilgjengelig, som utgjør størstedelen av segmentet. Til tross for GlobalConnects kostnadsulempe som tilgangskjøper i Telenors infrastruktur, er det derfor Konkurransetilsynets vurdering at GlobalConnect utøver et konkurransepress av betydning mot Telenor, spesielt på aksesser hvor det ikke er HFC tilgjengelig.
- (696) Konkurransetilsynet vurderer at GlobalConnects konkurranseevne kan reduseres som følge av at selskapet, som kjøper tilgang til fiberinfrastruktur fra en nær konkurrent, har høyere marginalkostnader og mindre fleksibilitet i valg av lønnsomme hastigheter. Dette kan innebære at konkurransepresset GlobalConnect utøver, er svakere enn om selskapet hadde eid egen fiberinfrastruktur. Tilsynet mener likevel at GlobalConnects lavere priser indikerer at de utøver et konkurransepress av betydning mot Telenor.
- (697) Partenenes interne dokumenter, tolket i lys av deres formål og vurdert i sin kontekst, viser at partene anser hverandre som nære konkurrenter.

(698) Basert på en samlet bevisvurdering, er det Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære konkurrenter i segmentet hvor Telenor har egen fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA.

7.3.3.5.2 Konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA

7.3.3.5.2.1 *Telia*

(699) I segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiber via leid tilgang til Telenors infrastruktur, tilbyr Telia bredbånd både via HFC og FTB. Ved utgangen av 2024 hadde Telia en markedsandel på ■ prosent, og var den tredje største bredbåndsleverandøren, etter Telenor og NextGenTel i segmentet, jf. Tabell 6.

(700) Konkurransetilsynets analyse av kundebytter, jf. avsnitt (451), viser at for [redacted] av totalt [redacted] registrerte kundebytter fra Telenor valgte kunden Telia som ny bredbåndsleverandør, som utgjør [redacted] prosent av alle kundebytter fra Telenor i segmentet. Videre viser analysen at for [redacted] av totalt [redacted] kundebytter fra GlobalConnect, valgte kunden Telia som ny bredbåndsleverandør, som utgjør [redacted] prosent av alle kundebytter fra GlobalConnect i segmentet.⁶³¹

(701) Tabell 18 viser totalt antall aksesser hvor Telia kan levere bredbåndstjenester i segmentet, fordelt per bredbåndsteknologi.⁶³²

Tabell 18 Telias dekning og andel av totalt antall aksesser de kan tilby bredbånd på i segmentet⁶³³

Teknologi	Totalt antall aksesser hvor Telia har dekning	Andel aksesser hvor Telia har dekning av totalt antall aksesser i segmentet
HFC		
FTB		
Totalt		

(702) Tabell 18 viser at Telia har overlappende HFC-infrastruktur med partene på [REDACTED] aksesser, tilsvarende [REDACTED] prosent av aksessene i segmentet, og at selskapet har overlappende FTB-dekning på [REDACTED] prosent av aksessene.

(703) Telia har [REDACTED] aksesser gjennom HFC i segmentet, som representerer et visst omfang i absolutte tall. Disse utgjør imidlertid en begrenset andel av aksessene i partenes overlapp.

(704) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i kapittel 7.3.3.4.2.1, hvor det fremgår at Telias HFC-tilbud utøver et betydelig konkurransepress mot GlobalConnect når GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur. Tilsvarende vil Telia med sitt HFC-tilbud utøve et betydelig konkurransepress mot partene på aksessene hvor Telia er til stede på HFC.

(705) Som vist i Tabell 6 har Telia [REDACTED], og Konkurransetilsynets kundebytteanalyse viser at [REDACTED], jf. Tabell 10 i Vedlegg 1. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at Telia utøver et sterkere konkurransepress overfor Telenor, enn det GlobalConnect gjør på VULA. Dette konkurransepresset er imidlertid begrenset til de aksessene hvor Telia har HFC-dekning, jf. Tabell 18.

⁶³¹ Vedlegg 1, Tabell 10.

⁶³² Det er videre [redacted] aktive aksesser hvor tilkoblingsteknologi ikke er oppgitt.

⁶³³ Vedlegg 1, kapittel 3.1.1.2.

- (706) Når det gjelder Telias tilbud av FTB, viser Konkurransetilsynet til at Telia har en relativt lav andel aktive FTB-kunder i segmentet sett opp mot dekningen, jf. Tabell 6 og Tabell 18. Tilsynets analyse av kundebytter viser at videre at GlobalConnect i begrenset grad taper kunder til Telias FTB-tilbud, hvor bytter fra GlobalConnect til Telia sitt FTB-produkt utgjør █ prosent av GlobalConnects totale kundebytter. Dette tilsier, etter tilsynets vurdering at Telia utøver et begrenset konkurransepress på GlobalConnect. Samtidig står Telias FTB-bredbånd for en █ andel av kundebyttene fra Telenor, hvor bytter fra Telenor til Telia sitt FTB-produkt utgjør █ prosent av Telenors totale kundebytter. Dette tilsier isolert sett etter tilsynets vurdering at Telia utøver et visst konkurransepress mot Telenor i segmentet.
- (707) På bakgrunn av Telias tilstedeværelse med HFC-infrastruktur, og at Telias FTB-tilbud utøver et visst konkurransepress mot partene, vurderer Konkurransetilsynet samlet sett at Telia er en nær konkurrent av partene i segmentet som helhet.

7.3.3.5.2.2 NextGenTel

- (708) NextGenTel tilbyr bredbånd via fiber og FTB. NextGenTels fiberbredbånd leveres blant annet via leid tilgang til Telenors fiberinfrastruktur (VULA).⁶³⁴ NextGenTels FTB-tilbud leveres via leid tilgang til Telias mobilnett, jf. kapittel 4.1.7.5.
- (709) I 2024 var NextGenTel aktiv bredbåndstilbyder på █ av aksessene i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiber via leid tilgang til Telenors infrastruktur. Dette utgjorde █ prosent av aksessene. NextGenTel er nest største bredbåndsløseleverandør i segmentet, etter Telenor. Av disse █ aksessene var █ tilkoblet via fiber på Telenors infrastruktur, og █ via FTB, jf. Tabell 6.
- (710) Konkurransetilsynets analyser av kundebytter, jf. avsnitt (451), viser at for █ av totalt █ registrerte kundebytter fra Telenor valgte kunden NextGenTel som ny bredbåndsløseleverandør, som utgjør █ prosent av alle kundebytter fra Telenor i segmentet. Videre viser analysen at for █ av totalt █ kundebytter fra GlobalConnect i segmentet, valgte kunden NextGenTel som ny bredbåndsløseleverandør, som utgjør █ prosent av alle kundebytter fra GlobalConnect i segmentet.
- (711) NextGenTel er tilkoblet ODP-er som dekker █ prosent av aksessene i segmentet. Ettersom NextGenTels FTB-tilbud leveres via Telias mobilnett, legger Konkurransetilsynet til grunn at selskapets FTB-dekning tilsvarende Telias dekning for de resterende aksessene hvor NextGenTel ikke har kjøpt ODP-tilgang i Telenors VULA-produkt, jf. Tabell 18.
- (712) NextGenTel tilbyr flere abonnementer for bredbånd via VULA og FTB, med forskjellig pris og tilbudt hastighet. NextGenTel har videre ulike hastighetsporteføljer og ulike prisnivåer for bredbånd henholdsvis levert via VULA og levert via samarbeidsavtaler med lokale fiberpartnere.⁶³⁵ Tabell 19 under viser NextGenTel sin bredbåndsløseabonnement pris- og hastighetskombinasjoner.

⁶³⁴ NextGenTel leier også tilgang av lokale fiberleverandører, men dette faller utenfor det relevante markedet.

⁶³⁵ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 10 c.

Tabell 19 NextGenTel sitt tilbud av bredbånd via fiber og FTB på leid infrastruktur⁶³⁶

VULA/fiber		FTB	
Hastighet	Pris	Hastighet	Pris
75 Mbit/s	749 kr	50 Mbit/s	709 kr
100 Mbit/s	799 kr	100 Mbit/s	719 kr
300 Mbit/s	899 kr	200 Mbit/s	819 kr
500 Mbit/s	969 kr	300 Mbit/s	929 kr
750 Mbit/s	999 kr		
1000 Mbit/s	1 229 kr		

- (713) Tabellen viser at NextGenTel tilbyr et bredere utvalg av hastigheter enn både Telenor og GlobalConnect i segmentet der Telenor konkurrerer på fiber og GlobalConnect via VULA, og at NextGenTels listepriiser er lavere enn Telenors priser på fiber, og noe høyere enn GlobalConnects priser for fiber via VULA, jf. Tabell 9 og Tabell 17. Dette tilsier isolert sett at NextGenTel utøver betydelig konkurransepress mot partene på konkurranseparameteren hastighetsjustert pris, men at de er noe mindre aggressive på pris enn GlobalConnect.
- (714) Slik det fremgår av kapittel 7.3.3.5.1.4, utøver partene et betydelig konkurransepress mot hverandre basert på konkurranseparameteren kvalitet. Det samme vil etter Konkurransetilsynets vurdering også gjelde for NextGenTels VULA-tilbud.
- (715) NextGenTel tilbyr ikke egne TV-tjenester, men har salgs- og distribusjonsavtaler med RiksTV for å levere TV-tjenester til sine bredbåndskunder.⁶³⁷ Videre oppgir selskapet [REDACTED]
[REDACTED].⁶³⁸
- (716) Det er Konkurransetilsynets vurdering at NextGenTels hastighetsjusterte priser, kvalitet på bredbåndstjenesten og mulighet til å tilby bredbånd- og TV-tjenester samlet, isolert sett tilsier at selskapet er en nær konkurrent til partene med selskapets VULA-tilbud.
- (717) NextGenTel tilbyr bredbåndstjenester gjennom Telias mobilnett, jf. avsnitt (708). Det er Konkurransetilsynets vurdering at NextGenTel, gjennom leid tilgang til FTB, utøver et ubetydelig konkurransepress mot partene. Dette underbygges av at NextGenTel har få aktive FTB-kunder i segmentet og en markedsandel på [REDACTED] prosent.
- (718) Konkurransetilsynet viser til at aktører som konkurrerer på egen fiberinfrastruktur har lave marginalkostnader per kunde, jf. avsnitt (658). Det vises videre til at høyere marginale kostnader forbundet med VULA begrenser tilgangskjøpernes mulighet til å konkurrere på pris, jf. avsnitt (658).
- (719) NextGenTel oppgir at deres sluttbrukerpris på fiber via VULA i stor grad er avhengig av grossistprisen som settes av Telenor. For områder hvor NextGenTel tilbyr bredbånd via partnerskap med andre fibertilbydere enn Telenor, settes prisen ut fra konkurransesituasjonen og i dialog med fibertilbydere. NextGenTel oppgir at de har høyere

⁶³⁶ Hentet fra [Priser på fiber fra NextGenTel og Priser og vilkår for Trådløst Bredbånd](#). Lesedato 25. mars 2026.

⁶³⁷ Se <https://www.rikskv.no/tv-pakker/> og <https://www.nextgentel.no/produkter/tv>. Lesedato: 27. februar 2026.

⁶³⁸ NextGenTel oppgir videre [REDACTED].

Det er NextGenTels [REDACTED], jf. referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 1.

listepriser for bredbånd via VULA enn der de har partnerskap med andre fibertilbydere, selv om NextGenTel i disse områdene ofte er eneste fibertilbyder.⁶³⁹

- (720) Konkurransetilsynet viser videre til at VULA-aktører har mindre fleksibilitet når det kommer til hvilke hastigheter det lønner seg å tilby, ettersom Telenor kan påvirke prisnivået i sluttbrukermarkedet, jf. avsnitt (679). NextGenTel oppgir at selskapet som følge av Telenors økning av grossistprisene på de lave hastighetene har [REDACTED], som innebærer at NextGenTel må betale en høyere grossistpris per abonnent.⁶⁴⁰ NextGenTel har, i likhet med [REDACTED], opplyst at Nkoms overvåking av Telenors grossistpriser gjennom en marginskvistest ikke nødvendigvis fanger opp utfordringene selskapet møter, spesielt knyttet til prisøkninger på enkelte hastigheter.⁶⁴¹
- (721) NextGenTel oppgir videre at det er ekstra vanskelig å konkurrere mot Telenor om kunder som i Telenors fiberinfrastruktur er registrert som HP.⁶⁴² NextGenTel oppgir at de sluttet å levere tjenester til HP-kunder sommeren 2024, fordi det var en vesentlig høyere andel HP-kunder som benyttet angreretten enn HA- og HC-kunder.⁶⁴³ Telenor har imidlertid senere tilbudt kampanjer hvor de dekker etableringskostnad og tilbyr lavere grossistpriser i seks måneder, og NextGenTel har nylig gjenopptatt tilbudet til HP-kunder i en testperiode.⁶⁴⁴
- (722) NextGenTel oppgir at konkurransen i området de tilbyr fiberbredbånd via VULA er hard, [REDACTED]. Ifølge NextGenTel har [REDACTED].⁶⁴⁵
- (723) Konkurransetilsynet vurderer på bakgrunn av ovennevnte at NextGenTel, som tilgangskjøper i Telenors fiberinfrastruktur, i utgangspunktet kan ha en konkurranseulempa overfor aktører som tilbyr bredbånd på egen infrastruktur.
- (724) Konkurransetilsynet viser imidlertid til at NextGenTel er den nest største aktøren i segmentet, og at tilsynets analyser av kundebytter viser at en stor andel av kundene som bytter leverandør fra Telenor, i dette segmentet, velger NextGenTel, jf. avsnitt (710). Dette understøttes av Telenors markedsanalyse [REDACTED], omtalt i avsnitt (493) og Figur 10. Av de totalt [REDACTED], jf. Figur 10. Videre [REDACTED]. Dette tilsier etter tilsynets vurdering at NextGenTel utøver et sterkt konkurransepress mot Telenor.
- (725) Det er derfor Konkurransetilsynets vurdering, basert på et samlet bevisbilde, at NextGenTel er en nær konkurrent til partene og at de utøver et konkurransepress i segmentet der Telenor er til stede på egen infrastruktur og GlobalConnect leverer bredbånd via VULA.

7.3.3.5.2.3 Øvrige konkurrenter

- (726) I tillegg til Telia og NextGenTel, har enkelte andre aktører tilstedeværelse i segmentet. Disse aktørene har en samlet markedsandel på [REDACTED] prosent og er vesentlig mindre enn partene, jf. Tabell 6. Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at øvrige leverandører utøver begrenset konkurransepress på partene i segmentet.

⁶³⁹ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 10 c.

⁶⁴⁰ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 2, og presentasjon fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 11 og side 19.

⁶⁴¹ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 10 b og spørsmål 10 d.

⁶⁴² Dette er adresser hvor Telenor ikke har en fysisk fibertilkobling til adressen, men har infrastruktur i nærheten.

⁶⁴³ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 2. Dette gebyret er, ifølge Telenors prisliste for VULA-tjenester per 1. september 2025, 3 688 kroner. For gjeldende prisliste for Telenors VULA-tjeneste, se [Telenor Wholesale - Prisliste VULA](#). Lesedato: 27. februar 2026.

⁶⁴⁴ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 2.

⁶⁴⁵ Presentasjon fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 9-10.

7.3.3.5.2.4 Konklusjon konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA

- (727) Konkurransetilsynet vurderer at NextGenTel er en nær konkurrent av partene, og utøver et sterkt konkurransepress overfor partene i segmentet, særlig der det ikke eksisterer konkurranse fra HFC-aktører.
- (728) Samlet sett er det Konkurransetilsynets vurdering at Telia er en nær konkurrent av partene i segmentet som helhet.
- (729) Basert på en samlet bevisvurdering er det Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære konkurrenter, og at Telenor er GlobalConnects næreste konkurrent i segmentet. Videre er det tilsynets vurdering at NextGenTel er Telenors næreste konkurrent i segmentet som helhet, mens Telia er Telenors næreste konkurrent på aksesser hvor Telia tilbyr bredbånd via HFC.

7.3.4 Konkurransenærhet mellom partene i MDU-segmentet

7.3.4.1 Innledning

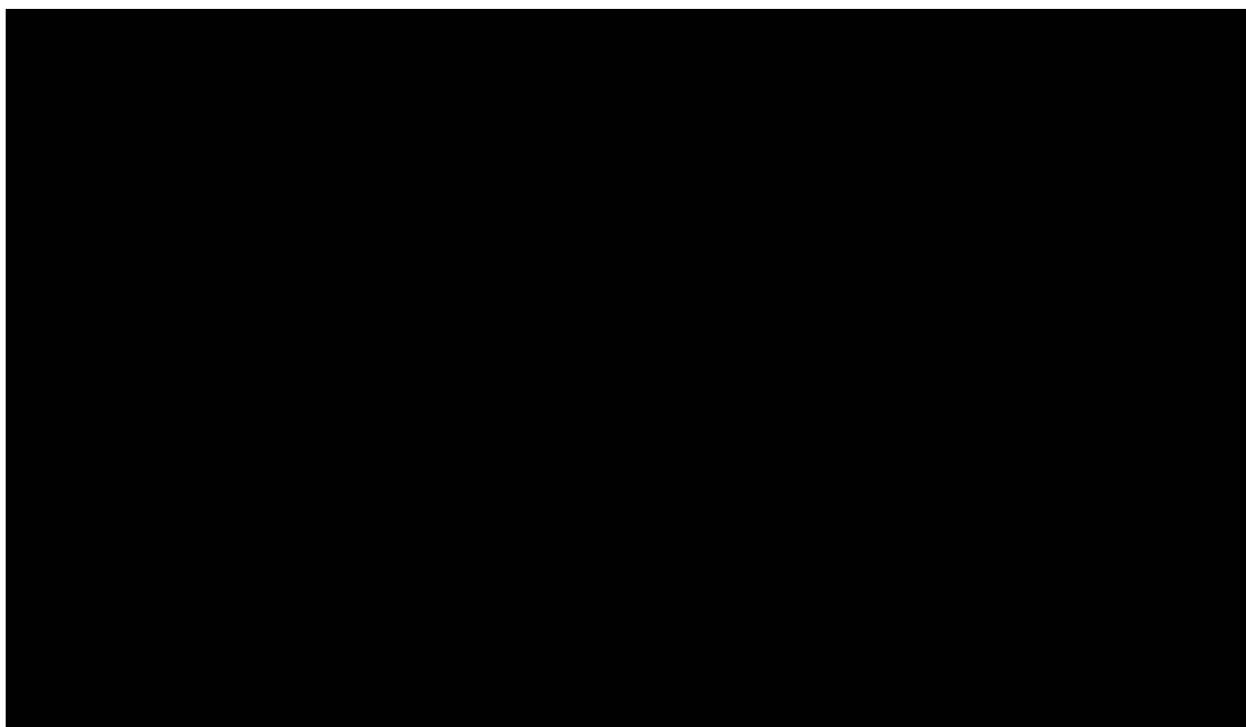
- (730) Det fremgår av kapittel 7.2.3 at pris og kvalitet er viktige konkurranseparametere i segmentet for MDU-kunder, samt at bredde i tjenestetilbud, målt som et utvalg av tilbudte hastigheter og TV-tjenester, og andre faktorer som kundeservice, er viktige i konkurransen om kundene. I det følgende vil Konkurransetilsynet vurdere konkurransepresset mellom partene i segmentet for MDU-kunder i kommunene Bardu, Sørreisa og Tromsø.

7.3.4.2 Pris

- (731) Pris er en viktig konkurranseparameter i segmentet for bredbåndsaksess til MDU-kunder, jf. kapittel 7.2.3. I MDU-segmentet forhandles prisene individuelt med hvert enkelt MDU, jf. avsnitt (80).
- (732) GlobalConnects interne dokumenter viser at selskapet [REDACTED]⁶⁴⁶. I en intern analyse fra 2023 vurderer GlobalConnect [REDACTED], jf. Figur 15.

⁶⁴⁶ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 7. Dokumentet inngår i GlobalConnects «[REDACTED]» som er presentert for leder for B2C Norge, jf. brev fra GlobalConnect 24. november 2025, side 10.

Figur 15 Internt dokument fra GlobalConnect: «[REDACTED]»⁶⁴⁷



- (733) Samme sted vurderer GlobalConnect at Telenor [REDACTED], og skriver at [REDACTED], vist i figuren over. At GlobalConnect mener [REDACTED] konkurranseanalyse fra august 2023, der selskapet vurderer [REDACTED].⁶⁴⁸ Etter Konkurransetilsynets vurdering tilsier dette at GlobalConnect vurderer Telenor som en noe mindre nær konkurrent på pris.
- (734) Konkurransetilsynet viser til at partene konkurrerer i flere deler av landet. Tilsynet oppfatter derfor at GlobalConnects vurderinger i avsnitt (733), gjelder Telenors markedsatferd generelt.
- (735) Selv om det er få interne dokumenter fra GlobalConnect som gjelder konkurransesituasjonen i Tromsø, Bardu og Sørreisa spesielt, viser enkelte av de interne dokumentene at selskapet generelt opplever konkurranse fra Telenor. I en intern oversikt har GlobalConnect [REDACTED]
[REDACTED] i Troms fylke er [REDACTED].⁶⁴⁹
[REDACTED]⁶⁵⁰
- (736) Den interne oversikten er oppdatert løpende av selskapets kundeansvarlige, og det fremgår at dataene kan inneholde enkelte unøyaktigheter. Konkurransetilsynet vurderer likevel at oversikten gir et relevant bilde av konkurransen i Tromsø, og at konkurransen fra Telenor har påvirket GlobalConnects prissetting overfor MDU-kunder i området.

⁶⁴⁷ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 5. Dokumentet inngår i GlobalConnects «[REDACTED]» som er presentert for leder for B2C Norge, jf. brev fra GlobalConnect 24. november 2025, side 10.

⁶⁴⁸ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 7.

⁶⁴⁹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]».

⁶⁵⁰ For én av kontraktene er [REDACTED] oppgitt som konkurrent, mens [REDACTED].

enn nivåene i SDU-markedet. OBOS er den tydeligste driveren av dette, tett fulgt av GlobalConnect».⁶⁵⁸

- (746) Basert på ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at Telenor og GlobalConnect gjennom deres prissetting utøver et betydelig konkurransepress overfor hverandre om MDU-kunder. Det er tilsynets oppfatning at spesielt GlobalConnect bruker pris som et viktig virkemiddel i konkurransen om bredbåndskunder.
- (747) Telenor anfører i tilsvaret at GlobalConnects interne dokument, presentert i Figur 15, [REDACTED]
[REDACTED].⁶⁵⁹
- (748) Konkurransetilsynet vurderer at prisøkninger overfor eksisterende kunder ikke i seg selv sier noe om prisnivået relativt til Telenor eller konkurranseintensiteten i nye kontrakter og reforhandlinger. Høringssvar fra NextGenTel og Telenors [REDACTED] tilsier at GlobalConnect fortsatt oppfattes som konkurransedyktig på pris, jf. avsnitt (745) og [REDACTED]. Videre opplever Signal Marked at [REDACTED]
[REDACTED].⁶⁶⁰ [REDACTED] økt ARPU i MDU-segmentet innebærer etter tilsynets vurdering ikke i seg selv redusert konkurransepress, særlig sett i lys av opplysninger om [REDACTED]
[REDACTED], jf. avsnitt (735).
- (749) Basert på ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at Telenor og GlobalConnect gjennom deres prissetting utøver et betydelig konkurransepress overfor hverandre om MDU-kunder.
- (750) Konkurransetilsynet viser videre til at både GlobalConnect og Telenor har infrastruktur i Bardu, Sørreisa og Tromsø, og kan i stor grad levere tjenester til MDU-er på egen infrastruktur. Tilsynet vurderer at aktører med egen infrastruktur kan ha en fordel sammenlignet med aktører som leier infrastruktur når det gjelder prissetting, jf. kapittel 7.2.3, og at dette, isolert sett, trekker i retning av at partene er nære konkurrenter.

7.3.4.3 Bredde i tjenestetilbudet

- (751) Konkurransetilsynet oppfatter at bredde i tjenestetilbud, vurdert som utvalg av hastigheter og TV-tjenester, er viktig i konkurransen om bredbåndskundene, jf. kapittel 7.2.3.
- (752) Konkurransetilsynet viser til at det i dag tilbys flere ulike produktpakker til MDU-kunder, herunder avtaler som enten omfatter bredbånd eller bredbånd og TV-tjenester, og avtaler der hver enkelt beboer selv velger produktene de ønsker.⁶⁶¹
- (753) Både Telenor og GlobalConnect tilbyr et utvalg av hastigheter til sine kunder, herunder fellesavtaler der alle beboerne i MDU-en får samme hastighet og avtaler der den enkelte beboer i MDU-en velger hastigheten selv.⁶⁶² Dette viser etter Konkurransetilsynets vurdering at begge selskapene kan dekke et bredt spekter av MDU-kundenes behov for rene bredbåndstjenester.
- (754) Konkurransetilsynet mener at partenes tjenestetilbud innen rene bredbåndsprodukter isolert sett trekker i retning av at partene er nære konkurrenter for MDU-er som primært etterspør bredbåndstjenester.

⁶⁵⁸ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 11.

⁶⁵⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 265.

⁶⁶⁰ Til sammenligning opplyser Signal Marked at [REDACTED] og at det er [REDACTED]
[REDACTED], jf. brev fra Signal Marked 22. mai 2026 og referat fra telefonsamtale 22. mai 2026.

⁶⁶¹ For eksempel GlobalConnects produkt «Full Frihet Fibernett» og «Full Fart Fiber», og Telenors «Frihet»-produkter.

⁶⁶² [Unik valgfrihet for borettslag og sameier | GlobalConnect og TV og internett borettslag eller sameie - bestill her!](#). Lesedato 10. februar 2026.

- (755) Når det gjelder TV-tjenester, tilbyr Telenor egne TV-produkter gjennom T-We og kan inngå fellesavtaler der både TV og bredbånd leveres samlet. I mange tilfeller kan beboerne innenfor slike avtaler velge ulike kombinasjoner av TV-innhold og bredbåndshastighet.⁶⁶³ GlobalConnect tilbyr ikke produktpakker der TV og bredbånd kjøpes samlet, men selger og distribuerer TV-tjenester gjennom partnere, jf. kapittel 4.1.7.2. MDU-kundene kan derfor kjøpe TV-tjenester fra GlobalConnects TV-partnere, enten via kollektive avtaler eller ved individuelle kjøp.⁶⁶⁴ Konkurransetilsynet vurderer at dette viser at begge parter kan levere kombinasjoner av bredbånd og TV-tjenester, men med ulik grad av integrasjon og kontroll over TV-produktet.
- (756) GlobalConnect opplyser at produktpakker som inkluderer TV-tjenester ikke er avgjørende i konkurransen om MDU-kunder, men at det er viktig for styrene hos den enkelte boligselskapskunden at det finnes et TV-produkt som beboerne kan kjøpe i tillegg til bredbåndet. Selskapet peker på at bredbånd har overtatt TV-tjenestens tidligere rolle som hovedprodukt i kollektive avtaler, og at TV i dag i hovedsak kjøpes individuelt av beboerne, uten innblanding fra styret.⁶⁶⁵
- (757) At betydningen av TV-tjenester er redusert de senere årene fremgår også av høringssvar fra Telenor. Selskapet opplyser at «MDU-kunder foretrekker avtaler som gir fleksibilitet. Kundene flytter seg over på avtaler med helt eller delvis fleksibilitet for beboerne. Frihet M og L lar beboere velge mellom kun bredbånd eller bredbånd med T-We. [redacted]».⁶⁶⁶ Videre opplyser selskapet at de opplever [redacted] fra aktører som selger TV-tjenester gjennom tredjeparter.⁶⁶⁷
- (758) At [redacted] fremgår også av Telenors interne dokumenter. I 2023 forventet Telenor [redacted], jf. avsnitt (739).⁶⁶⁸
- (759) Ovennevnte viser etter Konkurransetilsynets oppfatning at felles TV- og bredbåndsavtaler har fått mindre betydning i MDU-segmentet. GlobalConnects modell, der bredbånd leveres kollektivt og TV kjøpes individuelt av beboerne, fremstår dermed som et konkurransedyktig alternativ for en økende andel kunder. Tilsynet viser i denne sammenheng til at Telenor i 2025 lanserte «Bredbånd Start», som bygger på samme prinsipp ved at bredbånd leveres samlet til MDU-et, mens TV-tjenester velges og faktureres individuelt. Dette indikerer at partene tilbyr tilsvarende løsninger og derfor er nære konkurrenter for en voksende del av segmentet.
- (760) At GlobalConnects tjenestetilbud er attraktivt for kunder i MDU-segmentet støttes av GlobalConnects interne dokumenter. I en presentasjon for ledergruppen i 2023 fremgår det at «[redacted]».⁶⁶⁹ Videre fremgår det av Figur 15 at GlobalConnect vurderer [redacted]. Dette viser at GlobalConnect selv anser sitt tjenestetilbud som konkurransedyktig opp mot Telenor [redacted], og at valgfrihet i valg av TV-leverandør er et konkurransefortrinn.

⁶⁶³ TV og internett borettslag eller sameie - bestill her!. Lesedato 10. februar 2026.

⁶⁶⁴ RiksTV opplyser at [redacted], jf. brev fra RiksTV 1. desember 2025, svar på spørsmål 7 og 8.

⁶⁶⁵ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 12.

⁶⁶⁶ Brev fra Telenor 28. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁶⁶⁷ Brev fra Telenor 28. januar 2026, svar på spørsmål 11.

⁶⁶⁸ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil «[redacted]», side 22.

⁶⁶⁹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[redacted]», side 5.

- (761) Samtidig viser enkelte interne dokumenter at GlobalConnect [REDACTED]. I en presentasjon fra ledersamling i den norske personkundevirksomheten 13. juni 2024 fremgår det at GlobalConnect innenfor [REDACTED] vurderer at de har [REDACTED].⁶⁷⁰
- (762) Det er Konkurransetilsynets vurdering at Telenors vertikale integrasjon, ved at selskapet både leverer bredbånd og egne TV-tjenester, gir Telenor en konkurransefordel overfor MDU-kunder som etterspør kombinasjonen TV og internett samlet. Som integrert tilbyder kan Telenor selv fastsette pris og utforming av TV-produktene og produktpakker bestående av både TV-tjenester og bredbåndprodukter. Dette gir selskapet en større grad av fleksibilitet enn GlobalConnect, som er avhengig av tredjepartsleverandører av TV-tjenester.
- (763) At [REDACTED] fremgår av GlobalConnects interne dokumenter.⁶⁷¹ I en korrespondanse mellom GlobalConnect og RiksTV i januar 2022 skriver daværende head of sales and delivery MDU i GlobalConnect, [REDACTED]: [REDACTED].⁶⁷² Bakgrunnen for korrespondansen var [REDACTED].
- (764) I en intern e-post sendt mai 2024 [REDACTED] skriver daværende senior director business development B2C Norway i GlobalConnect, [REDACTED], til blant annet CFO og Executive Vice President i GlobalConnect Group, [REDACTED] og [REDACTED], at [REDACTED].⁶⁷³ Dette indikerer at vertikalt integrerte aktører kan ha høyere lønnsomhet ved salg av TV-tjenester enn selskaper som distribuerer gjennom tredjeparter, og at dette, isolert sett, tilsier at partene er noe mindre nære konkurrenter i konkurransen om MDU-kunder som etterspør bredbånd og TV-tjenester samlet.
- (765) Konkurransetilsynet mener dette videre viser at GlobalConnect [REDACTED]. I slike tilfeller fremstår GlobalConnect som en noe mindre nær konkurrent til Telenor.
- (766) GlobalConnect anfører at [REDACTED].⁶⁷⁴ Konkurransetilsynet har hensyntatt at dokumentet er [REDACTED]. Samtidig viser tilsynet til at dokumentet er en intern e-post mellom personer i ledelsen i GlobalConnect. Etter en samlet vurdering finner tilsynet likevel at opplysningene er relevante og kan tillegges vekt som ett av flere momenter i den videre analysen.
- (767) Som integrert tilbyder kan Telenor selv fastsette pris og utforming av TV-produktene og produktpakker bestående av både TV-tjenester og bredbåndprodukter. Dette gir selskapet en større grad av fleksibilitet enn GlobalConnect, som er avhengig av tredjepartsleverandører av TV-tjenester.

⁶⁷⁰ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 20.

⁶⁷¹ I en intern korrespondanse i oktober 2023 skriver Senior Director MDU, B2C, [REDACTED], til Vice President, Head of B2C Norway, [REDACTED]: «[REDACTED]», jf. brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]».

⁶⁷² Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]».

⁶⁷³ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]».

⁶⁷⁴ Tilsvaret fra GlobalConnect, kapittel 4.

- (768) Oppsummert viser Konkurransetilsynet til at både GlobalConnect og Telenor har et bredt tjenestetilbud, og at dette isolert sett tilsier at de er nære konkurrenter. Tilsynet mener likevel at partene er noe mindre nære konkurrenter overfor kunder som ønsker fellesavtaler der den enkelte beboer fritt kan velge mellom ulike sammensetninger av bredbånd- og TV-tjenester innenfor en produktpakke.

7.3.4.4 Kvalitet

- (769) Konkurransetilsynet mener at den viktigste enkeltfaktoren som påvirker kvaliteten på bredbåndstjenesten, er hvilken bredbåndsteknologi bredbåndet leveres via, jf. kapittel 7.2. Kvaliteten på det interne spredenet vil være den samme uavhengig av hvilken aktør som leverer bredbåndstjenesten, ettersom spredenet eies av MDU-et og ikke avhenger av bredbåndsløseleverandøren. Ved bytte av bredbåndsløseleverandør kan riktignok spredenet i MDU-et oppgraderes, for eksempel fra HFC til fiber, men tilsynet mener at dette ikke påvirker tjenestekvaliteten ved senere bytter.
- (770) Kvaliteten på tjenesten kan også være påvirket av øvrig infrastruktur, herunder uplink og uplink drop kabler. Konkurransetilsynet oppfatter at aktører med egen infrastruktur i større grad kan ha kontroll på leveranse og driftskvalitet som har betydning for kvaliteten, enn aktører som leier tilgang til infrastruktur, jf. kapittel 7.2.3.
- (771) Både GlobalConnect og Telenor leverer tjenester til MDU-kunder over egen infrastruktur. Det tilsier, isolert sett, at partene er nære konkurrenter.

7.3.4.5 Andre faktorer

- (772) Konkurransetilsynet mener også at kundeservice og lokal tilstedeværelse kan ha betydning for konkurransen i MDU-segmentet, jf. kapittel 7.2.3.
- (773) Telenor oppgir på selskapets hjemmeside at deres kunder får en egen kundekontakt, mens GlobalConnect har en dedikert styretelefon som er åpen 365 dager i året.⁶⁷⁵
- (774) Videre har GlobalConnect fysisk nærvær i Nord-Norge, gjennom sitt kontor i Tromsø. Selskapet opplyser at [REDACTED].⁶⁷⁶ Konkurransetilsynet mener at GlobalConnects tilstedeværelse i Tromsø isolert sett tilsier at selskapet er en nær konkurrent til Telenor i denne regionen.
- (775) At GlobalConnects tilstedeværelse har betydning for konkurransen i Tromsø, Bardu og Sørreisa fremgår også av en intern korrespondanse i Telenor. I e-post i juni 2023 knyttet til at Telenor skal erstatte en tidligere kundeanvarlig lokalisert i Tromsø, skriver head of MDU Portfolio, Ida Garnes, til nåværende leder for Internet@Home, Magnus Sæther Aasjord:
- « [REDACTED] ».⁶⁷⁷
- (776) Det overnevnte tilsier, etter Konkurransetilsynets vurdering, at lokal tilstedeværelse er særlig viktig for betjening av MDU-kunder i Nord-Norge. Både Telenor og GlobalConnect har tilstedeværelse i regionen, noe som legger til rette for møter med nye kunder og håndtering av drifts- og styrekontaktbehov. Etter tilsynets vurdering er partene er nære konkurrenter i Nord-Norge.

⁶⁷⁵ TV og internett borettslag eller sameie - bestill her! og <https://globalconnect.no/borettslag/>. Lesedato 18. februar 2026.

⁶⁷⁶ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 10.

⁶⁷⁷ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] ».

- (777) Telenor anfører i tilsvaret at Konkurransetilsynet feilaktig [REDACTED] [REDACTED]⁶⁷⁸.
- (778) Konkurransetilsynet viser til GlobalConnects høringssvar, hvor [REDACTED] [REDACTED], jf. avsnitt (774). Etter tilsynets vurdering tilsier både dette og [REDACTED], at det er riktig [REDACTED].
- (779) Konkurransetilsynet vurderer på denne bakgrunn at partenes tilstedeværelse i regionen isolert sett tilsier at partene er nære konkurrenter.

7.3.4.6 Kvantitativ vurdering av konkurransenærhet i MDU-segmentet

- (780) Konkurransetilsynet har innhentet informasjon fra partene om aktive og avsluttede MDU-avtaler i perioden januar 2022 til september 2025. Informasjonen viser at det ikke har vært MDU-bytter i Bardu og Sørreisa i denne perioden. På denne bakgrunn er analysen av kundebytter avgrenset til Tromsø.
- (781) Basert på partenes egne data har Konkurransetilsynet analysert kundebytter mellom selskapene. Tabell 20 nedenfor viser Telenors avsluttede MDU-avtaler i Tromsø.

Tabell 20 Kundeavganger fra Telenor i Tromsø perioden september 2023 til september 2025⁶⁷⁹

	Totalt antall	Global-Connect	Signal Marked ⁶⁸⁰	Ikke identifisert ⁶⁸¹
Antall aksesser	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Andel		[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Antall avtaler	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]
Andel		[REDACTED]	[REDACTED]	[REDACTED]

- (782) Telenor har ikke identifisert hvilke leverandører Telenor har tapt MDU-kunder til. Konkurransetilsynet har derfor brukt partenes egne data for å identifisere leverandørbytter mellom partene, og Nkom-data for å identifisere bytter til øvrige leverandører.⁶⁸²
- (783) Kundeavganger fra Telenor til GlobalConnect utgjør [REDACTED] prosent målt i antall aksesser og [REDACTED] prosent målt i antall MDU-er. Størrelsen på MDU-ene som har avsluttet avtalen hos Telenor varierer fra [REDACTED] boenheter. Av [REDACTED] MDU-avtaler med mer enn [REDACTED] boenheter har GlobalConnect vunnet [REDACTED] avtaler, noe som etter tilsynets oppfatning indikerer at partene er nære konkurrenter særlig for mellomstore MDU-er.
- (784) Konkurransetilsynet mener dette tilsier at GlobalConnect er en nær konkurrent til Telenor i Tromsø, særlig i konkurransen om mellomstore og store MDU-er.

⁶⁷⁸ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 269.

⁶⁷⁹ Se Vedlegg 1, kapittel 7.2. [REDACTED].

⁶⁸⁰ Omfatter kun leverandørbytter før 2025, jf. Vedlegg 1 kapittel 7.2.

⁶⁸¹ Av leverandørbytter som ikke er identifisert, er [REDACTED] avsluttet i 2024 og [REDACTED] avsluttet i 2025.

⁶⁸² Se Vedlegg 1, kapittel 7.2. Av [REDACTED] avsluttede avtaler før 2025 er ny leverandør identifisert for [REDACTED]. Av disse har [REDACTED] gått til GlobalConnect, og [REDACTED] til Signal Marked. De [REDACTED] avtalene uten identifisert ny leverandør omfatter totalt [REDACTED] boenheter.

- (785) Tabell 21 nedenfor viser GlobalConnects avsluttede MDU-avtaler fra 2022 til september 2025. GlobalConnect opplyser at selskapet kun har manuelle oversikter over avsluttede MDU-avtaler, men at den er gjennomgående god fra sommeren 2023.⁶⁸³

Tabell 21 Kundeavganger fra GlobalConnect i Tromsø fra 2022 til september 2025⁶⁸⁴

	Totalt antall	Telenor	Signal Marked	Telia
Antall totalt aksesser	■	■	■	■
Andel		■	■	■
Antall avtaler	■	■	■	■
Andel		■	■	■

- (786) Tabellen viser at kundeavganger fra GlobalConnect til Telenor utgjør ■ prosent målt i antall aksesser og ■ prosent målt i antall MDU-er.
- (787) Størrelsen på MDU-ene som avsluttet sin avtale hos GlobalConnect varierer fra ■ til ■ boenheter, i tillegg til ett stort MDU på ■ boenheter som har byttet til ■.
- (788) Det er Konkurransetilsynets vurdering at kundeavgangene viser at GlobalConnect møter konkurranse fra Telenor i Tromsø. Samlet sett viser analysen av kundebytter at Telenor og GlobalConnect er nære konkurrenter i Tromsø og utøver et betydelig konkurransepress overfor hverandre.
- (789) Telenor anfører at fravær av realiserte bytter sier lite om konkurranseintensiteten dersom MDU-kundene har mottatt konkurrerende tilbud, og viser til at Konkurransetilsynet ikke har undersøkt eventuelle anbuds- eller tilbudsprosesser.⁶⁸⁵
- (790) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting tilsier at det i Tromsø i hovedsak er Telenor, GlobalConnect og Signal Marked som møter hverandre i konkurranser.⁶⁸⁶ Dette understøttes av GlobalConnects oversikt over reforhandlede avtaler, hvor ■. Videre viser tilsynets informasjonsinnhenting fra aktører som partene peker på som mulige konkurrenter i MDU-segmentet⁶⁸⁷, at disse ikke er til stede i Tromsø i dag eller har en passiv strategi i området og i liten grad deltar i anbud.⁶⁸⁸
- (791) For Bardu og Sørreisa viser data mottatt fra partene ■ kunder i de to kommunene. Videre fremkommer det ■ i GlobalConnects interne oversikt, jf. avsnitt (735). Videre viser tilsynet til at det i anbudskonkurransen om ■ i Bardu i 2021 ■⁶⁸⁹. Partene er også de eneste med MDU-kunder i Bardu ved utgangen av 2024, jf. Tabell 8.

⁶⁸³ Brev fra GlobalConnect 7. januar 2026.

⁶⁸⁴ Vedlegg 1, kapittel 7.2.

⁶⁸⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 277.

⁶⁸⁶ Brev fra ■, brev fra ■, brev fra ■.

⁶⁸⁷ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 262 og 281.

⁶⁸⁸ Jf. kapittel 7.3.5.2, 7.3.5.3, 7.3.7.3

⁶⁸⁹ Avtalen som omfatter Bardu ble tildelt i 2021, og ■ i anbudskonkurransen, jf. brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt dokument «■»

- (792) Basert på det ovenstående vurderer Konkurransetilsynet at fraværet av realiserede kundebytter kan gi informasjon om konkurranseintensiteten.

7.3.4.7 Oppsummert konkurransenærhet mellom partene

- (793) Telenor og GlobalConnect er de to største bredbåndsleverandørene i Tromsø og Bardu, og utgjør to av tre leverandører i Sørreisa jf. Tabell 8. Partene tilbyr begge et bredt tjenestetilbud, eier egen infrastruktur og har tilstedeværelse i regionen. Konkurransetilsynet vurderer at Telenor har en konkurransefordel ved å være vertikalt integrert med egne TV-tjenester, men viser til at etterspørselen etter rene bredbåndsprodukter er økende.
- (794) Videre viser Konkurransetilsynets kvantitative analyser av leverandørbytter at partene mister kunder til hverandre.
- (795) Basert på en samlet bevisvurdering er det Konkurransetilsynets vurdering at partene er nære konkurrenter i segmentet for MDU-kunder, og at de utøver et betydelig konkurransepress overfor hverandre.

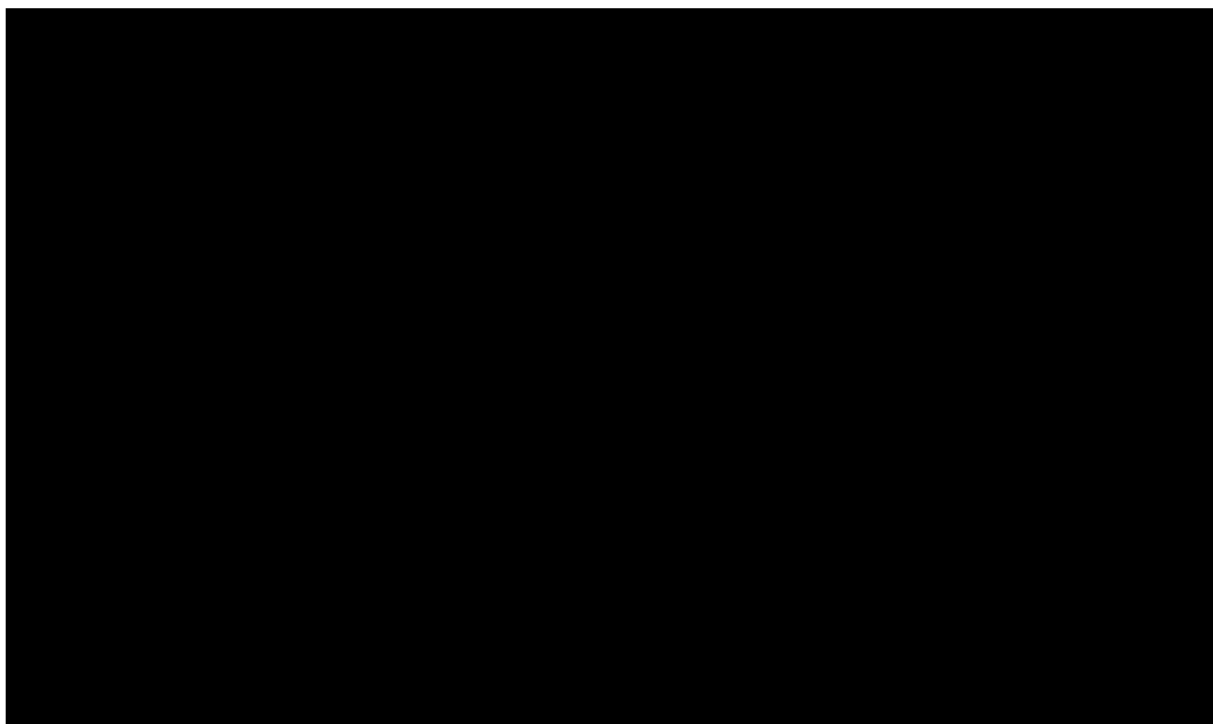
7.3.5 Konkurransenærhet mellom partene og andre leverandører i MDU-segmentet

7.3.5.1 Signal Marked

- (796) Signal Marked er en del av Altibox-partnerskapet, og tilbyr tjenester til MDU-er i Nord-Norge. Selskapet opplyser at de i dag har [REDACTED] sluttbrukere i MDU-segmentet, fordelt på [REDACTED] MDU-avtaler i Nordland, Troms og Finnmark.⁶⁹⁰ Signal Marked er [REDACTED].
- (797) Signal Marked har en markedsandel på [REDACTED] prosent i segmentet for bredbåndsaksess til MDU-kunder, jf. Tabell 7. Selskapet hadde ved utgangen av 2024 kun MDU-kunder i én av de tre kommunene, Tromsø, og er mindre enn partene målt i antall aksesser, jf. Tabell 8.
- (798) I MDU-segmentet forhandles prisene individuelt med det enkelte MDU, jf. avsnitt (80). I GlobalConnects interne dokumenter omtales Signal Marked [REDACTED], jf. Figur 15. I en PowerPoint-presentasjon med tittelen « [REDACTED] », har GlobalConnect utarbeidet en [REDACTED].⁶⁹¹ Det fremgår videre av presentasjonen at [REDACTED], vist i Figur 16. Presentasjonen ble presentert for executive advisor to CEO i GlobalConnect Group, [REDACTED] i august 2023. Presentasjonen indikerer at GlobalConnect vurderer Altibox som [REDACTED].

⁶⁹⁰ Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 2 og 3.

⁶⁹¹ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] » og « [REDACTED] », side 7.



- (799) I Telenors interne dokumenter fremgår det at selskapet  .⁶⁹³ Konkurransetilsynet mener dette tilsier at Telenor oppfatter Altibox som . Selv om Signal Marked ikke vurderes særskilt, inngår selskapet i Altibox-gruppen, og vurderingene er derfor relevante for Signal Marked. Isolert sett tilsier dette at Signal Marked er en nær konkurrent til Telenor.
- (800) Signal Marked har, i likhet med partene, et bredt tjenestetilbud. Selskapet tilbyr både rene bredbåndsavtaler og kollektive avtaler der TV og bredbånd leveres samlet. Som Altibox-aktør har selskapet også en egen TV-pakke og er derfor, som Telenor, ikke avhengig av tredjeparter for å levere TV-tjenester.⁶⁹⁴ Dette tilsier at Signal Marked er en nær konkurrent til partene når det gjelder bredden i tjenestetilbud. For MDU-er som ønsker fellesavtaler der beboerne har valgfrihet mellom kombinasjoner av bredbånd og TV-tjenester, fremstår Signal Marked som en noe nærere konkurrent til Telenor enn GlobalConnect. Dette må ses i sammenheng med at GlobalConnect ikke tilbyr denne typen avtaler.
- (801) Kvalitet er en viktig konkurranseparameter i segmentet for MDU-kunder, jf. kapittel 7.2.3. MDU-er eier sitt eget sprednett, og kvaliteten på dette vil ikke påvirkes av hvem som leverer bredbåndstjenesten, jf. kapittel 7.3.4.4. Konkurransetilsynet mener at aktører med egen infrastruktur, i større grad enn aktører som leier tilgang til infrastruktur, kan ha kontroll på leveranse og driftskvalitet som har betydning for kvaliteten, jf. kapittel 7.2.3. Signal Marked leverer tjenester til MDU-kunder over infrastrukturen til søsterselskapet Signal Bredbånd. Etter tilsynets oppfatning tilsier dette, isolert sett, at Signal Marked er en nær konkurrent til partene.
- (802) Konkurransetilsynet mener videre at kundeservice og lokal tilstedeværelse kan ha betydning for konkurransen i MDU-segmentet, jf. kapittel 7.2.3. Signal Marked oppgir på sine

⁶⁹² Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «», side 7.

⁶⁹³ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil «», side 6.

⁶⁹⁴ Lynraskt fibernett til ditt borettslag eller sameie - Signal Bredbånd. Lesedato 20- februar 2026.

hjemmesider at de har en egen kontaktperson for styret, og at styret har tilgang til teknisk vaktjeneste hele døgnet. Videre har selskapet en egen dedikert salgsansvarlig i Troms.⁶⁹⁵ Selskapets kundeservice og lokale tilstedeværelse trekker derfor etter tilsynets oppfatning i retning av at selskapet er en nær konkurrent til partene.

- (803) Konkurransetilsynet viser til at MDU-er normalt anskaffer tjenester gjennom anbudslignende prosesser eller gjennom oppsøkende salg fra aktører i markedet, jf. avsnitt (287). Signal opplyser at [REDACTED] anskaffer nye kunder gjennom oppsøkende salg, og at de [REDACTED].⁶⁹⁶ GlobalConnect oppgir at de [REDACTED].⁶⁹⁷
- (804) At partene møter konkurranse fra Signal Marked underbygges av tilsynets analyse av kundebytter, jf. kapittel 7.3.4.6. Den viser at Signal Marked har vunnet flere kunder fra både GlobalConnect og Telenor i Tromsø, noe som tilsier at selskapet er en nær konkurrent av partene.
- (805) GlobalConnects interne oversikt over aktører de har konkurrert med [REDACTED], jf. avsnitt (735). Dette tilsier at Signal Marked utøver noe mindre konkurransepress overfor GlobalConnect i Tromsø, enn det Telenor gjør.
- (806) Det fremgår av en intern korrespondanse fra daværende Head of B2C Norway, [REDACTED], til blant annet Head of network operations, [REDACTED], i 2024 at [REDACTED].⁶⁹⁸ Bakgrunnen [REDACTED]. Det fremgår [REDACTED], men det er Konkurransetilsynets vurdering at [REDACTED].
- (807) Både GlobalConnect og Telenor vurderer Altibox som en [REDACTED]. I Figur 15 fremhever GlobalConnect [REDACTED].
- (808) Telenors interne dokumenter viser at [REDACTED].^{699,700}
- (809) På bakgrunn av overnevnte mener Konkurransetilsynet at Signal Marked er en nær konkurrent til partene i MDU-segmentet i Tromsø, og at selskapet utøver et betydelig konkurransepress overfor partene her. Videre er det tilsynets vurdering at selskapet er en mindre nær konkurrent til partene i Bardu og Sørreisa.
- (810) Telenor anfører at Konkurransetilsynet underspiller konkurransepresset fra Signal Marked som en svært viktig aktør i Tromsø på MDU, og viser til at selskapet i 2020 uttalte at de kan levere tjenester til «*flesteparten av bedriftene og borettslagene på øya*».⁷⁰¹ Videre viser Telenor til at Signal nylig har ansatt en MDU-selger i Tromsø som tidligere var ansatt i GlobalConnect.⁷⁰² Telenor viser også til at oversikten over [REDACTED] vist til i avsnitt

⁶⁹⁵ Lynraskt fibernett til ditt borettslag eller sameie - Signal Bredbånd. Lesedato 20. februar 2026.

⁶⁹⁶ Brev fra Signal Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 10 og 11.

⁶⁹⁷ Brev fra GlobalConnect 17. februar 2026, svar på spørsmål 3.

⁶⁹⁸ Brev fra GlobalConnect 24. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]»

⁶⁹⁹ Brev fra Telenor 26. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 6 og 7.

⁷⁰⁰ <https://www.altibox.no/boligselskap/styret/> produktet «fiberaksess». Lesedato 20. februar 2026.

⁷⁰¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 271.

⁷⁰² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 267-271.

(730) ikke [REDACTED] etter august 2025, og at en oppdatert oversikt per april 2026 viser at GlobalConnect [REDACTED]

.⁷⁰³

- (811) Konkurransetilsynet viser til avsnitt (809) der Signal Marked vurderes som en nær konkurrent til partene som utøver et betydelig konkurransepress i Tromsø. Tilsynet legger imidlertid vekt på at selskapet er mindre enn partene, selv om det siden 2020 har kunnet tilby tjenester til MDU-kunder i store deler av Tromsø.⁷⁰⁴ Som følge av at kontraktene i MDU-segmentet er av lengre varighet kan oppbygging av kundebasen etter tilsynets vurdering ta tid. Byttetallene omtalt i kapittel 7.3.4.6 tilsier likevel etter tilsynets vurdering at Signal ikke er en nærere konkurrent til partene enn det partene er til hverandre.
- (812) Når det gjelder reforhandlinger etter 20. august 2025, viser en oppdatert oversikt fra GlobalConnect at [REDACTED].⁷⁰⁵ Etter tilsynets vurdering understøtter dette at Signal er en nær konkurrent til partene i Tromsø, jf. avsnitt (809). Samtidig viser tilsynet til at opplysningene gjelder perioden etter at transaksjonen var meldt til tilsynet, og derfor tillegges begrenset vekt, ettersom den forestående transaksjonen kan påvirke partenes insentiver og kommersielle atferd.

7.3.5.2 Telia

- (813) Telia har MDU-kunder over store deler av Sør-Norge, [REDACTED] tilstedeværelse i Nord-Norge.⁷⁰⁶
- (814) Telia har en markedsandel på [REDACTED] prosent i segmentet for bredbåndsaksess til MDU-kunder i 2024, jf. Tabell 7. Selskapet hadde ved utgangen av 2024 kun MDU-[REDACTED], og er vesentlig mindre enn partene, jf. Tabell 8.
- (815) Telia oppgir at de i dag har [REDACTED] MDU-kunder i Tromsø, bestående av [REDACTED] boenheter.⁷⁰⁷ Selskapets markedsandel kan derfor være noe høyere enn det som fremgår av Tabell 8, men det har fortsatt en lav markedsandel sammenlignet med Telenor og GlobalConnect.
- (816) Prisene i MDU-segmentet forhandles individuelt med det enkelte boligselskap, jf. avsnitt (80). I enkelte av GlobalConnects interne dokumenter beskrives [REDACTED], jf. Figur 16. Isolert sett tilsier dette at Telia er en nær konkurrent til partene.
- (817) Videre har Telia, i likhet med partene, et bredt tjenestetilbud. Selskapet tilbyr både rene bredbåndsavtaler, og kollektive avtaler der bredbånd og TV-tjenester leveres samlet. Selskapet har i likhet med Telenor et eget TV-produkt og er ikke avhengig av tredjeparter for å levere TV-tjenester, jf. kapittel 4.1.7.3. Også tjenestetilbudet tilsier at Telia er en nær konkurrent til partene.
- (818) Konkurransetilsynet mener at aktører som eier egen infrastruktur kan ha et konkurransefortrinn sammenlignet med aktører som leier dette fra tredjeparter, jf. kapittel 7.2.3. Telia [REDACTED].⁷⁰⁸ Selskapet skriver at de opplever at

⁷⁰³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 267.

⁷⁰⁴ Signal Marked oppgir at selskapet "[REDACTED]", jf. brev fra Signal Marked 22. mai 2026.

⁷⁰⁵ Brev fra GlobalConnect 13. mai 2026, vedlagt dokument "[REDACTED]".

⁷⁰⁶ Brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 3.

⁷⁰⁷ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 1.

⁷⁰⁸ Telia oppgir at i «[REDACTED]», jf. brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 1.

- det [REDACTED] i Nord-Norge enn i Sør-Norge, men at deres erfaring er [REDACTED].⁷⁰⁹
- (819) At Telia [REDACTED] tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at selskapet er en noe mindre nær konkurrent til partene, enn partene er til hverandre i Tromsø, Bardu og Sørreisa.
- (820) Telia opplyser at selskapet [REDACTED]. Telia opplyser videre at selskapet [REDACTED] i Troms.⁷¹⁰
- (821) Når Telia selv beskriver [REDACTED] og opplyser at de [REDACTED], taler det for at selskapet i dag bare i begrenset grad deltar i konkurransen om MDU-kunder i disse områdene.
- (822) Dette tilsier etter Konkurransetilsynets vurdering at selskapet er mindre nær konkurrent til partene i Tromsø, Bardu og Sørreisa.
- (823) Interne dokumenter fra partene viser likevel at Telia anses som en konkurrent i MDU-segmentet. GlobalConnect omtaler Telia som [REDACTED], jf. Figur 16. Telenors interne dokumenter viser at [REDACTED]. Videre fremgår det at Telia er [REDACTED].⁷¹¹
- (824) Konkurransetilsynet mener likevel at disse vurderingene først og fremst gjelder Telia som aktør [REDACTED]. Tilsynet legger likevel til grunn at Telias prisstrategi og tjenestetilbud også kan være relevante for konkurransen i Nord-Norge. Samtidig tilsier Telias [REDACTED] tilstedeværelse og lave markedsandeler i Troms at det faktiske konkurransepresset selskapet utøver der er begrenset.
- (825) På bakgrunn av Telias [REDACTED] tilstedeværelse, selskapets [REDACTED] og opplysningene om at de [REDACTED] MDU-kunder, mener Konkurransetilsynet at Telia i dag ikke er en nær konkurrent til partene i MDU-segmentet. Tilsynet vurderer Telias ekspansjonsmuligheter i kapittel 7.3.7.

7.3.5.3 3Net

- (826) 3Net AS er et heleid datterselskap av Ymber AS⁷¹², og tilbyr bredbåndstjenester i Nord-Norge, herunder Nordreisa, Kautokeino, Skjervøy, Kåfjord, Storfjord, Lyngen, Balsfjord, Sørreisa og Dyrøy.⁷¹³
- (827) 3Net tilbyr ikke tjenester til borettslag og sameier, og har per i dag ingen konkrete planer om å etablere slik virksomhet.⁷¹⁴
- (828) Selskapet har i dag [REDACTED].⁷¹⁵

⁷⁰⁹ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 1 og 4.

⁷¹⁰ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 1.

⁷¹¹ Brev fra Telenor 26. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 7.

⁷¹² 3net AS - Org.nr. 988 389 846 - Sørkjosen - Roller, Lesedato 21. mai 2026.

⁷¹³ <https://www.3net.no/>, Lesedato: 21. mai 2026.

⁷¹⁴ Referat fra samtale mellom 3Net og Konkurransetilsynet 5. mai 2026.

⁷¹⁵ Referat fra samtale mellom 3Net og Konkurransetilsynet 5. mai 2026.

- (829) [REDACTED].⁷¹⁶
- (830) 3Net har ikke virksomhet i Bardu og Tromsø, [REDACTED].⁷¹⁷
- (831) På bakgrunn av 3Nets manglende tilstedeværelse i Bardu og Tromsø, samt at selskapet ikke tilbyr tjenester til borettslag og sameier, vurderer Konkurransetilsynet at 3Net er en mindre nær konkurrent til partene. I Sørreisa [REDACTED], og tilsynet vurderer at 3Net i denne kommunen utøver et betydelig konkurransepress på partene.

7.3.5.4 Konklusjon

- (832) Etter Konkurransetilsynets vurdering er Signal Marked en nær konkurrent av partene i Tromsø, og utøver et konkurransepress overfor partene. Derimot mener tilsynet at selskapet er en mindre nær konkurrent i Bardu og Sørreisa, og at selskapet utøver et begrenset konkurransepress overfor partene disse to kommunene.
- (833) Videre vurderer Konkurransetilsynet at Telia er en mindre nær konkurrent av partene i Bardu, Sørreisa og Tromsø, og at selskapet utøver et begrenset konkurransepress overfor partene.
- (834) Etter Konkurransetilsynets vurdering er 3Net ikke en nær konkurrent av partene i Tromsø og Bardu, men selskapet utøver et betydelig konkurransepress overfor partene [REDACTED].

7.3.6 Konkurrentenes respons

- (835) Insentivene til å utøve markedsrett gjennom å eksempelvis øke prisene, kan påvirkes av hvordan konkurrentene vil respondere på en prisøkning. Dersom konkurrentene responderer med også å øke sine priser, vil de fusjonerende selskapene finne en prisøkning som følge av foretakssammenslutningen mer lønnsom.⁷¹⁸ Dermed vil ikke bare kunder av de fusjonerende partene, men også kunder av partenes konkurrenter oppleve prisøkninger.⁷¹⁹ I et marked med differensierte produkter og hvor aktørenes kapasitet ikke er bindende, er det generelt akseptert i økonomisk teori at den profittmaksimerende responsen fra konkurrentene på en prisøkning fra den fusjonerte enheten, vil være å selv øke prisene.
- (836) At konkurrentene til den fusjonerende enheten kan dra fordeler av en foretakssammenslutning, er også lagt til grunn i Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger.⁷²⁰
- (837) En slik tilnærming legges også til grunn av Kommisjonen i Hutchison 3G Austria/Orange Austria: «*Since the products are endogenously differentiated in terms of their market positioning, generally accepted and robust economic theory demonstrates that the profitmaximising response of competitors to a price increase would be to increase prices themselves*».⁷²¹
- (838) Det er Konkurransetilsynet vurdering at aktørene i SDU-segmentet og MDU-segmentet i markedet for bredbåndsaksess konkurrerer på pris, jf. kapittel 7.2.2 og 7.2.3. Dersom partene etter foretakssammenslutningen øker sine priser i SDU-segmentet, vil enkelte kunder vurdere å kjøpe bredbåndsaksess fra andre aktører. Etter foretakssammenslutningen

⁷¹⁶ Brev fra 3Net 13. mai 2026.

⁷¹⁷ Referat fra samtale mellom 3Net og Konkurransetilsynet 5. mai 2026.

⁷¹⁸ Se for eksempel CMAs "Merger Assessment Guidelines" av 18. mars 2021, avsnitt 4.18.

⁷¹⁹ Motta (2005), Competition Policy, Theory and Practice, side 243–250. Se også Davis and Carces (2010), Quantitative Techniques for Competition and Antitrust Analysis, side 50–53. Konkurrentenes prisøkning vil være mindre enn fusjonspartenes prisøkninger.

⁷²⁰ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 24.

⁷²¹ Sak M.6497 Hutchison 3G Austria/Orange Austria, avsnitt 367. Se også Underrettens dom i sak T-584/19 Thyssenkrupp mot Kommisjonen, avsnitt 615. Dommen ble opprettholdt i sak C-581/22 P.

vil derfor partenes konkurrenter kunne oppleve økt etterspørsel etter bredbåndsaksess. Dette vil isolert sett gi disse aktørene insentiver til å sette opp sine priser i disse områdene. Dersom konkurrentene som følge av den økte etterspørselen ender opp med å øke sine priser, vil partene finne det mer lønnsomt å øke sine priser etter foretakssammenslutningen.

- (839) Videre vil partenes konkurrenter etter foretakssammenslutningen ofte oppleve å møte færre konkurrenter i anbudslignende konkurranser i MDU-segmentet. I likhet med partene vil konkurrentene også oppleve at sannsynligheten for å vinne konkurransene vil øke som følge av den reduserte konkurransen i segmentet. Dermed vil også konkurrentenes insentiver til å prise aggressivt i fremtidige anbudskonkurranser reduseres.
- (840) Telenor anfører at Konkurransetilsynets vurdering av konkurrentenes respons bygger på økonomisk teori, uten konkret bevis for at dette faktisk vil være den sannsynlige utviklingen, eller at konkurrentene historisk har reagert med prisøkninger ved tilsvarende endringer i markedet. Videre anføres det at tilsynets påstand om at det “må forventes” at øvrige aktører vil øke prisene er en ren teoretisk antagelse, som verken er treffende i saken eller sannsynliggjort, og at konkurranseanalysen ikke er underbygget med en “sufficiently cogent and consistent body of evidence”.⁷²²
- (841) Konkurransetilsynet er ikke enig i innvendingene. Det er Konkurransetilsynets vurdering at partene er hverandres næreste konkurrenter, og at de utøver et betydelig konkurransepress på hverandre før foretakssammenslutningen, jf. kapittel 7.3.3. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurransepresset falle bort og isolert sett gi partene insentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten på sine produkter i markedet. Det er tilsynets vurdering at det må forventes at dersom partene, som følge av foretakssammenslutningen, utøver markedspekt ved å heve prisene, vil øvrige aktører også ha insentiver til å heve sine priser i markedet.
- (842) Etter Konkurransetilsynets vurdering følger det av økonomisk teori og Kommisjonens horisontale retningslinjer at bortfall av konkurransepress mellom nære konkurrenter isolert sett tilsier økte priser eller redusert kvalitet. Konkurransenærhet er dermed et sentralt moment i vurderingen av ensidige virkninger, og trekker isolert sett i retning av at både partene og øvrige aktører får insentiver til å øke prisene. Dette utgangspunktet innebærer at vurderingen av prisinsentiver i slike tilfeller bygger på strukturelle forhold ved markedet, herunder graden av konkurranse nærhet mellom aktørene. Etter Konkurransetilsynets vurdering gir dette et tilstrekkelig grunnlag for å vurdere sannsynlige virkninger av foretakssammenslutningen.⁷²³
- (843) På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet at det må forventes at dersom partene, som følge av foretakssammenslutningen, utøver markedspekt ved å heve prisene, vil øvrige aktører også ha insentiver til å øke sine priser i markedet.

7.3.7 Etablering

7.3.7.1 Innledning

- (844) Aktører som ennå ikke er etablert i det relevante markedet kan etablere et konkurransepress på partene, ved å begrense de fusjonerende virksomhetenes insentiver og muligheter til å utøve markedspekt. Dette forutsetter at slik etablering er sannsynlig, tidsnær og effektiv nok til å hindre de konkurransebegrensende virkningene foretakssammenslutningen fører til.⁷²⁴ Etableringen må skje raskt og være vedvarende, slik at den forhindrer eller imøtegår

⁷²² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 232 og 233.

⁷²³ Se Konkurransetilsynets vedtak 16. mars 2022 (V01-2025) om Norva24 Vest AS sitt erverv av Vitek Miljø AS, avsnitt 317 og 318, hvor det legges til grunn at bortfall av konkurransepress mellom nære konkurrenter tilsier økte priser eller redusert kvalitet.

⁷²⁴ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 68.

utnyttelsen av markedsrett. Hva som er tidsnært avhenger av det aktuelle markedet, men normalt bør etableringen skje innenfor en periode på to år.⁷²⁵

- (845) Aktører som ønsker å etablere virksomhet for salg av bredbåndsaksess i SDU- eller MDU-segmentet må enten etablere egen infrastruktur, eller leie tilgang til infrastruktur, for fiber, HFC eller FTB i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur, jf. kapittel 5.2.3.

7.3.7.2 Vurdering av om etablering eller ekspansjon fra aktører med egen infrastruktur i SDU-segmentet er sannsynlig, effektiv og tidsnær

7.3.7.2.1 Etablering av nye aktører med egen infrastruktur i SDU-segmentet

- (846) For nye aktører som ønsker å etablere virksomhet for salg av bredbåndsaksess med egen infrastruktur, kreves det utbygging av infrastruktur for fiber, HFC eller FTB i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur, jf. kapittel 5.2.3.
- (847) Partene erkjenner at det kreves «betydelige investeringer» for å bygge eget fibernett eller mobilnett, og at «etableringshindringene er derfor høye».⁷²⁶
- (848) Konkurransetilsynet har innhentet opplysninger fra aktører som selger bredbåndsaksess om hvilke investeringskostnader som kreves for nye aktører som vil etablere seg gjennom å bygge egen infrastruktur i segmentet for bredbåndsaksess til SDU-kunder. Opplysningene viser gjennomgående at det kreves svært høye og irreversible kostnader å etablere egen infrastruktur for fiber.⁷²⁷ Anslagene varierer fra flere millioner til [REDACTED],⁷²⁸ avhengig av geografisk område, nærhet til eksisterende infrastruktur, og omfanget av utbyggingen. NTE viser til at [REDACTED],⁷²⁹ og GlobalConnect anslår kostnader på opp mot [REDACTED].⁷³⁰ Investeringsbehovet for fiber knyttes til rettigheter, tilgang på areal, grøftegraving, tomteinngrep, aktivt utstyr, kundetilknypning og løpende drift.⁷³¹ Surfnet viser til at utbygging av egen infrastruktur innebærer lang tilbakebetalingstid, høy risiko og betydelige investeringskostnader.⁷³²
- (849) Nkom har også nylig lagt til grunn at utbygging av infrastruktur uavhengig av teknologi innebærer betydelige investeringer og irreversible kostnader,⁷³³ og viser til at særtrekk ved norsk topografi og store områder med lav befolkningstetthet innebærer høye investeringskostnader til utbygging av et omfattende fiber- eller mobilnett.⁷³⁴
- (850) Når det gjelder etablering av HFC viser Konkurransetilsynet til at HFC-nettet hadde en nedgang på om lag 51 000 abonnement fra 2022 til 2023, og at nedgangen fortsatte ved

⁷²⁵ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger, 2004/C 31/03, avsnitt 74.

⁷²⁶ Meldingen, avsnitt 285.

⁷²⁷ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 28; Brev fra Telia 21. november 2025 (bredbåndsaksess), svar på spørsmål 26; Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26; Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 26; Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsaksess), svar på spørsmål 26 og 31.

⁷²⁸ Brev fra Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsaksess), svar på spørsmål 26; Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 33; og [REDACTED].

⁷²⁹ Brev fra NTE 22. januar 2026, svar på spørsmål 18.

⁷³⁰ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 35 a.

⁷³¹ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 26; og Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26. GlobalConnect viser også til kostnader knyttet til internettransitt inn og ut av Norge, overvåkning av nettverket, beredskapsløsninger for vakt og personell, forsikringer, løpende vedlikehold og oppgradering, strøm, avskrivningskostnader, samt salg og markedsføring, jf. Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 30 og 35 b.

⁷³² Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 28.

⁷³³ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 78.

⁷³⁴ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 79.

utgangen av første halvår 2024.⁷³⁵ Det er etter dette tilsynets vurdering ikke sannsynlig at nye aktører vil etablere seg med infrastruktur for HFC.

- (851) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at de betydelige investeringskostnadene som kreves for å etablere infrastruktur for fiber, HFC eller FTB, reduserer sannsynligheten for nyetableringer på egen infrastruktur.
- (852) Partene viser til at til tross for høye investeringskostnader har det *«vært relativt omfattende utbygging av fibernett de siste årene, med store investeringer fra 2018 til 2023, og [at] utbygging i 2025 ligger over 2018-nivået»*.⁷³⁶ At det fortsatt investeres i fiberinfrastruktur underbygges av Nkoms seneste markedsanalyse, som viser at investeringene i fastnettet økte etter Telenors kunngjøring om at kobbernettet ville bli lagt ned. Analysen viser samtidig at store deler av investeringene er gjort i områder som tidligere ikke har hatt fiberdekning. Konkurransetilsynet vurderer dermed at sannsynligheten for etablering på egen infrastruktur er lavere der det allerede finnes eksisterende fiberinfrastruktur.
- (853) Normalt vil det være mer lønnsomt å etablere seg i et marked som forventer høy vekst enn i et modent marked.⁷³⁷ Den forventede utviklingen i markedet bør derfor tas i betraktning når lønnsomhet ved nyetablering vurderes. Både Telenor og GlobalConnect vurderer SDU-segmentet som modent. Telenor viser i møte med tilsynet 19. desember 2025 til at *«[g]rad av overbygging forventes ikke å øke vesentlig de neste årene»*.⁷³⁸ GlobalConnect [REDACTED]
[REDACTED].⁷³⁹ GlobalConnect viser også i egen årsrapport fra 2024 til at bredbåndsmarkedet i Norge er modent.⁷⁴⁰ På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at den forventede utviklingen i SDU-segmentet gjør det krevende for nye aktører å finne lønnsomme områder å etablere egen infrastruktur, noe som reduserer sannsynligheten for nyetablering.
- (854) Konkurransetilsynet viser videre til at en etablering må være tidsnær, og av tilstrekkelig omfang og størrelse, for å kunne avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen medfører.⁷⁴¹ Hva som utgjør en rimelig tidsperiode for tidsnær etablering, må vurderes ut fra egenskapene i markedet, samt den spesifikke kapasiteten til potensielle nykommere.⁷⁴² Normalt vurderes etablering som tidsnær om den skjer innen to år.⁷⁴³ Historiske eksempler på etablering og uttreden av markedet kan gi innsikt i vurderingen.⁷⁴⁴
- (855) Konkurransetilsynet viser til at ingen nye aktører har etablert seg med egen infrastruktur for fiber, HFC eller FTB de siste årene i områder hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur. Videre viser tilsynets informasjonsinnhenting at ingen av aktørene som i dag er tilgangskjøper gjennom andre aktørers infrastruktur, opplyser at de har planer om å etablere seg med egen infrastruktur for fiber, HFC eller FTB de neste par årene.⁷⁴⁵ [REDACTED] aktører som er etablert med egen infrastruktur i andre geografiske områder opplyser at [REDACTED]

⁷³⁵ Nkom, *Analyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 24. mars 2025, side 14.

⁷³⁶ Meldingen, avsnitt 285.

⁷³⁷ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 72.

⁷³⁸ Møte med Telenor 19. desember 2025, side 6.

⁷³⁹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 31.

⁷⁴⁰ GlobalConnect Annual & Sustainability Report 2024:

<https://globalconnectgroup.com/app/uploads/sites/9/2025/05/GlobalConnect-Annual-Sustainability-Report-2024.pdf>.

⁷⁴¹ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 74.

⁷⁴² Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 74.

⁷⁴³ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 74.

⁷⁴⁴ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 70.

⁷⁴⁵ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 28; brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 33; og brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 33.

[redacted] infrastruktur for fiber, HFC eller FTB i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur.⁷⁴⁶

- (856) Samlet sett mener Konkurransetilsynet at etablering med egen infrastruktur i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur, ikke er tilstrekkelig sannsynlig, effektiv og tidsnært.

7.3.7.2.2 Ekspansjon fra eksisterende aktører med egen infrastruktur for fiber, HFC eller FTB til SDU-segmentet fra aktører i markedet

- (857) Konkurransetilsynet har innhentet informasjon fra etablerte aktører med egen infrastruktur i markedet for salg av bredbåndsaksess til SDU-segmentet, om mulighetene for å ekspandere egen infrastruktur i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur.

- (858) Aktører med egen infrastruktur oppgir at lønnsomheten i en utbygging avhenger av avstand til eksisterende infrastruktur, og antall potensielle kunder opp mot geografisk størrelse på området.⁷⁴⁷ Viken Fiber peker på at [redacted]

».⁷⁴⁸

- (859) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at avstand til egen infrastruktur, kundegrunnlaget i området, og hvorvidt en ekspansjon fordrer [redacted], påvirker lønnsomheten i en ekspansjon til nye SDU-kunder.

- (860) Når det gjelder konkrete ekspansjonsplaner oppgir Telia at [redacted]

⁷⁴⁹ Telia oppgir

⁷⁵⁰ Selskapet oppgir videre at

⁷⁵¹ Telia understreker at

⁷⁵² Dessuten understreker Telia at

⁷⁵³

- (861) Viken Fiber oppgir at [redacted]

⁷⁵⁴

⁷⁴⁶ Brev fra Lyse Tele 23. januar 2026, svar på spørsmål 17; Brev fra Viken Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 19; Brev fra Trollfjord 24. november 2025, svar på spørsmål 33 sammenholdt med brev fra Trollfjord 22. januar 2026, svar på spørsmål 12; Brev fra NTE (bredbånd) 26. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 33a sammenholdt med brev fra Signal Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 19.

⁷⁴⁷ Signal Marked, NTE, [redacted] og GlobalConnect viser til at avstand til eksisterende infrastruktur og kundegrunnlag i området er viktige kriterier når selskapene vurderer utbygging i et nytt område, jf. Brev fra Signal Marked, 28. november 2025, svar på spørsmål 29, brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 28, brev fra [redacted], og brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 32 a.

⁷⁴⁸ Brev fra Viken Fiber 23. januar, svar på spørsmål 18 a i.

⁷⁴⁹ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 17.

⁷⁵⁰ Brev fra Telia (bredbånd) 21. november 2025, svar på spørsmål 33; og Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 17.

⁷⁵¹ Brev fra Telia (bredbånd) 21. november 2025, svar på spørsmål 33.

⁷⁵² Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 21 a.

⁷⁵³ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 21 e.

⁷⁵⁴ Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 33 a; og Brev fra Viken Fiber, 23. januar 2026, svar på spørsmål 19.

- (862) Signal Marked oppgir at [REDACTED]⁷⁵⁵ og at [REDACTED]⁷⁵⁶.
- (863) Aktører som er etablert med egen infrastruktur i andre eller tilgrensende geografiske områder, opplyser at [REDACTED] etablere seg eller ekspandere til områdene hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur.⁷⁵⁷
- (864) GlobalConnects høringsinnspill til Nkoms markedsanalyse i bredbåndsmarkedene, 2. oktober 2023, kan videre tyde på at markedet for utbygging av infrastruktur er mettet. GlobalConnect viser til at «[d]et norske massemarkedet for høyhastighets bredbåndsaksess er i dag mettet. [...] Med unntak av Telenor er det allerede i dag svært få aktører som vokser på grunn av overbygging/etablering i tilgrensende områder. Vi mener det heller ikke er faktisk grunnlag for å forutsette at dette vil endre seg innenfor analysens tidshorisont».⁷⁵⁸
- (865) Konkurransetilsynet anser likevel at ekspansjonshindringene for eksisterende aktører vil være noe lavere enn for nye aktører. Eksisterende aktører har allerede bygget opp markedskunnskap, og har etablerte kundeforhold. Samtidig viser tilsynet til at øvrige aktører i markedet har vesentlig lavere markedsandeler enn partenes samlede markedsandeler i alle de fire SDU-segmentene jf. kapittel 7.3.1. Tilsynet legger derfor til grunn at også for disse aktørene vil det være høye ekspansjonshindringer, og at hindringene som møter nye aktører, også i stor grad vil gjelde for eksisterende aktører som ønsker å utvide sin virksomhet, jf. kapittel 7.3.7.2.1.
- (866) Det er videre Konkurransetilsynets vurdering at ekspansjonshindringene kan øke etter foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon i alle de fire SDU-segmentene, jf. kapittel 7.3.1, som etter tilsynets oppfatning tilsier at partenes konkurransefortrinn overfor andre aktører vil øke etter foretakssammenslutningen.
- (867) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at ekspansjon fra eksisterende aktører med egen infrastruktur i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur, ikke er tilstrekkelig sannsynlig, tidsnær og effektiv.

7.3.7.3 Vurdering av om etablering og ekspansjon med leid infrastruktur til SDU-segmentet er sannsynlig, effektivt og tidsnært

7.3.7.3.1 Etablering av nye aktører med leid infrastruktur for FTB, HFC og fiber

- (868) For nye aktører som ønsker å etablere virksomhet for salg av bredbåndsaksess til SDU-segmentet med leid infrastruktur, må den nyetablerte virksomheten leie tilgang til infrastruktur for fiber, HFC eller FTB i områder hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen eller leid infrastruktur, jf. kapittel 5.2.3.
- (869) Når det gjelder leid tilgang til HFC-nettet, kjenner ikke Telenor til noen aktører som tilbyr grossistprodukter over HFC-nettet.⁷⁵⁹ Heller ingen av aktørene Konkurransetilsynet har vært i kontakt med opplyser at de leier ut tilgang til HFC-nettet til grossistkunder.
- (870) Når det gjelder leid tilgang til mobilnettet for å tilby FTB, viser Konkurransetilsynet til at Telenor [REDACTED]

⁷⁵⁵ Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 33 a.

⁷⁵⁶ Brev fra Signal Marked, 23. januar 2026, svar på spørsmål 19.

⁷⁵⁷ Brev fra Lyse Tele 23. januar 2026, svar på spørsmål 17; Brev fra Viken Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 19; Brev fra Trollfjord 24. november 2025, svar på spørsmål 33 sammenholdt med brev fra Trollfjord 22. januar 2026, svar på spørsmål 12; Brev fra NTE (bredbånd) 26. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 33a sammenholdt med brev fra Signal Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 19.

⁷⁵⁸ GlobalConnects innspill til Nkoms høring av markedsanalysen i bredbåndsmarkedene, 2. oktober 2023, side 17.

⁷⁵⁹ Meldingen, avsnitt 112.

- [REDACTED].⁷⁶⁰ Bahnhof, som leier tilgang i Telenor sitt mobilnett, bekrefter at dekning i mobilnettet unntas for FTB i områder hvor Telenor tilbyr fiber.⁷⁶¹
- (871) NextGenTel, som leier tilgang i Telia sitt mobilnett, opplever at [REDACTED] sikre tilstrekkelig kapasitet til mobilkundene. NextGenTel får [REDACTED] det ikke er noen vekst på FTB.⁷⁶² Telia [REDACTED]», og at Telia [REDACTED].⁷⁶³
- (872) Videre skriver Lyse Tele at de har anskaffet lisenser for bruk av 5G-frekvenser, som innebærer plikt til bredbåndstilbud, [REDACTED], til et større antall bygninger som i dag ikke har et tilbud om høyhastighetsbredbånd.⁷⁶⁴ Lyse Tele har også [REDACTED].⁷⁶⁵ Det er Konkurransetilsynets vurdering at Lyse-konsernets FTB-tilbud er svært begrenset og ikke rettet mot adresser som i dag har fiber, og at tilbudet dermed ikke vil utgjøre et konkurransepress i områder hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur.
- (873) Konkurransetilsynet viser videre til vurderingene i avsnitt (530), hvor det fremgår at konkurransepresset fra FTB-aktører er av mindre betydning dersom det er andre aktører med egen fiber- og eller HFC-infrastruktur til stede. Etter Konkurransetilsynets vurdering vil etablering på leid FTB ikke være effektiv, og dermed ikke egnet til å hindre de konkurransebegrensende virkningene foretakssammenslutningen fører til i noen av segmentene hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur.
- (874) Videre har [REDACTED] etablere seg med leid tilgang i andre aktørers mobilnett for å tilby FTB i områder hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur.⁷⁶⁶
- (875) På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet at det ikke er sannsynlig, effektivt eller tidsnært at nye aktører vil etablere seg med leid tilgang i Telias mobilnett for FTB i områder hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur, og at aktører som leier tilgang i Telias mobilnett for FTB ikke effektivt vil disiplinere partene etter foretakssammenslutningen. Videre mener tilsynet at det ikke er sannsynlig, effektivt eller tidsnært at nye aktører vil etablere seg med leid tilgang i Telenors mobilnett for FTB, i områder hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur. Det er endelig tilsynets oppfatning at det ikke er sannsynlig, effektivt, eller tidsnært at nye aktører vil etablere seg med leid infrastruktur for HFC.
- (876) Partene anfører at åpningen av Fiberhub medfører at antallet tilgjengelige grossistaksesser vil øke ytterligere, noe som vil gjøre det enda enklere for tilbydere av bredbåndstjenester å kjøpe aksessprodukter i grossistmarkedet, uansett om det er snakk om rene tilgangskjøpere eller netteiere som har egen infrastruktur i et begrenset geografisk område, slik at disse tilbyderne kan selge bredbåndstjenester til sluttbrukere.⁷⁶⁷

⁷⁶⁰ Brev fra Telenor 3. desember 2025 «Kommentarer på svar fra NextGenTel og Bahnhof – Telenor Norge AS», side 4.

⁷⁶¹ Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 14; og svar fra Bahnhof 21. januar 2026, svar på spørsmål 23.

⁷⁶² Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 2.

⁷⁶³ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 22.

⁷⁶⁴ Brev fra Lyse 23. januar 2026, svar på spørsmål 20 a.

⁷⁶⁵ Brev fra Lyse 23. januar 2026, svar på spørsmål 20 a.

⁷⁶⁶ Brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsakssess), svar på spørsmål 32; Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Lyse Tele (bredbånd) 28. november, svar på spørsmål 25, 32 og 33; Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26; Brev fra OBOS Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 22.

⁷⁶⁷ Meldingen, avsnitt 280.

- (877) Lyse Tele skriver at Lyse Fiber skal koble seg på Fiberhub andre kvartal 2026, og at de har tilsluttet seg Nkoms prinsipper for frivillig åpning av nett i områder hvor Lyse Fiber ble foreslått med sterk markedsposisjon (SMP).⁷⁶⁸
- (878) Konkurransetilsynet viser til at Viken Fiber og Signal Marked i Lysekonsernet er til stede med markedsandeler i områdene der partene har overlappende egen eller leid infrastruktur, jf. kapittel 7.3.1.2 og 7.3.1.3. Signal Marked og Viken Fiber har foreløpig ikke kommunisert til Nkom noen mulighet for grossisttilgang via Signal Marked og Viken Fiber sine nett.⁷⁶⁹ Videre skriver Lyse Tele at [REDACTED].⁷⁷⁰
- (879) Telenor anfører i tilsvaret at Konkurransetilsynet overser at markedet står overfor vesentlige strukturelle endringer.⁷⁷¹ Det vises i denne sammenheng til at at Fiberhub åpner 1. september 2026 og at dette vil senke etableringshindringene betydelig, da om lag to tredjedeler av alle fiberbaserte privatabonnement vil omfattes av frivillig grossisttilgang. Telenor hevder det er sannsynlig at Fiberhub vil tilgjengeliggjøre fiberaksess gjennom leid tilgang, både i områder hvor Telenor ikke har et VULA-produkt, og i områder hvor partene har overlapp.⁷⁷² Telenor viser herunder til at Nkoms uttalelser i høringsnotat 6. januar 2026 må tolkes slik at det er sannsynlig at Viken og Signal vil åpne sine nett i områder hvor partene har overlappende virksomhet.⁷⁷³
- (880) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (877)-(878), hvor det fremgår at Signal Marked og Viken fiber foreløpig ikke har kommunisert til Nkom noen mulighet for grossisttilgang via Signal Marked og Viken Fiber sine nett. Lyse skriver at «[a]v Lyse-selskapene er det kun Lyse Fiber som var foreslått SMP-utpekt i sist markedsanalyse. Det vises til Nkoms oppdaterte markedsanalyse fra mars 2024 hvor Nkom konkluderer med at det ikke er grunnlag for å utpeke Altifiber, Viken og Signal Bredbånd som aktører med sterk markedsstilling.»⁷⁷⁴ Tilsynet viser videre til vurderingene i avsnitt (319), hvor det vises til at Nkom overfor tilsynet ikke har opplyst at det er avklart om og når Lyse-aktørene som har virksomhet i områdene hvor partene har overlapp, vil åpne sine nett. Dette omfatter Altifiber, Viken Fiber og Signal.⁷⁷⁵
- (881) Videre viser tilsynet til at Nkom forventer at aktørene Haugaland Kraft Bredbånd, Eidsiva Digital, Eninvest og NTE Telekom vil åpne sine nett etter Lyse Fiber i løpet av høsten 2026, men at det ikke er avklart om og når aktørene Altifiber, Viken Fiber og Signal vil åpne sine nett.⁷⁷⁶
- (882) På denne bakgrunn mener Konkurransetilsynet at det ikke kan legges til grunn at Viken Fiber eller Signal Marked vil åpne sine nett gjennom Fiberhub i noen av segmentene hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur, og at en eventuell åpning av Fiberhub derfor ikke vil redusere etableringshindringene for leid infrastruktur i disse områdene.
- (883) Konkurransetilsynet legger etter dette til grunn etablering på leid fiber i det relevante markedet må skje gjennom Telenors VULA-produkt i områder hvor Telenor tilbyr fiber.
- (884) Konkurransetilsynet vil i det videre vurdere hvorvidt etablering gjennom Telenors VULA-produkt er sannsynlig, tidsnær og effektiv i områder hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur, jf. kapittel 7.3.1.2 og i områder hvor GlobalConnect tilbyr fiber via VULA, jf.

⁷⁶⁸ Brev fra Lyse Tele (grossist) 28. november 2025, svar på spørsmål 12.

⁷⁶⁹ Nkom, *Høringsnotat - Tilleggsanalyse av grossistmarkedet for tilgang til faste aksessnett*, 6. januar 2026, side 6.

⁷⁷⁰ Brev fra Lyse Tele 23. januar, svar på spørsmål 17.

⁷⁷¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 14.

⁷⁷² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 238.

⁷⁷³ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 240.

⁷⁷⁴ Brev fra Lyse Tele 23. januar 2026, svar på spørsmål 22.

⁷⁷⁵ Referat fra møte med Nkom 7. mai 2026, avsnitt 2.

⁷⁷⁶ Referat fra møte med Nkom 7. mai 2026, avsnitt 2.

kapittel 7.3.1.5. De konkurransebegrensede virkningene foretakssammenslutningen fører til i områdene hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd, jf. kapittel 7.3.1.3 og i områdene hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, jf. kapittel 7.3.1.4, vil ikke kunne reduseres ved en eventuell etablering eller ekspansjon med VULA.

7.3.7.3.2 Etablering av nye aktører med VULA i SDU-segmentet

- (885) Partene anfører at kjøp av tilgang i andre aktørers nett krever begrensede investeringer, og at etableringshindringene dermed er lave. Partene viser i denne forbindelse til at kjøp av VULA hos Telenor både er enkelt og billig.⁷⁷⁷ Partene viser til Bahnhof, som et eksempel på en tilgangskjøper som nylig har etablert seg i Norge, og som ifølge sin egen delårsrapport vil satse på å vokse i det norske markedet.⁷⁷⁸
- (886) Konkurransetilsynet har innhentet opplysninger fra tilgangskjøpere om hvilke investeringskostnader som kreves for å etablere seg med VULA. Alle tilgangskjøpere som har svart på tilsynets informasjonsspålegg viser til høye kostnader for tilgangskjøp gjennom VULA.⁷⁷⁹
- (887) Bahnhof viser til at [REDACTED] utgjør et etableringshinder for nye aktører med begrenset kundegrunnlag.⁷⁸⁰ Surfnet viser til at etableringskostnaden på 1000 kroner per kunde for tilkobling på VULA, svekker konkurranseevnen for mindre aktører ettersom kostnaden «medfører at hver ny kunde gir en umiddelbar kostnad før lønnsomhet oppnås, noe som nødvendigvis begrenser tempoet i ekspansjonen».⁷⁸¹ NextGenTel viser til at prisnivået på VULA er en vesentlig hindring,⁷⁸² men at det er enklere å etablere seg for aktører med eget transportnett, enn for nyetablerte aktører uten eget transportnett.⁷⁸³ NextGenTel peker også på at endringer i vilkår, struktur og gjennomføring kan gjøre det krevende for tilgangskjøpere å planlegge langsiktig, og gjør det vanskelig for nye aktører å bygge opp kundemasser i tilstrekkelig volum.⁷⁸⁴ Bahnhof og NextGenTel viser også til eksempler der de har måttet betale fra [REDACTED]-500 000 kroner for økt strømtilførsel for å koble seg til en ODP.⁷⁸⁵
- (888) Det totale anslaget på en etablering gjennom VULA varierer basert på nedslagsfelt og antall kunder tilgangskjøperen ønsker å oppnå. Bahnhof, som etablerte seg i starten av 2025, anslår at de må bruke [REDACTED] kroner før de når [REDACTED] kunder fordelt på [REDACTED].⁷⁸⁶ GlobalConnect anslår at de samlet har brukt ca. [REDACTED] kroner på å etablere tilgang til alle ODP-ene de er til stede på i dag,⁷⁸⁷ men presiserer at for å være i stand til å levere bredbånd til slutt kunder via VULA må tilgangskjøpere også «ha et minimum av bemanning på salg, markedsføring, drift, kundeservice, økonomi m.m.»⁷⁸⁸

⁷⁷⁷ Meldingen, avsnitt 279.

⁷⁷⁸ Meldingen, avsnitt 281.

⁷⁷⁹ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 22, 25 og 26; Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 2 og 3; Brev fra Bahnhof 27. januar 2026, svar på spørsmål 3; Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26 og 31; Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 2 og 3; Brev fra Telia 21. november 2025 (bredbåndsakssess), svar på spørsmål 26; Brev fra Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsakssess), svar på spørsmål 32.

⁷⁸⁰ Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 3.

⁷⁸¹ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26.

⁷⁸² Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26.

⁷⁸³ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 4.

⁷⁸⁴ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26.

⁷⁸⁵ Brev fra Bahnhof 27. januar 2026, svar på spørsmål 3 a; og Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 5.

⁷⁸⁶ Brev fra Bahnhof 27. januar 2026, svar på spørsmål 3 e.

⁷⁸⁷ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 34 d.

⁷⁸⁸ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 36.

- (889) Basert på det ovennevnte er det Konkurransetilsynets vurdering at etableringskostnader for leie av tilgang til VULA er lavere enn for etablering med egen infrastruktur, men at kostnadsbildet er sammensatt og kan være uforutsigbart for tilgangskjøper.
- (890) For at etablering skal utøve et effektivt konkurransepress, må inntreden i markedet være tilstrekkelig lønnsomt, tatt i betraktning priseffektene av å tilføre markedet ekstra produksjon, og de etablerte aktørenes mulige reaksjoner.⁷⁸⁹ Utover etableringskostnader knyttet til VULA, tilkommer også månedlige abonnementspriser per sluttkunde, og månedlige kostnader for tilkobling til den enkelte ODP, som varierer ut fra henholdsvis sluttkundens bredbåndshastighet og kundevolum.⁷⁹⁰
- (891) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at aktører som eier egen infrastruktur i liten grad vurderer det som attraktivt å utvide sin virksomhet gjennom VULA, og peker på at det innebærer risiko og lave marginer.⁷⁹¹ Telia oppgir at [REDACTED]
[REDACTED].⁷⁹² Trollfjord oppgir at de har vært i kontakt med Telenor med forespørsel om VULA, men at tilgangskjøp ble skrinlagt grunnet høye leiepriser og lave marginer.⁷⁹³
- (892) Også eksisterende tilgangskjøpere som har svart på Konkurransetilsynets informasjonsspålegg viser til månedlige marginer på VULA som varierer fra [REDACTED] til [REDACTED] kroner per abonnement.⁷⁹⁴ NextGenTel viser til en bruttomargin på om lag [REDACTED] prosent per abonnement tross fordelene ved å ha eget transportnett,⁷⁹⁵
- (893) GlobalConnect viser til månedlige marginer (månedlig inntekt minus kost til Telenor) på [REDACTED] kroner per kunde i [REDACTED], jf. Figur 17.⁷⁹⁶

⁷⁸⁹ Kommisjonens horisontale retningslinjer, avsnitt 69.

⁷⁹⁰ VULA ODP Priser Bilag 4.4, Utgave 20.06.2024: [Prisliste pr 04](#); VULA Priser Bilag 4.3, Utgave 01.09.2025: [Prisliste pr 04](#).

⁷⁹¹ Brev fra Telia 21. november 2025 (bredbåndsakssess), svar på spørsmål 26; og Brev fra Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsakssess), svar på spørsmål 32.

⁷⁹² Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 19 a.

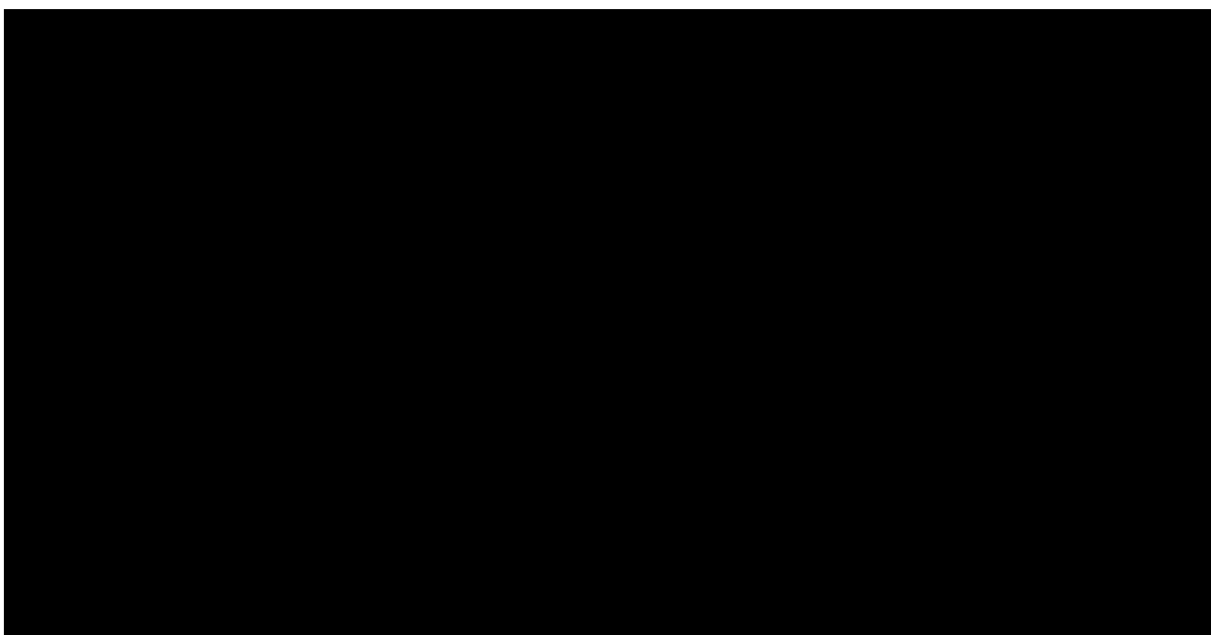
⁷⁹³ Brev fra Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsakssess), svar på spørsmål 32.

⁷⁹⁴ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 13; Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 2; brev fra Bahnhof 27. januar 2026, svar på spørsmål 2; Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26.

⁷⁹⁵ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026 side 3 og 4; NextGenTel understreket i møtet at marginene på VULA er [REDACTED] marginene i områder hvor NextGenTel samarbeider med lokale fiberaktører med egen infrastruktur.

⁷⁹⁶ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 16.

Figur 17 GlobalConnects marginer på VULA [REDACTED].



- (894) NextGenTel understreker at de lave marginene gjør det utfordrende for nye aktører som ikke har stordriftsfordeler å etablere seg.⁷⁹⁷ Surfnet peker på at kostnadene for tilgangskjøp svekker konkurranseevnen for mindre aktører sammenlignet med aktører med større volum og bedre geografisk tilstedeværelse, og at marginbildet gjør at det tar lang tid før en sluttkunde blir lønnsom for aktører med begrenset volum.⁷⁹⁸
- (895) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at lave marginer gjør det krevende for nyetablerte VULA-aktører å oppnå tilstrekkelig lønnsomhet, og at dette kan gjøre etablering mindre sannsynlig og øke tiden det tar for at en etablering blir effektiv.
- (896) Behovet for å realisere stordrifts- og samdriftsfordeler kan gjøre etablering ulønnsomt dersom en nyetablert aktør ikke oppnår en tilstrekkelig stor markedsandel.⁷⁹⁹ Konkurransetilsynet viser til at stordrifts- og samdriftsfordeler kan oppnås ved at etablerte virksomheter som tilbyr brede produktporteføljer med tjenester i ulike eller tilgrensede markeder, kan fordele enhetskostnader på flere tjenester ved å dra nytte av felles produksjonsmidler og felles administrasjon, og tiltrekke seg kunder på tvers av produktporteføljene ved bruk av felles merkevare eller produktsammenkoblinger.
- (897) Telenor vurderer [REDACTED] referat fra ledermøte 20. september 2023.⁸⁰⁰ I referatet skriver Telenor at « [REDACTED] ».⁸⁰¹ Telenor beskriver også senere, i en intern presentasjon [REDACTED] 5. februar 2024 knyttet til [REDACTED] », og at « [REDACTED] ».⁸⁰²

⁷⁹⁷ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 26.

⁷⁹⁸ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 9 og 13.

⁷⁹⁹ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 72.

⁸⁰⁰ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] ».

⁸⁰¹ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] », side 2.

⁸⁰² Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil « [REDACTED] », side 2.

(898) NextGenTel opplever at «*infrastruktureiere som også er TV-distributører kan kryss-subsidiere mellom tjenestene*», noe som gir dem et «*strukturelt konkurransefortrinn*» over rene bredbåndstilbydere som ikke har mulighet til slik kryss-subsidiering.⁸⁰³

(899) GlobalConnect viser til at tilgangskjøpere:

*«må ha et minimum av bemanning på salg, markedsføring, drift, kundeservice, økonomi m.m. for å være i stand til å levere bredbånd til slutt kunder via VULA og andre åpne nett. For å dekke kostnaden ved denne minimumsbemanningen har tilbyderer et minimums kundebehov i den andre enden. Slikt sett er det en stordriftsfordel å få flere kunder, slik at du kan dekke denne minimumskostnaden og etter hvert skape overskudd. For oss har det vært mulig å drive med VULA i tillegg til egen kjernevirksomhet uten særlige investeringer i personell og fagsystemer, fordi vi har kunnet benytte eksisterende systemer og bemanning. Dette har følgelig vært en stordriftsfordel for oss.»*⁸⁰⁴

(900) På bakgrunn av det ovennevnte mener Konkurransetilsynet at lave marginer på VULA, sett i sammenheng med etablerte aktørers stordrifts- og samdriftsfordeler, gjør det utfordrende for nye aktører å opparbeide en tilstrekkelig markedsandel, noe som etter tilsynets vurdering gjør en effektiv nyetablering på VULA lite sannsynlig.

(901) For å utøve et konkurransepress i markedet for salg av bredbåndsaksess til SDU-segmentet, er hastighetsjustert pris en viktig konkurranseparameter jf. kapittel 7.2.2. Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at tilgangskjøpere i Telenors infrastruktur opplever at de har begrenset fleksibilitet ved fastsettelsen av sluttproduktets hastighet og pris. NextGenTel skriver at de høye underliggende kostnadene og den lave fleksibiliteten for tilgangskjøpere påvirker evnen til å konkurrere effektivt på pris, margin og produkt differensiering.⁸⁰⁵

(902) Surfnet understreker at som «*en relativt liten og regional aktør har Surfnet*»⁸⁰⁶
Marginpresset og kostnadselementene for tilgangskjøp gjør ifølge Surfnet at aktører med betydelig markedsstyrke og stordriftsfordeler i stor grad påvirker prisnivået i sluttkundemarkedet.⁸⁰⁷

(903) GlobalConnect viser til at de «*generelt [har] et større handlingsrom i prisene vi tilbyr på egen infrastruktur*», og at

⁸⁰⁸
».⁸⁰⁹ GlobalConnect forklarer at
⁸¹⁰

(904) På bakgrunn av det ovennevnte legger Konkurransetilsynet til grunn at tilgangskjøpere har mer begrensede muligheter til å konkurrere på hastighet og pris enn infrastruktureiere, som etter tilsynets vurdering reduserer sannsynligheten for en effektiv etablering på VULA.

⁸⁰³ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 12 b.

⁸⁰⁴ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 36.

⁸⁰⁵ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 16.

⁸⁰⁶ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 2.

⁸⁰⁷ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 13.

⁸⁰⁸ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 7d, og svar på spørsmål 18 b.

⁸⁰⁹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 7 d.

⁸¹⁰ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 18 b.

- (905) Videre kan distribusjons- og salgsnettverk, merkevare og kundelojalitet påvirke sannsynligheten for etablering.⁸¹¹ Konkurransetilsynet viser i denne sammenheng til at tilgangskjøperne opplever at aktører med sterke merkevarer har en konkurransefordel som kan være vanskelig å oppnå for en nyetablert aktør.
- (906) Bahnhof anser det som viktig å ha en sterk merkevare og et godt renommé for å tiltrekke seg nye kunder.⁸¹² Surfnet viser til at «Telenor er ofte kundens tidligere leverandør og har høy merkevarekjennskap, etablerte kundeforhold og direkte kontaktflater mot kundene», og at «historisk tilstedeværelse og kundebase» påvirker konkurranseintensiteten i et område.⁸¹³ Telia vurderer «konkurransepresset fra Telenor som større enn fra aktører som leier tilgang til Telenor sin infrastruktur ettersom deres merkevare og distribusjonskraft klart overstiger andre aktører som leier infrastruktur fra Telenor».⁸¹⁴ GlobalConnect skriver at de erfarer at «Telenor har en sterk merkevare. Vi må derfor strekke oss litt ekstra for å overbevise kundene om å velge oss».⁸¹⁵
- (907) Konkurransetilsynet viser til at Telenor vurderer [REDACTED]. I referat fra ledermøte 20. september 2023 skriver Telenor at «[REDACTED]».⁸¹⁶
- (908) På denne bakgrunn mener Konkurransetilsynet at merkevare er viktig for å tiltrekke seg kunder, og at partenes økte markedsrett etter foretakssammenslutningen kan brukes til å avskrekke nyetablering på VULA, og påvirke sannsynligheten for nyetablering.
- (909) Sannsynligheten for etablering vil videre kunne reduseres dersom etablerte aktører kan beskytte sine markedsandeler ved å bruke målrettede pristilbud rettet mot kundene til nyetablerte aktører.⁸¹⁷
- (910) Ettersom foretakssammenslutningen fører til at partene vil få en høy samlet markedsandel i områder hvor partene har overlappende egen eller leid fiberinfrastruktur, jf. kapittel 7.3.1.2 og kapittel 7.3.1.5 kan partene etter foretakssammenslutningen få incentiver til å iverksette mottiltak for å beskytte sin markedsposisjon, avskrekkende nye aktørers inntreden, og dermed redusere sannsynligheten for nyetablering.⁸¹⁸ Konkurransetilsynet viser til at tilgangskjøperne opplever [REDACTED] fra Telenor, med målrettede kampanjer, pristilbud og gjenkjøp når Telenor møter konkurranse fra tilgangskjøperne.
- (911) Surfnet skriver at de «opplever et [REDACTED] fra Telenor om eksisterende SDU-kunder. Telenor er ofte kundenes tidligere leverandør og har høy merkevarekjennskap, etablerte kundeforhold og direkte kontakter mot kundene», som gir Telenor et fortrinn når kunder vurderer leverandørbytte eller ved reforhandling av avtaler.⁸¹⁹
- (912) NextGenTel erfarer at:
- «dersom en alternativ tilbyder er i sterk vekst ett år, responderer Telenor med enda mer aggressive kampanjer, målrettede gjenkjøpsløp og rabatter i de påfølgende periodene. Denne dynamikken innebærer at reell, varig kundevekst for utfordrerne er krevende, selv*

⁸¹¹ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 71.

⁸¹² Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 1.

⁸¹³ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 16.

⁸¹⁴ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 9.

⁸¹⁵ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 20 d.

⁸¹⁶ Brev fra Telenor 27. november 2025, vedlagt fil «[REDACTED]», side 2.

⁸¹⁷ Kommisjonens horisontale retningslinjer avsnitt 69 og 71.

⁸¹⁸ I Kommisjonens horisontale retningslinjer, avsnitt 69 vises det til at: «For entry to be likely, it must be sufficiently profitable taking into account the price effects of injecting additional output into the market and the potential responses of the incumbents».

⁸¹⁹ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 16.

i områder med høy konkurranse. Telenor kombinerer sin omfattende kundedatabase, sterke merkevare og betydelige markedsføringsressurser med selektive og geografisk målrettede tilbud, som ofte utløses når en sluttkunde har signalisert interesse for en konkurrent».⁸²⁰

- (913) På denne bakgrunn mener Konkurransetilsynet at den økte markedsmakten til partene etter foretakssammenslutningen kan brukes til å fremsette målrettede kampanjer, pristilbud og gjenkjøp mot nyetablerte aktørers kunder, som kan avskrekke potensielle konkurrenter, og dermed redusere sannsynligheten for nyetablering på VULA.
- (914) Nyetablering må videre være av et tilstrekkelig omfang og størrelse for å kunne avbøte de konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen.⁸²¹ For at en nyetablering skal være effektiv, må den være av et tilstrekkelig omfang og størrelse, og med et tilstrekkelig kundegrunnlag for å oppnå lønnsomhet og markedsandeler, jf. avsnitt (900). Konkurransetilsynet viser i denne sammenheng til at nyetablerte tilgangskjøpere har utfordringer med å vokse i markedet og å opparbeide et tilstrekkelig kundegrunnlag til å kunne avbøte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnect forsvinner fra markedet.
- (915) Bahnhof, som etablerte seg tidlig i 2025, er ett år senere fremdeles en liten aktør med om lag [redacted] aktive VULA-kunder, og [redacted] kunder i bestilling, tilknyttet [redacted].⁸²² Bahnhof anslår en vekst på [redacted] nye kunder i 2026,⁸²³ og hadde i 2025 en samlet omsetning på [redacted] kroner dersom FTB-kundene inkluderes.⁸²⁴ Surfnet, som startet salgsaktivitet i 2024, er fremdeles en relativt liten og regional aktør med om lag [redacted] kunder tilknyttet et begrenset antall ODP-er i Agder fylke.⁸²⁵ Surfnet understreker at [redacted]⁸²⁶ og hadde i 2025 en begrenset omsetning på totalt [redacted] kroner.⁸²⁷
- (916) Tilgangskjøperne viser videre til at det er mer krevende å vokse i markedet og beholde kunder på VULA sammenlignet med hva det er for infrastrukturere. NextGenTel viser til at [redacted], og at selskapet [redacted].⁸²⁸ NextGenTel opplever [redacted].⁸²⁹ Videre viser GlobalConnect til at de har churn på [redacted] prosent for VULA kunder, som er [redacted] churn på [redacted] prosent for kunder levert over egen infrastruktur.⁸³⁰
- (917) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at det er krevende for tilgangskjøpere å oppnå lønnsomhet, vekst og et tilstrekkelig stort kundegrunnlag for å utøve et konkurransepress i markedet. At nyetablerte aktører har utfordringer med å opparbeide et tilstrekkelig stort kundegrunnlag og vekst i markedet, er en risiko som reduserer sannsynligheten for nyetablering og øker tiden det tar før en etablering blir effektiv.
- (918) Når det gjelder forutsetningen om at etablering må være tidsnær, normalt innen to år, tyder høringsuttalelser fra aktører i markedet på at tidsnær etablering kan være utfordrende.

⁸²⁰ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 13.

⁸²¹ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 75.

Se også Underrettens dom i sak T-177/04 EasyJet mot Kommissjonen, avsnitt 201: «*entry to a new market may require time to enable new entrants to assess whether entry to that market is likely to be profitable*».

⁸²² Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 1 og 2; og Brev fra Bahnhof 21. januar 2026, svar på spørsmål 9.

⁸²³ Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 1.

⁸²⁴ Brev fra Bahnhof 11. februar 2026, svar på spørsmål 2.

⁸²⁵ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 2, 3, 7 og 8.

⁸²⁶ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26.

⁸²⁷ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 3.

⁸²⁸ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 23a; og Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 5.

⁸²⁹ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 5.

⁸³⁰ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 37b og c.

Estimatene på etablering varierer avhengig av størrelsen på etableringen. GlobalConnect brukte ca. [redacted] fra signering av kontrakt med Telenor om VULA til de hadde første kunde online. Etter dette tok det om lag [redacted] å etablere det antallet ODP-er selskapet i dag er til stede på.⁸³¹ Bahnhof brukte om lag [redacted] på å koble seg på første ODP, og er ett år etter etablering koblet på [redacted] ODP-er med om lag [redacted] aktive kunder, og [redacted] kunder i bestilling, i ulike områder i Norge.⁸³² Surfnet, har om lag [redacted] kunder i Agder to år etter etablering,⁸³³ og viser til at [redacted].⁸³⁴

- (919) Konkurransetilsynet mener etter dette at det ikke fremstår som sannsynlig at eventuelle nyetableringer vil være av et slikt omfang eller størrelse at de vil være egnet til å erstatte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnects virksomhet i SDU-segmentet forsvinner fra markedet. Dette underbygges av Surfnet og Bahnhofs etableringer i 2024 og 2025, som foreløpig har oppnådd begrenset omsetning og kundetilfang, til tross for [redacted] fra Bahnhof AB i Sverige⁸³⁵, som burde styrket forutsetningene for en rask ekspansjon. Videre viser tilsynet til at Telenors posisjon som vertikalt integrert tilbyder isolert sett kan skape et asymmetrisk konkurransepress overfor aktører som konkurrerer via VULA. I slike områder har Telenor en fordel i form av lavere marginale kostnader, og av at konkurrentene er avhengig av å kjøpe tilgang via Telenor. Tilsynet vurderer videre at hvorvidt bredbåndsleverandører tilbyr bredbånd via egen eller leid infrastruktur kan påvirke leverandørenes konkurranseevne, og at VULA-aktørene derfor ikke utøver et like sterkt konkurransepress som aktører med egen fiberinfrastruktur i områder hvor flere aktører konkurrerer med egen fiberinfrastruktur, jf. avsnitt (676). At etablering med leid infrastruktur kun er mulig i to av fire segmenter hvor tilsynet har identifisert konkurranseskadelige virkninger, taler ytterligere for at etablering med leid infrastruktur ikke vil være av et omfang eller størrelse som er egnet til å erstatte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnects virksomhet innen bredbåndstjenester til SDU-segmentet forsvinner fra markedet.
- (920) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at [redacted] med leid infrastruktur.⁸³⁶ Bahnhof skriver at [redacted].⁸³⁷ Tilsynet viser til at selv med [redacted], vil ikke en anslått nasjonal vekst på [redacted]⁸³⁸ nye kunder på VULA i 2026 være av et omfang eller størrelse som er egnet til å erstatte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnects virksomhet innen bredbåndstjenester til SDU-segmentet forsvinner fra markedet.
- (921) Telenor anfører at høringssvarene viser at ekspansjon, og sannsynligvis også etablering vil finne sted. Videre er Telenor av den klare oppfatning at eksisterende VULA-aktører konkurrerer effektivt, og at dette også vil være tilfellet for nyetablerte aktører. Telenor viser i denne forbindelse til at grossistproduktet ikke har noen kvalitativ forskjell, at det for kundene er svært lave byttekostnader mellom Telenor og tilgangskjøpere, at kostnadene ved

⁸³¹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 34 c.

⁸³² Brev fra Bahnhof 21. januar 2026, svar på spørsmål 9; og Referat fra møte med Bahnhof 2. februar 2026, side 1.

⁸³³ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 3, 7 og 8.

⁸³⁴ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26.

⁸³⁵ Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 3.

⁸³⁶ Brev fra Telia 20. januar 2026, svar på spørsmål 19a; Brev fra NTE 26. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Trollfjord 24. november 2025 (bredbåndsaksess), svar på spørsmål 32; Brev fra Viken Fiber 28. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Signal Marked 28. november 2025, svar på spørsmål 33; Brev fra Lyse Tele (bredbånd) 28. november, svar på spørsmål 25, 32 og 33; Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26; Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 5; Brev fra OBOS Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 22.

⁸³⁷ Brev fra Bahnhof 21. januar 2026, svar på spørsmål 16.

⁸³⁸ Referat fra møte med Bahnhof AS 2. februar 2026, side 1. I [redacted] anslår Bahnhof en vekst på [redacted] nye VULA-kunder i 2026, se brev fra Bahnhof 13. februar 2026, svar på spørsmål 2 a.

etablering er betydelig lavere enn med etablering med egen infrastruktur, og at VULA-tilbydere er prispressere som kan tilby lavere priser enn Telenor.⁸³⁹

- (922) Konkurransetilsynet viser til at selv om etableringskostnadene for leie av tilgang til VULA er lavere enn for etablering med egen infrastruktur, er kostnadsbildet for tilgangskjøpere sammensatt og kan være uforutsigbart, jf. avsnitt (889). Tilsynet viser til at både eksisterende infrastrukturereiere og eksisterende tilgangskjøpere av VULA, herunder Telia, Trollfjord, GlobalConnect, NextGenTel, Bahnhof og Surfnet, viser til lave marginer, jf. avsnitt (891) til (894). Lave marginer gjør det mer krevende for tilgangskjøpere å konkurrere på pris sammenlignet med aktører som eier sin egen infrastruktur. Etter tilsynets oppfatning gjør de lave marginene det mindre lønnsomt for nye aktører å etablere som tilgangskjøpere. De høye etableringshindringene underbygges ytterligere av etablerte aktørers stordrifts- og samdriftsfordeler, jf. avsnitt (901), at partenes økte markedsrett etter foretakssammenslutningen kan brukes til å fremsette målrettede kampanjer, pristilbud og gjenkjøp mot nyetablerte aktørers kunder, jf. (913), og at tilgangskjøpernes historiske vekst i markedet, jf. avsnitt (918)-(919). Til dette kommer også at etablering med leid infrastruktur kun er mulig i to av fire segmenter hvor tilsynet har identifisert konkurranseskadelige virkninger, jf. avsnitt (919).
- (923) Konkurransetilsynet viser videre til at tilgangskjøperne understreker at marginpresset og kostnadselementene for tilgangskjøp gjør at aktører med betydelig markedsstyrke og stordriftsfordeler i stor grad påvirker prisnivået i sluttkundemarkedet.⁸⁴⁰ Også GlobalConnect understreker [redacted], jf. avsnitt (903).⁸⁴¹
- (924) Telenor anfører videre at en rekke høringssvar bekrefter at VULA-aktører konkurrerer like effektivt i nedstrømsmarkedet som fiberinfrastrukturereiere, at det kun er VULA aktørene selv som gjennomgående gir uttrykk for at vilkårene på VULA gjør det krevende å konkurrere, og at aktører som møter VULA-konkurranse opplever konkurransepress fra tilgangskjøpere. Telenor viser videre til [redacted] som et eksempel på et lokalt område som har mange VULA-sluttkunder.⁸⁴²
- (925) Konkurransetilsynet viser til at Telia understreker at selskapet «[redacted]». ⁸⁴³ Trollfjord oppgir at «[redacted]», ⁸⁴⁴ og oppgir videre at «[redacted]». ⁸⁴⁵ Signal oppgir at de opplever «sterkere konkurranse fra leverandører på fiber samt fra leverandører som eier sin egen infrastruktur». ⁸⁴⁶ Viken Fiber «opplever [redacted]», ⁸⁴⁷ og Lyse Marked opplever at «konkurransepresset [redacted]». ⁸⁴⁸
- (926) På denne bakgrunn mener Konkurransetilsynet at det ikke er holdepunkter for at høringssvarene gjennomgående gir uttrykk for at tilgangskjøpere konkurrerer like effektivt i nedstrømsmarkedet som fiberinfrastrukturereiere. Det ovenstående viser etter tilsynets

⁸³⁹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 245 flg.

⁸⁴⁰ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 13.

⁸⁴¹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 18 b.

⁸⁴² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 253 flg.

⁸⁴³ Brev fra Telia 20. januar, svar på spørsmål 8 a.

⁸⁴⁴ Brev fra Trollfjord 22. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁸⁴⁵ Brev fra Trollfjord (grossisttilgang) 24. november 2025, svar på spørsmål 12.

⁸⁴⁶ Brev fra Signal 28. november 2025, svar på spørsmål 24.

⁸⁴⁷ Brev fra Viken Fiber 23. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁸⁴⁸ Brev fra Lyse Marked 23. januar 2026, svar på spørsmål 8.

vurdering at de aller fleste høringssvarene peker på at konkurransetrykket er størst fra aktører med egen infrastruktur i SDU-segmentet. Videre er det tilsynets vurdering at tilstedeværelsen av VULA aktører i enkelte lokale områder i Norge ikke kan tas til inntekt for at etableringshindringene på VULA er lave.

- (927) Samlet sett vurderer Konkurransetilsynet at etablering med leid infrastruktur ikke er tilstrekkelig sannsynlig, tidsnær og effektiv til å erstatte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnects virksomhet innen bredbåndstjenester til SDU-segmentet forsvinner fra markedet, verken i segmentet hvor Telenor har egen infrastruktur og GlobalConnect kjøper tilgang gjennom VULA, eller hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen infrastruktur.

7.3.7.3.3 Ekspansjon fra eksisterende aktører med VULA i SDU-segmentet

- (928) Ekspansjon på leid infrastruktur for FTB eller HFC er verken sannsynlig, tidsnær eller effektiv, jf. avsnitt (875). Konkurransetilsynet vil i det videre vurdere eksisterende aktørers muligheter til å ekspandere sin virksomhet med VULA i områder hvor partene har overlappende egen eller leid fiberinfrastruktur.
- (929) Konkurransetilsynet har innhentet informasjon fra etablerte aktører som leier infrastruktur i markedet for salg av bredbåndsaksess til SDU-kunder om muligheten for å utvide eksisterende tilbud.
- (930) NextGenTel skriver at de har ambisjoner «om å være en aktiv aktør på alle åpne nett i Norge»,⁸⁴⁹ men at ekspansjon via VULA «kun er kommersielt hensiktsmessig når vi har en teknisk tilkobling, høy nett- og tjenestekvalitet, konkurransedyktige og stabile grossistpriser, og et tilstrekkelig kundegrunnlag».⁸⁵⁰ NextGenTel underbygger videre at

«ekspansjonsmulighetene [på VULA er] betydelig begrenset. Strukturelle forhold gjør det relativt enkelt for Telenor å begrense konkurransen gjennom ODP-strukturen, geografisk selektiv tilgang, prisnivåer og endringer i vilkår. Tilgangen er i dag konsentrert inn et begrenset antall noder, og det er Telenor som ensidig styrer utbygging, utvidelser og tekniske endringer. Dette hemmer både vår evne til å ekspandere i nye områder og å konkurrere effektivt i områder hvor etterspørselen er høy.»⁸⁵¹

- (931) Bahnhof skriver at de «har planer om å etablere [seg] i alle åpne nett i Norge», men at dette avhenger av om det er økonomisk grunnlag med tanke på [redacted].⁸⁵² Foruten kundene Bahnhof har i dag, forventer selskapet en vekst på om lag [redacted] kunder i 2026 på eksisterende og planlagte ODP-er.⁸⁵³ Konkurransetilsynet viser til at et nasjonalt kundegrunnlag på om lag [redacted] sluttkunder gjennom VULA ikke vil være egnet til å erstatte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnects virksomhet innen bredbåndstjenester til SDU-segmentet forsvinner fra markedet.
- (932) Videre viser Konkurransetilsynet til at Surfnet har langsiktige ambisjoner om å tilby bredbåndstjenester til privatkunder nasjonalt, men at selskapet er avhengig av å [redacted].⁸⁵⁴ Surfnet viser til at «[redacted]», og det er per i dag ikke fastsatt konkrete tidspunkt for ekspansjon.⁸⁵⁵

⁸⁴⁹ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 33 a.

⁸⁵⁰ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 29.

⁸⁵¹ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 27.

⁸⁵² Brev fra Bahnhof 21. november 2025, svar på spørsmål 33 a.

⁸⁵³ Referat fra møte med Bahnhof, 2. februar 2026, side 1.

⁸⁵⁴ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26.

⁸⁵⁵ Brev fra Surfnet 8. januar 2026, svar på spørsmål 26.

- (933) Konkurransetilsynet viser videre til at grossistkundernes nasjonale vekst de siste tre årene har vært begrenset. NextGenTel vokste i perioden 31. desember 2022 til 30. september 2025 fra [REDACTED] VULA-kunder.⁸⁵⁶ [REDACTED] etablerte seg på VULA i 2022, og vokste til [REDACTED] VULA-kunder 30. september 2025.⁸⁵⁷ [REDACTED], som også etablerte seg i 2022, vokste til [REDACTED] VULA-kunder 30. september 2025.⁸⁵⁸ Utviklingen viser etter tilsynets vurdering at veksten på VULA har vært begrenset de siste tre årene. NextGenTel forventer [REDACTED].⁸⁵⁹
- (934) Konkurransetilsynets vurderer likevel at ekspansjonshindringene for eksisterende aktører vil være noe lavere enn for nye aktører, da de allerede har bygget opp markedskunnskap, og har koblet seg på et utvalg ODP-er med mulighet for å vinne nye kunder. Samtidig viser tilsynet til at tilgangskjøperne i markedet er vesentlig mindre enn partene både knyttet til omsetning og antall kunder, jf. avsnitt (915). Tilsynet vurderer derfor at det også for disse aktørene vil være høye ekspansjonshindringer, og at hindringene som møter nye aktører, også i stor grad vil gjelde for eksisterende aktører som ønsker å utvide sin virksomhet, jf. kapittel 7.3.7.3.2.
- (935) Det er videre Konkurransetilsynets vurdering at ekspansjonshindringene kan øke etter foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon, og øvrige aktører har vesentlig lavere markedsandeler enn partene i områder hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur, jf. kapittel 7.3.1.2, jf. Tabell 3, og foretakssammenslutningen vil føre til en sterk økning i markedskonsentrasjon også i områder hvor GlobalConnect tilbyr fiber via VULA, jf. kapittel 7.3.1.5, jf. Tabell 6. Dette tilsier at partenes konkurransefortrinn overfor andre aktører vil øke etter foretakssammenslutningen. NextGenTel viser for eksempel til at «*De største aktørene intensiverer bruken av prisrabatter, introduksjonstilbud, tidsbegrensede kampanjer og bundlingsprodukter særlig i områder der nye tilbydere etablerer seg eller eksisterende konkurrenter ekspanderer*».⁸⁶⁰ Tilsynet vurderer derfor at ekspansjonshindringene vil øke etter foretakssammenslutningen da foretakssammenslutningen vil øke partenes størrelse, stordrifts- og samdriftsfordeler, og insentiver til å iverksette mottiltak for å beskytte sin markedsposisjon.
- (936) Samlet sett mener Konkurransetilsynet at ekspansjon fra eksisterende aktører med VULA ikke er tilstrekkelig sannsynlig, tidsnær og effektiv til å erstatte konkurransepresset som faller bort dersom GlobalConnects virksomhet innen bredbåndstjenester til SDU-segmentet forsvinner fra markedet, verken i segmentet hvor Telenor har egen infrastruktur og GlobalConnect kjøper tilgang gjennom VULA, eller hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen infrastruktur.

7.3.7.4 Vurdering av om etablering og ekspansjon fra aktører med egen infrastruktur i MDU-segmentet i Bardu, Sørreisa og Tromsø er sannsynlig, effektiv og tidsnær

- (937) Konkurransetilsynet har vurdert etablerings- og ekspansjonsmulighetene for nye og eksisterende aktører som baserer seg på egen infrastruktur i MDU-segmentet i Bardu, Sørreisa og Tromsø. Vurderingen tar utgangspunkt i hva som gjelder generelt for MDU-segmentet, deretter de særlige forholdene for Bardu, Sørreisa og Tromsø.
- (938) Nye aktører som ønsker å etablere seg i segmentet for salg av bredbåndsaksess til MDU-kunder, må etablere nødvendig infrastruktur for dette. Dette omfatter blant annet i) en uplink/tilknytning frem til MDU-bygget, ii) teknisk utstyr i MDU-ets tekniske rom og hos den enkelte boenhet (ruter) og iii) kompetanse for å koble MDU-ets interne sprednett til sitt eget

⁸⁵⁶ Meldingen, side 29, Tabell 2.

⁸⁵⁷ Meldingen, side 29, Tabell 2

⁸⁵⁸ Meldingen, side 29, Tabell 2.

⁸⁵⁹ Referat fra møte med NextGenTel 8. januar 2026, side 5.

⁸⁶⁰ Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 12.

nett.⁸⁶¹ Ettersom MDU-er normalt eier sitt interne sprednett, kan dette i mange tilfeller gjenbrukes av ny tilbyder.

- (939) Konkurransetilsynet har innhentet opplysninger fra aktører i markedet om investeringskostnader ved etablering i MDU-segmentet. Telenor opplyser at kostnadene blant annet avhenger av [REDACTED]

[REDACTED].⁸⁶² Videre må investeringen kunne [REDACTED]

[REDACTED].⁸⁶³ GlobalConnect opplyser at beslutninger om etablering i MDU-er er kundedrevne og vurderes case-by-case, og at etableringsbeslutningen vil avhenge av om den enkelte MDU-avtalen er økonomisk forsvarlig. Samtidig fremhever selskapet at [REDACTED]

[REDACTED].⁸⁶⁴

- (940) Telenor opplyser videre at det som hovedregel ikke benyttes etableringsgebyrer i MDU-segmentet, men at bindingstiden typisk hensyntar nedbetaling av infrastruktur og sluttbrukerutstyr.⁸⁶⁵ Dertil opplyser Telenor at selskapet [REDACTED]

[REDACTED].⁸⁶⁶ OBOS Nett opplyser at etableringsbeslutninger avhenger av [REDACTED]

[REDACTED].⁸⁶⁷ Dette innebærer etter tilsynets vurdering at etablering i MDU-er må ha tilstrekkelig sikkerhet for inntjening gjennom avtaleperioden.

- (941) Prisene i MDU-segmentet er generelt lavere enn i SDU-segmentet. Telenor oppgir at [REDACTED] i MDU-segmentet enn i SDU-segmentet, noe som skyldes skalafordeler ved utbygging, profesjonelle anbudsprosesser og forhandlings- og kjøpermakt hos store MDU-kunder.⁸⁶⁸

- (942) På bakgrunn av de generelle premissene for etablering i MDU-segmentet ovenfor, legger Konkurransetilsynet til grunn at de samme forholdene gjør seg gjeldende for aktører som ønsker å etablere seg i MDU-segmentet i Bardu, Sørreisa og Tromsø, herunder at lønnsomhet avhenger av nærhet til eksisterende infrastruktur, kostnader i tilknytning til etablering av uplink, størrelsen til MDU-en (antall boenheter) og prisnivået i segmentet.

- (943) Troms kjennetegnes av spredt bebyggelse og store geografiske avstander. For aktører som er til stede i én del av fylket, kan det medføre store investeringer å etablere seg i en annen del av fylket. Samtidig er markedspotensialet i flere byer/tettsteder begrenset, slik at volumet som kan bære investeringene ofte er lavere enn i større byområder. Opplysninger fra GlobalConnect understøtter dette. Selskapet oppgir at [REDACTED]

[REDACTED].⁸⁶⁹ På denne bakgrunn mener derfor tilsynet at det ikke er tilstrekkelig sannsynlig at nye aktører uten eksisterende infrastruktur vil etablere seg i MDU-segmentet utelukkende basert på egen infrastruktur. Dette gjelder særlig i Bardu og Sørreisa, hvor kundegrunnlaget er betydelig mindre enn i Tromsø.

⁸⁶¹ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 3 a og b, 30 b og 31 b.

⁸⁶² Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 13.

⁸⁶³ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁸⁶⁴ Brev fra GlobalConnect 21. januar 2026, svar på spørsmål 32 b.

⁸⁶⁵ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 1 a.

⁸⁶⁶ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁸⁶⁷ Brev fra OBOS Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 21.

⁸⁶⁸ Brev fra Telenor 5. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁸⁶⁹ Brev fra GlobalConnect 17. februar 2026, svar på spørsmål 4.

- (944) For eksisterende aktører med nærliggende infrastruktur i Troms legger Konkurransetilsynet til grunn at avstanden til eget transportnett og muligheten for fremføring av uplink er avgjørende for om ekspansjon til nye MDU-er er lønnsomt.
- (945) Når det gjelder konkrete ekspansjonsplaner, opplyser OBOS Nett at [REDACTED].⁸⁷⁰ Trollfjord Bredbånd oppgir [REDACTED].⁸⁷¹ Nordkraft Fiber opplyser at det vil være aktuelt å se på nye områder [REDACTED].⁸⁷²
- (946) Telenor anfører at Konkurransetilsynet ikke har analysert faktisk eller potensiell konkurranse fra aktører som Telia, Trollfjord Bredbånd og 3Net, som er til stede i tilgrensende områder i regionen, og at tilsynet undervurderer Signal Marked som en potensiell konkurrent.⁸⁷³
- (947) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (945), hvor det fremgår at Obos Nett, Trollfjord Bredbånd og Nordkraft Fiber [REDACTED] ekspansjon. Obos oppgir at [REDACTED]. OBOS BBL kan opptre som forretningsfører for enkeltstående sameier eller borettslag i Tromsø, [REDACTED].⁸⁷⁴
- (948) 3Net tilbyr ikke bredbåndstjenester til sameier og borettslag, og oppgir at de ikke har konkrete planer om å etablere slik virksomhet, jf. kapittel 7.3.5.3. Selskapet har i dag [REDACTED].⁸⁷⁵
- (949) Videre viser Konkurransetilsynet til avsnitt (820) hvor det fremgår at [REDACTED] i Troms.
- (950) Når det gjelder Signal Marked som en potensiell konkurrent, har selskapet opplyst at de ikke har virksomhet i MDU-segmentet i Bardu og Sørreisa, og [REDACTED].⁸⁷⁶ For Tromsø kommune tilbyr Signal Marked MDU-tjenester [REDACTED] opplyst at de [REDACTED].⁸⁷⁷ [REDACTED] Signal Marked dekke en begrenset andel av det totale markedet. På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at Signal Markeds ekspansjon i Tromsø eller etablering i Bardu og Sørreisa, ikke er tilstrekkelig sannsynlig, tidsnær og effektiv.
- (951) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at ekspansjon eller etablering fra disse aktørene verken er sannsynlig eller tidsnær, og at eventuelle etableringer uansett ikke vil være av et omfang som kan utgjøre et effektivt konkurransepress.

⁸⁷⁰ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 22

⁸⁷¹ Brev fra Trollfjord Bredbånd 21. november 2025.

⁸⁷² Brev fra Nordkraft Fiber 24. februar 2026, svar på spørsmål 3.

⁸⁷³ Tilsvaret fra Telenor, kapittel 5.8.1.

⁸⁷⁴ Referat fra møte med Obos Nett, 5. mai 2026.

⁸⁷⁵ Referat fra møte med 3Net, 5. mai 2026.

⁸⁷⁶ Brev fra Signal Marked, 22. Mai 2026, svar på spørsmål 1 og 2.

⁸⁷⁷ Brev fra Signal Marked, 22. Mai 2026, svar på spørsmål 5 og 6.

7.3.7.5 *Vurdering av om etablering og ekspansjon fra aktører med leid infrastruktur i MDU-segmentet i Bardu, Sørreisa og Tromsø er sannsynlig, effektiv og tidsnært*

- (952) I MDU-segmentet kan etablering og ekspansjon skje gjennom leid infrastruktur, der aktører leier tilgang fra tredjeparter. Konkurransetilsynet viser til at flere aktører gjør dette i dag, herunder Obos, [REDACTED], NextGenTel og Bahnhof.⁸⁷⁸
- (953) For at nye og eksisterende aktører skal kunne etablere eller ekspandere virksomheten til nye geografiske områder ved bruk av leid infrastruktur, er de avhengige av at det finnes tilgjengelig infrastruktur for leie i de områdene de ønsker å etablere seg i.
- (954) Opplysninger fra aktørene i markedet indikerer at tilgang til leid infrastruktur kan variere betydelig mellom geografiske områder, og at denne variasjonen kan utgjøre en etableringsbarriere for aktører som ikke eier egen infrastruktur. Obos opplyser at [REDACTED]
[REDACTED]. Selskapet skriver at de « [REDACTED]
[REDACTED] ». Selskapet presiserer at [REDACTED].⁸⁷⁹
- (955) Telia opplyser at « [REDACTED]
[REDACTED] ». ⁸⁸⁰
- (956) Konkurransetilsynet vurderer at aktører som baserer seg på leie av infrastruktur i enkelte områder kan oppleve utfordringer knyttet til tilgang på infrastruktur, jf. avsnitt (954) og (955). Videre varierer tilgangen på leid infrastruktur mellom ulike områder, avhengig av hvilke infrastruktureiere som tilbyr leie lokalt. I høringssvar fra Telia fremgår det at [REDACTED].
- (957) Kostnader ved å leie infrastruktur har betydning for aktørenes mulighet og insentiver til å etablere seg i nye geografiske områder. Bahnhof viser til at [REDACTED]
[REDACTED], mens OBOS trekker frem kostnaden ved å [REDACTED].⁸⁸¹
- (958) Videre fremgår det av høringssvar fra Viken Fiber at selskapet normalt [REDACTED] til MDU-tilknytningspunkter: « [REDACTED]
[REDACTED] ». ⁸⁸²
- (959) Telia, som både eier og leier infrastruktur, opplyser at «*generelt innebærer egneid infrastruktur høye investeringskostnader og lave driftskostnader. Leid infrastruktur har som oftest lave investeringskostnader, men høyere driftskostnader*». ⁸⁸³
- (960) På denne bakgrunn vurderer Konkurransetilsynet at de løpende kostnadene til leie av infrastruktur kan gjøre det utfordrende for aktører å oppnå lønnsomhet i MDU-segmentet, særlig for aktører som må leie store deler av infrastrukturen eller som ikke har et tilstrekkelig kundegrunnlag til å bære disse kostnadene.
- (961) Leie av infrastruktur kan riktignok redusere etablerings- og ekspansjonshindringene, men innebærer samtidig høyere løpende kostnader. I et segment med lave marginer kan dette

⁸⁷⁸ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 5; [REDACTED]; Brev fra NextGenTel 21. november 2025, svar på spørsmål 6; Brev fra Bahnhof 21. november 2026, svar på spørsmål 6 c.

⁸⁷⁹ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 10.

⁸⁸⁰ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁸⁸¹ Brev fra Bahnhof 13. februar 2026, svar på spørsmål 1 d; og brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁸⁸² Brev fra Viken Fiber 13. februar 2026, svar på spørsmål 2

⁸⁸³ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 3.

begrense lønnsomheten og dermed redusere muligheten for etablering i områder der aktører må leie store deler av infrastrukturen.

- (962) Telia opplyser at det [REDACTED] Sør-Norge.⁸⁸⁴
- (963) Konkurransetilsynet legger til grunn at kostnaden til leie av infrastruktur ved etablering eller ekspansjon til Tromsø er på nivå med tilsvarende byer i Sør-Norge, men for ekspansjon til Bardu og Sørreisa vurderes kostnadene som høyere enn i byområdene.
- (964) Markedspotensialet er viktig for vurderingen av etablering i MDU-segmentet, uavhengig av om aktøren baserer seg på leid eller egen infrastruktur. OBOS og andre aktører viser til [REDACTED] er avgjørende for om etablering er kommersielt lønnsomt.⁸⁸⁵ GlobalConnect oppgir i sitt høringssvar at Tromsø er en relativt stor by [REDACTED] Harstad beskrives som [REDACTED]. Øvrige byer og tettsteder i Troms oppgis [REDACTED].⁸⁸⁶
- (965) På bakgrunn av disse opplysningene mener Konkurransetilsynet at etableringshindringene for aktører som leier infrastruktur til MDU-segmentet i Tromsø er noe lavere enn i Bardu og Sørreisa, som har mindre markedspotensial.
- (966) Konkurransetilsynets informasjonsinnhenting viser at [REDACTED] Bardu, Sørreisa eller Tromsø. OBOS [REDACTED]⁸⁸⁷
- (967) Bahnhof [REDACTED]».⁸⁸⁸
- (968) Telia opplyser at [REDACTED]⁸⁸⁹
- (969) Samlet vurderer Konkurransetilsynet at nyetableringer i Bardu, Sørreisa eller Tromsø verken er sannsynlig eller tidsnært, og at eventuelle etableringer ikke vil være av et omfang at det kan utgjøre et effektivt konkurransepress i MDU-segmentet. Tilsynet anser etter dette at etableringshindringene er lavere i Tromsø enn i områder utenfor Tromsø, men at [REDACTED] i Bardu, Sørreisa eller Tromsø.
- (970) Telenor opplyser at det er velfungerende konkurranse i MDU-segmentet og at GlobalConnect etter foretakssammenslutningen vil beholde fiber nær MDU-er som andre kan leie.⁸⁹⁰
- (971) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (957)-(960), hvor det fremgår at kostnader til leie av infrastruktur samt markedspotensialet er viktige faktorer når aktører vurderer etablering og ekspansjon i nye geografiske områder. [REDACTED] etablering eller ekspansjon i Bardu, Sørreisa eller Tromsø med leid infrastruktur. Tilsynet kan heller ikke se holdepunkter for at dette vil endre seg. På denne

⁸⁸⁴ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁸⁸⁵ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 21 og brev fra Telia 21. november 2025, svar på spørsmål 28.

⁸⁸⁶ Brev fra GlobalConnect 17. februar 2026, svar på spørsmål 4.

⁸⁸⁷ Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 22.

⁸⁸⁸ Brev fra Bahnhof 13. februar 2026, svar på spørsmål 1.

⁸⁸⁹ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 1.

⁸⁹⁰ Presentasjon fra møte med Telenor 4. mars 2026, side 11.

bakgrunn anser tilsynet derfor at muligheten for å leie fiber fra GlobalConnect ikke alene er tilstrekkelig til å gjøre etablering eller ekspansjon sannsynlig eller tidsnær.

- (972) Telenor anfører at det er sannsynlig at OBOS vil kunne gi tilbud til MDU-er i de aktuelle kommunene, og viser i tillegg til at Bahnhof har uttalt at de planlegger å etablere seg i Tromsø.⁸⁹¹ Telenor anfører videre at det er feil at eierskap til infrastruktur kan ha betydning for evnen til å konkurrere på parameterne pris og kvalitet, og viser her til at blant annet Obos og Bahnhof konkurrerer hardt på pris i konkurransen om MDU-kunder. Videre anfører Telenor at Konkurransetilsynet ikke har underbygget påstanden om at leiekostnadene er høye med tilstrekkelig bevis, og at vurderingen ikke gjelder Tromsø, Bardu og Sørreisa konkret.⁸⁹²
- (973) Konkurransetilsynet viser til vurderingene i avsnitt (966), hvor det fremgår at Obos Nett [REDACTED]. Obos oppgir at [REDACTED]. OBOS BBL kan opptre som forretningsfører for enkeltstående sameier eller borettslag i Tromsø, [REDACTED].⁸⁹³ Når det gjelder Bahnhof viser Konkurransetilsynet til vurderingene i avsnitt (967), hvor det fremgår at selskapet [REDACTED]. På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at etablering fra Obos Nett og Bahnhof i Tromsø, Bardu og Sørreisa verken er sannsynlighet eller tidsnær.
- (974) Når det gjelder anførselen om at det er feil at eierskap til infrastruktur har betydning for evnen til å konkurrere på pris, viser Konkurransetilsynet til at høringsvar fra Obos Nett, Telia, Surfnet og Viken Fiber tilsier at eierskap til infrastruktur kan gi konkurransefortrinn, blant annet gjennom [REDACTED], jf. avsnitt (372)-(375). At enkelte aktører som leier infrastruktur opptre aggressivt i markedet, endrer ikke at tilgangsvilkår og avhengighet av tredjepart kan påvirke konkurransevilkårene og lønnsomheten. Tilsynet viser her til at høyere variable kostnader gir svakere insentiver til å konkurrere hardt på pris og at høye variable kostnader kan ha betydning for marginene og dermed også lønnsomheten ved etablering.
- (975) Konkurransetilsynet viser videre til at Telia, som både eier og leier infrastruktur, opplyser at leid infrastruktur generelt innebærer lave investeringskostnader, men høye driftskostnader, jf. avsnitt (959). At kostnader ved leie av infrastruktur [REDACTED] etablering i MDU-segmentet underbygges også av OBOS og Viken Fiber.
- (976) Når det gjelder anførselen om at Konkurransetilsynets vurderinger ikke gjelder Tromsø, Bardu og Sørreisa konkret, viser tilsynet til at det er få aktører som leier infrastruktur i de aktuelle kommunene. Telia, [REDACTED].⁸⁹⁴ Videre opplyser Telia at [REDACTED].⁸⁹⁵ Selv om uttalelsen ikke knytter seg spesifikt til Bardu og Sørreisa, viser tilsynet til at den belyser generelle forhold ved tilgangen på infrastruktur, som etter tilsynets vurdering også er relevante for de aktuelle kommunene.
- (977) GlobalConnect anfører at selskapet etter foretakssammenslutningen [REDACTED] insentiver til å tilby grossisttilgang i MDU-segmentet, noe som vil styrke konkurransen ved at flere aktører kan benytte selskapets infrastruktur.⁸⁹⁶

⁸⁹¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 262 og 281.

⁸⁹² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 282-287.

⁸⁹³ Referat fra møte med Obos Nett, 5. mai 2026.

⁸⁹⁴ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 4 c.

⁸⁹⁵ Brev fra Telia 13. februar 2026, svar på spørsmål 4 b.

⁸⁹⁶ Tilsvaret fra GlobalConnect, kapittel 3.

- (978) Som det fremgår av avsnitt (971) er det Konkurransetilsynets vurdering at muligheten for å leie fiber fra GlobalConnect ikke alene er tilstrekkelig til å gjøre etablering eller ekspansjon sannsynlig eller tidsnær. GlobalConnects endrende insentiver etter foretakssammenslutningen vil følgelig ikke alene medføre økt konkurranse i de aktuelle kommunene.
- (979) Det er på denne bakgrunn Konkurransetilsynets vurdering at nyetableringer i Bardu, Sørreisa eller Tromsø verken er sannsynlighet eller tidsnær, og at eventuelle etableringer ikke vil være av et omfang som kan utgjøre et effektivt konkurransepress i MDU-segmentet.

7.3.7.6 Konklusjon

- (980) Etableringshindringene i markedet for salg av bredbånd til SDU- og MDU-segmentet i de geografiske segmentene hvor partene har overlappende egen eller leid infrastruktur, er etter Konkurransetilsynets oppfatning høye, både for nye aktører som ønsker å etablere egen infrastruktur og for nye aktører som ønsker å etablere seg ved å leie tilgang til infrastruktur. For eksisterende aktører som ønsker å ekspandere, vil ekspansjonshindringene være noe lavere. Det er likevel tilsynets vurdering at etablering og ekspansjon ikke vil være sannsynlig, tidsnær og effektiv, og dermed ikke i stand til å utøve et tilstrekkelig konkurransepress på partene etter foretakssammenslutningen.

7.3.8 Kjøpermakt

7.3.8.1 Innledning

- (981) Kundernes kjøpermakt kan i noen tilfeller hindre tilbyderne i å utøve markedsrett. Graden av kjøpermakt vil normalt bestemmes av hvor avhengig kunden er av tilbyderen, samt hvor avhengig tilbyderen er av kundene som avsetningskanal.
- (982) En kunde vil kunne være mindre avhengig av en tilbyder dersom kunden har muligheter og insentiver til å bytte tilbyder, foreta en vertikal integrasjon i oppstrømsmarkedet, få nye aktører til å etablere seg i oppstrømsmarkedet, utsette innkjøp eller avstå fra å kjøpe andre produkter som tilbyderen produserer.⁸⁹⁷
- (983) Det at enkelte kunder har en betydelig grad av kjøpermakt er ikke i seg selv tilstrekkelig til å motvirke potensielle konkurransebegrensende virkninger dersom de fusjonerende virksomhetene kan utøve markedsrett overfor andre kunder med mindre kjøpermakt.⁸⁹⁸ Videre kan foretakssammenslutningen redusere kjøpermakten til kunder som tidligere har hatt kjøpermakt.⁸⁹⁹

7.3.8.2 Konkurransetilsynets vurdering av kjøpermakt

- (984) Kundene i markedet for bredbåndssaksess til privatpersoner består av individuelle forbrukere i SDU-segmentet, og privatkunder i boligsammenslutninger i MDU-segmentet, jf. kapittel 4.1.3. Kundene er i hovedsak små og mange, og hver enkelt kunde har liten kjøpermakt. Det er Konkurransetilsynets vurdering at dette tilsier at den enkelte leverandør i liten grad vil være avhengig av hver enkelt av disse kundene, som tilsier kundene har lav kjøpermakt.
- (985) Når det gjelder SDU-kundernes mulighet til å bytte leverandør, er kundene knyttet til en fysisk adresse og kan bare velge mellom leverandører med bredbåndssdekning på den aktuelle adressen, jf. kapittel 5.2.2.2. Tilgjengelige bredbåndstjenester på adressen vil dermed i praksis avgrense kundernes muligheter og insentiver til å sette alternative leverandørene opp mot hverandre. I områder der tilgjengelige bredbåndstjenester er begrenset, vil dette etter

⁸⁹⁷ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 65.

⁸⁹⁸ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 67.

⁸⁹⁹ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 68.

Konkurransetilsynets vurdering begrense kundens mulighet til å motvirke at en tilbyder øker prisene, reduserer kvaliteten eller på annen måte forringer vilkårene, ved å bytte leverandør.

- (986) Kunder i MDU-segmentet har noe mer forhandlingsmakt enn SDU-kunder, særlig når de representerer mange boenheter jf. avsnitt (79) og (80). Konkurransetilsynet viser likevel til at segmentet for MDU-kunder i Tromsø, Bardu og Sørreisa består av mange små og mellomstore MDU-er og noen store MDU-er med mer enn 100 boenheter⁹⁰⁰. På bakgrunn av dette utgjør omsetningen knyttet til den enkelte MDU sannsynligvis en begrenset andel av partenes samlede omsetning i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder. Dette innebærer at den enkelte leverandør i mindre grad vil være avhengig av hver enkelt av disse kundene, som tilsier at også disse kundene har begrenset kjøpermakt.
- (987) Når det gjelder MDU-kunders mulighet til å bytte leverandør, er de i likhet med SDU-kunder knyttet til en fysisk adresse, jf. kapittel 5.2.2.2. Til forskjell fra SDU-kunder eier MDU-kundene normalt et internt sprednett i bygget, jf. avsnitt (79), noe som kan gi MDU-er noe større muligheter til å bytte leverandør der flere tilbydere er til stede regionalt, selv om disse ikke nødvendigvis er tilkoblet den aktuelle adressen i dag. Etter Konkurransetilsynets vurdering er alternative leverandører likevel begrenset til de aktørene som er til stede i regionen, jf. kapittel 5.2.2.3.2. Der utvalget aktører er begrenset, kan MDU-kunders mulighet til å motvirke at en tilbyder øker prisene, reduserer kvaliteten eller på annen måte forringer vilkårene, ved å bytte leverandør, være tilsvarende begrenset.
- (988) Telenor anfører at Konkurransetilsynet uten ytterligere undersøkelser og bevis konkluderer med at kjøpermakten er begrenset. Telenor viser til at MDU-er representerer flere boenheter og ofte bruker anbudslignende prosesser for å innhente tilbud fra flere aktører. Kjøpermakten vises også ved at prisene til MDU-er ligger rundt █ prosent lavere enn prisene for SDU-er, som etter Telenors oppfatning er konsistent med at MDU-er utøver et vesentlig prispress og/eller at konkurransen om MDU-er er hard.⁹⁰¹ Videre er det Telenors oppfatning at det ikke er riktig at MDU-enes mulighet til å bytte leverandør er tilsvarende begrenset som for SDU, ettersom MDU-ene eier sine egne sprednett, og aktører i nærheten fortsatt kan gi tilbud i anbudskonkurransene blant annet med henvisning til at det er et velfungerende marked for leie av uplinks i Norge.⁹⁰²
- (989) Konkurransetilsynet viser til avsnitt (986), hvor det fremgår at tilsynet vurderer at segmentet for MDU-kunder i Tromsø, Bardu og Sørreisa består av mange små og mellomstore MDU-er som har lav kjøpermakt, og at foretakssammenslutningen også vil begrense kjøpermakten til de større MDU-ene. Videre er det tilsynets vurdering at kundenes muligheter til å sette konkurransedyktige tilbud opp mot hverandre, vil reduseres etter foretakssammenslutningen. Antall aktører i Tromsø etter foretakssammenslutningen går fra fire til tre, hvor Telia ikke vurderes som en nær konkurrent til partene i Tromsø, jf. Tabell 8, og avsnitt (825), antall aktører i Bardu kommune reduseres fra to til én etter foretakssammenslutningen jf. Tabell 8, og antall aktører i Sørreisa reduseres fra tre til to etter foretakssammenslutningen, jf. Tabell 8. Videre opplyser Signal Marked at GlobalConnect █⁹⁰³ Etter foretakssammenslutningen vil kundene dermed miste █ konkurransedyktige tilbyderen på pris i det berørte segmentet. Dette vil etter tilsynets vurdering redusere kundenes muligheter til å sette alternative leverandører opp mot hverandre, og begrense kjøpermakten.
- (990) Når det gjelder Telenors anførsel om at aktører i nærheten fortsatt kan gi tilbud i en anbudskonkurranse, viser tilsynet til █

⁹⁰⁰ Vedlegg 1, kapittel 3.1.2.

⁹⁰¹ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 287.

⁹⁰² Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 289.

⁹⁰³ Referat fra oppfølgingssamtale med Signal Marked AS 22. mai 2026.

_____, jf. avsnittene (945) og (971).

- (991) Graden av kjøpermakt anses derfor ikke som tilstrekkelig til å motvirke de konkurransemessige virkningene av foretakssammenslutningen.
- (992) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at kjøpermakten i markedet for bredbåndsaksess er begrenset, og dermed ikke vil hindre tilbyderne i å utøve markedsrett.

7.3.9 Konklusjon ikke-koordinerte virkninger i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder

- (993) Telenor og GlobalConnect er store leverandører av bredbåndsaksess til privatkunder i områder hvor partene har overlappende infrastruktur, både innen SDU- og MDU-segmentet. Etter foretakssammenslutningen vil antall aktører som konkurrerer om kundene reduseres. Partene vil få høye markedsandeler i SDU- og MDU-segmentet. I MDU-segmentet og i flere av SDU-segmentene er endringen i markedsandel stor, noe som indikerer at svekkelsen i konkurransen er betydelig.
- (994) I SDU-segmentet hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen fiberinfrastruktur legger Konkurransetilsynet til grunn at partene er hverandres næreste konkurrenter. Samlet har partene en markedsandel på █ prosent målt etter aktive aksesser ved utgangen av 2024, jf. Tabell 3. Andre fibertilbydere på egen infrastruktur utøver et sterkt konkurransepress mot partene, men har samlet og hver for seg begrenset overlappende infrastruktur med partene. Telia utøver et sterkt konkurransepress på aksesser de tilbyr HFC. Tilbydere av bredbånd på andre teknologier enn fiber og HFC på egen infrastruktur, utøver et begrenset konkurransepress overfor partene og øvrige fibertilbydere på egen infrastruktur. Det er derfor tilsynets vurdering at bortfallet av konkurransen mellom partene vil medføre en betydelig begrensning av konkurransen i segmentet.
- (995) I SDU-segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd, legger Konkurransetilsynet til grunn at partene er hverandres næreste konkurrenter. Samlet har partene en markedsandel på █ prosent målt etter aktive aksesser ved utgangen av 2024, jf. Tabell 4. Det er tilsynets vurdering at GlobalConnects fibertilbud utøver et betydelig konkurransepress mot Telenor, mens Telenors HFC-tilbud utøver et merkbart konkurransepress mot GlobalConnect. Andre fibertilbydere på egen infrastruktur utøver et konkurransepress mot partene, men har samlet og hver for seg begrenset overlappende infrastruktur med partene. Telia utøver et sterkt konkurransepress mot partene på aksesser hvor Telia har overlappende HFC-infrastruktur, men dette gjelder en begrenset andel av aksessene i segmentet. Andre tilbyderes bredbåndstilbud på andre teknologier enn fiber på egen infrastruktur, herunder Telias FTB-tilbud, utøver et begrenset konkurransepress mot partene og øvrige fibertilbydere. Det er derfor tilsynets vurdering at bortfallet av konkurransen mellom partene vil medføre en betydelig begrensning av konkurransen i segmentet.
- (996) I SDU-segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur, og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, legger Konkurransetilsynet til grunn at GlobalConnect er Telenors næreste konkurrent. I de deler av segmentet hvor det ikke er HFC-tilbydere til stede, og spesielt hvor heller ikke Telia tilbyr bredbånd via FTB, er Telenor GlobalConnects næreste konkurrent. Dette gjelder fordi Telenors FTB-tilbud er ett av få, eller det eneste, relevante alternativet til GlobalConnects fibertilbud, samt at konkurransepresset fra FTB har større betydning når det ikke er alternative fiber- eller HFC-tilbydere. Samlet har partene en markedsandel på █ prosent målt etter aktive aksesser ved utgangen av 2024, jf. Tabell 5. Det er tilsynets vurdering at Telia er en nær konkurrent av partene, og GlobalConnects næreste konkurrent, i segmentet som helhet. Telia har likevel bare overlappende HFC-infrastruktur på om lag █ prosent av aksessene i segmentet, som begrenser Telias mulighet til å utøve et

konkurransetryk mot partene, samlet for alle aksessene. Øvrige aktører er etter tilsynets vurdering ikke nære konkurrenter av partene i segmentet. Samlet sett er det tilsynets vurdering at ettersom GlobalConnect er Telenors næreste konkurrent, og Telenor er en nær konkurrent av GlobalConnect i en relativt stor andel av segmentet, vil bortfallet av konkurransen mellom partene, medføre en betydelig begrensning av konkurransen i segmentet.

- (997) I SDU-segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur, og GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd gjennom VULA, legger Konkurransetilsynet til grunn at Telenor er GlobalConnects næreste konkurrent, og at GlobalConnect er en nær konkurrent av Telenor. Samlet har partene en markedsandel på █ prosent målt etter aktive aksesser ved utgangen av 2024, jf. Tabell 6. NextGenTel utøver et betydelig konkurranstryk mot partene, og er Telenors næreste konkurrent i segmentet. Med sitt HFC-tilbud er Telia også en nær konkurrent av partene, men selskapets begrensede tilstedeværelse begrenser muligheten til å utøve et konkurranstryk mot partene. Videre utøver Telias FTB-tilbud et konkurranstryk, spesielt mot Telenor. Øvrige konkurrenter er etter tilsynets vurdering ikke nære konkurrenter av partene. Samlet sett er det tilsynets vurdering at bortfallet av konkurransen mellom partene, vil medføre en betydelig begrensning av konkurransen i området.
- (998) Når det gjelder segmentet for MDU-kunder, legger Konkurransetilsynet til grunn at partene er hverandres næreste konkurrenter i Bardu, Sørreisa og Tromsø. Samlet har partene en markedsandel på █ prosent målt etter aktive aksesser ved utgangen av 2024, jf. Tabell 7. Signal Marked er også en nær konkurrent av partene i Tromsø, men fremstår som en mindre nær konkurrent i Bardu og Sørreisa. Det er derfor tilsynets vurdering at bortfallet av konkurransen mellom partene vil medføre en betydelig begrensning av konkurransen i segmentet.
- (999) På denne bakgrunn er det Konkurransetilsynets vurdering at partene utøver et konkurranstryk mot hverandre før foretakssammenslutningen, innen SDU- og MDU-segmentene for salg av bredbåndsaksess til privatkunder. Etter foretakssammenslutningen vil dette konkurranstrykket falle bort, og isolert sett føre til at partene vil få incentiver til å øke prisene og/eller redusere kvaliteten i segmentene. Videre mener tilsynet at de andre aktørene i segmentene også vil få incentiver til å øke prisene etter foretakssammenslutningen.
- (1000) Telenor anfører at prisdannelsen i SDU-segmentet skjer på nasjonalt nivå, og ikke vil påvirkes av transaksjonen. Telenor viser til at █, og at Telenors █. Telenor anfører også █. 904
- (1001) Det er Konkurransetilsynets vurdering at selv om Telenors █, kan andre aktører som Telenor møter i konkurransen om den enkelte kunde █. Tilsynet viser blant annet til at GlobalConnect oppgir at tilpasninger av priser forekommer, for eksempel kampanjepriser for å møte konkurrerende tilbud, selv om veiledende priser er like i hele landet, jf. avsnitt (466). Telenor har også oppgitt at █, selv om listepriene er de samme, og at █, jf. avsnitt (162). Dette underbygger etter tilsynets vurdering at Telenor █.
- (1002) Selv om enkelte priser settes nasjonalt, er det Konkurransetilsynets vurdering at konkurransesituasjonen lokalt vil påvirke den faktiske prisen kundene ender opp med å

⁹⁰⁴ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 175 og 176, og brev fra Telenor 18. mai 2025, avsnitt 20 og 21.

betale for sitt bredbåndsabonnement. Bortfallet av denne konkurransen, vil redusere insentivene til å gi rabatterte priser.

- (1003) Det er høye etableringshindringer i markedet i forhold til markedets størrelse, og den potensielle konkurransen vil ikke være tilstrekkelig til å disiplinere etablerte aktører. Tilsynet legger derfor etter en samlet vurdering til grunn at etablering av nye aktører og ekspansjon fra eksisterende aktører, ikke er tilstrekkelig sannsynlig, tidsnær og effektiv.
- (1004) Kundenes kjøpermakt vil ikke kunne motvirke at Telenor øker prisene etter foretakssammenslutningen. I SDU-segmentet, og til dels i MDU-segmentet, er denne muligheten allerede redusert, og etter foretakssammenslutningen reduseres kundenes muligheter til å sette alternative leverandører av bredbåndstjenester opp mot hverandre ytterligere, og begrenser dermed kjøpermakten.
- (1005) Konkurransetilsynet har på denne bakgrunn og basert på en samlet bevisvurdering kommet til at foretakssammenslutningen med tilstrekkelig grad av sannsynlighet vil medføre ikke-koordinerte konkurransebegrensende virkninger i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder, både i SDU- og MDU-segmentet hvor partene har overlappende virksomhet, som følge av at konkurransepresset mellom partene faller bort.

7.4 Om foretakssammenslutningen også vil skape eller styrke en dominerende stilling

- (1006) Konkurransetilsynet vil i det følgende vurdere om foretakssammenslutningen også vil skape eller styrke en dominerende stilling i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder, jf. avsnitt (327).
- (1007) Konkurransetilsynet viser til at foretakssammenslutningen vil føre til at partene samlet vil få høye markedsandeler på aksesser hvor partene har overlappende virksomhet i SDU-segmentet, jf. kapittel 7.3.1.
- (1008) I segmentet hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur er markedsandeler per utgangen av 2024 målt etter aktive aksesser før foretakssammenslutningen henholdsvis ■■■ prosent for GlobalConnect, ■■■ prosent for Telenor og ■■■ prosent for partene samlet, jf. Tabell 3.
- (1009) Når det gjelder segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd er markedsandeler per utgangen av 2024 målt etter aktive aksesser før foretakssammenslutningen henholdsvis ■■■ prosent for GlobalConnect, ■■■ prosent for Telenor og ■■■ prosent for partene samlet, jf. Tabell 4.
- (1010) Videre, i segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB er markedsandeler per utgangen av 2024 målt etter aktive aksesser før foretakssammenslutningen henholdsvis ■■■ prosent for GlobalConnect, ■■■ prosent for Telenor og ■■■ prosent for partene samlet, jf. Tabell 5.
- (1011) I segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA er markedsandeler per utgangen av 2024 målt etter aktive aksesser henholdsvis ■■■ prosent for GlobalConnect, ■■■ prosent for Telenor og ■■■ prosent for partene samlet, jf. Tabell 6.
- (1012) Konkurransetilsynet viser videre til at foretakssammenslutningen vil føre til at partene samlet vil få høye markedsandeler i MDU-segmentet i Bardu, Sørreisa og Tromsø, jf. kapittel 7.3.2. Markedsandeler i MDU-segmentet i de tre byene per utgangen av 2024 målt etter aktive aksesser før foretakssammenslutningen er henholdsvis ■■■ prosent for GlobalConnect, ■■■ prosent for Telenor og ■■■ prosent for partene samlet, jf. Tabell 7.
- (1013) De høye samlede markedsandelene til partene på mellom ■■■ og ■■■ prosent i SDU-segmentet og ■■■ prosent i MDU-segmentet tilsier at partene vil kunne utøve betydelig markedsrett

etter foretakssammenslutningen. I henhold til praksis fra EU-domstolen vil et foretaks markedsandel normalt være den viktigste indikatoren på om et foretak innehar en dominerende stilling, jf. avsnitt (336). Markedsandeler på 50 prosent eller mer vil etter rettspraksis være en presumsjon for dominans, jf. avsnitt (336). Foretakssammenslutningen vil gi partene markedsandeler som er høyere, og i flere segmenter betydelig høyere, enn dette. Det er Konkurransetilsynets vurdering at partenes høye samlede markedsandeler i denne saken tilsier at foretakssammenslutningen vil skape eller styrke en dominerende stilling i markedet for salg av bredbåndsaksess til privatkunder til SDU- og MDU-kunder i segmentene hvor partene har overlappende infrastruktur.

- (1014) Konkurransetilsynet viser videre til at det også er andre faktorer som tilsier at foretakssammenslutningen vil skape eller styrke en dominerende stilling.
- (1015) Foretakssammenslutningen fjerner en viktig konkurrent i allerede konsentrerte segmenter, jf. kapittel 7.3.1 og 7.3.2. Konkurransetilsynet har funnet at partene er nære konkurrenter, og utøver et betydelig konkurransepress mot hverandre før foretakssammenslutningen. I SDU-segmentene hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur, og hvor GlobalConnect tilbyr fiber på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC, er partene hverandres næreste konkurrenter, jf. kapittel 7.3.3.2 og 7.3.3.3. I SDU-segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiber på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, er GlobalConnect Telenors næreste konkurrent, mens Telenor også utøver et visst konkurransepress mot GlobalConnect, når GlobalConnect er eneste fibertilbyder på egen infrastruktur, jf. kapittel 7.3.3.4. I SDU-segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA er partene nære konkurrenter, og Telenor er GlobalConnects næreste konkurrent i segmentet, jf. kapittel 7.3.3.5.2.4. Videre, i MDU-segmentet er partene nære konkurrenter, og utøver et betydelig konkurransepress overfor hverandre, jf. kapittel 7.3.4. Foretakssammenslutningen vil medføre at dette konkurransepresset faller bort.
- (1016) Øvrige konkurrenter har lave markedsandeler sammenlignet med partene i de ulike segmentene, jf. kapittel 7.3.1 og 7.3.2. I SDU-segmentene hvor partene har overlappende egen fiberinfrastruktur, og hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur, og Telenor tilbyr HFC-bredbånd, utøver øvrige konkurrenter med bredbånd via fiber og HFC et konkurransepress mot partene, men disse aktørene har samlet og hver for seg begrenset overlappende dekning med partene. Øvrige aktører som tilbyr bredbånd via FTB utøver et begrenset konkurransepress mot partene, sammenlignet med konkurransepresset partene, og øvrige tilbydere av bredbånd via fiber og HFC, utøver mot hverandre.
- (1017) I SDU-segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB, har Telia en høyere markedsandel enn Telenor, og Telias HFC-tilbud utøver et betydelig konkurransepress mot partene, og er GlobalConnects næreste konkurrent. Dette er likevel begrenset til om lag ■ prosent av aksessene, hvor Telia har overlappende HFC-infrastruktur med GlobalConnect. I SDU-segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber via VULA, er NextGenTel Telenors næreste konkurrent, og utøver et konkurransepress mot partene. Telia utøver også et konkurransepress, og er en konkurrent av partene, men dette er begrenset til aksessene hvor Telia har overlappende infrastruktur med Telenor.
- (1018) I MDU-segmentet er Signal Marked en nær konkurrent av partene, men har en vesentlig mindre markedsandel enn partene.
- (1019) Det er Konkurransetilsynets oppfatning at ingen konkurrenter har en tilstrekkelig sterk posisjon til å motvirke konkurranseskadelige virkninger av foretakssammenslutningen.
- (1020) Etableringshindringene er etter Konkurransetilsynets oppfatning høye både for nye aktører som ønsker å etablere egen infrastruktur og for nye aktører som ønsker å etablere seg ved å leie tilgang til infrastruktur jf. kapittel 7.3.7. Tilsynet har på denne bakgrunn lagt til grunn at etablering av nye aktører eller ekspansjon fra eksisterende tilbydere, ikke er tilstrekkelig

sannsynlig, effektiv eller tidsnær til å kunne utøve et effektivt konkurransepress på partene i de aktuelle segmentene.

- (1021) Konkurransetilsynet har videre funnet at kundene består av individuelle privatkunder i SDU-segmentet, og privatkunder gjennom boligsammenslutninger i MDU-segmentet. For sistnevnte kundegruppe inngår bredbåndstilbyderen en avtale med boligsammenslutningen som handler på vegne av sine beboere, jf. kapittel 4.1.3. Kundene er i hovedsak små og mange, og hver enkelt kunde har begrenset kjøpermakt, jf. avsnitt (992). Det er tilsynets vurdering at dette tilsier at den enkelte leverandør i liten grad vil være avhengig av hver enkelt av disse kundene, og at graden av kjøpermakt derfor ikke anses som tilstrekkelig til å motvirke de konkurransemessige virkningene av foretakssammenslutningen jf. kapittel 7.3.8.
- (1022) Telenor anfører at Konkurransetilsynet ikke har sannsynliggjort at foretakssammenslutningen vil skape eller styrke en dominerende stilling i noe relevant marked. Etter Telenors syn bygger tilsynets vurdering på et mangelfullt og til dels uriktig grunnlag, blant annet ved at tilsynets analyser bygger på en feilaktig behandling av data for HP, og at det ikke er foretatt en tilstrekkelig konkret avgrensning eller analyse av et definert marked.⁹⁰⁵ Videre anfører Telenor at de overlappende områdene tilsynet har identifisert utgjør en liten andel av et nasjonalt marked for salg av bredbåndskunder til privatkunder, og at partene disiplineres av nasjonale aktører, og aktører med regional/lokal tilstedeværelse.⁹⁰⁶
- (1023) Konkurransetilsynet viser til vurderingen i avsnitt (389), hvor det fremgår at selv om det kan være variasjoner i det umiddelbare konkurransepresset avhengig av om en aksesser er HP eller HC, så finner tilsynet at bruk av HP som indikator for overlapp fanger opp det reelle konkurransepresset som ligger i at aksessen kan bygges ut til HC. Til dette kommer at HP i stor grad benyttes til å definere dekningsgrad, både av partene selv, av NKOM og av ESA.
- (1024) Når det gjelder anførselen om manglende avgrensning av markedet, viser Konkurransetilsynet til kapittel 5.2.2.3 hvor tilsynet redegjør for grunnlaget for å gjøre en aggregert vurdering av foretakssammenslutningens virkninger innenfor områder hvor partene har overlappende infrastruktur. Videre viser tilsynet til avsnitt (1007)-(1011), og avsnitt (1014)-(1017), hvor tilsynet redegjør for de konklusjoner som danner grunnlag for tilsynets vurdering av om foretakssammenslutningen også vil skape eller styrke en dominerende stilling.
- (1025) Det er videre Konkurransetilsynets vurdering at [redacted] Telenor [redacted] har den lokale konkurransesituasjonen betydning for den faktiske prisen bredbåndskunder betaler, både hos Telenor og hos andre bredbåndslleverandører, jf. avsnitt (1001)-(1002). Det er på denne bakgrunn tilsynets vurdering at konkurransen mellom partene disiplinere den faktiske prissettingen, og at bortfallet av denne konkurransen vil redusere insentivene til å gi rabatterte priser. Selv om Telenor også tilbyr bredbånd i områder som ikke omfattes av transaksjonen, og hvor prisinsentivene følgelig ikke endres, er ikke dette til hinder for at foretakssammenslutningen i betydelig grad hindrer effektiv konkurranse i områder hvor partene har overlappende infrastruktur.
- (1026) På denne bakgrunn legger Konkurransetilsynet til grunn at foretakssammenslutningen vil skape eller styrke en dominerende stilling for partene i markedet for salg av bredbåndsaksess i områder hvor partene har overlappende virksomhet. Partene vil dermed kunne utøve betydelig markedsrett i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder etter foretakssammenslutningen.

⁹⁰⁵ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 290.

⁹⁰⁶ Tilsvaret fra Telenor, avsnitt 292.

- (1027) Med mindre det foreligger effektivitetsgevinster som er tilstrekkelige til å motvirke konkurransebegrensningen, vil foretakssammenslutningen i betydelig grad hindre effektiv konkurranse i markedet for bredbåndsaksess til privatkunder.

8 EFFEKTIVITETSGEVINSTER

8.1 Innledning

- (1028) Konkurransetilsynet skal forby en foretakssammenslutning dersom tilsynet finner at den i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, jf. konkurranseloven § 16 første ledd.
- (1029) En foretakssammenslutning kan likevel ikke forbys dersom den medfører effektivitetsgevinster som kommer kundene til gode, og disse gevinstene oppveier tapet kundene vil kunne bli påført ved redusert konkurranse som følge av foretakssammenslutningen. Foretakssammenslutningen vil da ikke i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.⁹⁰⁷
- (1030) Dersom effektivitetsgevinster skal kunne vektlegges må de komme kundene til gode, være ervervsspesifikke og dokumenterte. Disse tre vilkårene er kumulative.⁹⁰⁸
- (1031) Ved vurderingen av om effektivitetsgevinstene kommer kundene til gode er vurderingstemaet hvorvidt kundene kommer dårligere ut med foretakssammenslutningen enn om den ikke hadde funnet sted. Dette innebærer at gevinstene må være relevante og tilstrekkelige, realisert innen rimelig tid, og at de må komme kundene til gode i de relevante markeder hvor de potensielle skadevirkningene oppstår.⁹⁰⁹
- (1032) Effektivitetsgevinstene må videreføres til kundene.⁹¹⁰ Besparelser som fører til lavere variable eller marginale kostnader vil derfor normalt være mer relevant ved vurderingen av effektivitetsgevinstene enn besparelser i faste kostnader.⁹¹¹ Årsaken er at de førstnevnte besparelsene i større grad vil påvirke tilbyderens prissetting og således komme kundene til gode.⁹¹²
- (1033) Det er videre et krav om at effektivitetsgevinstene er spesifikt knyttet til den aktuelle foretakssammenslutningen. Dette er formulert som et vilkår om at kostnadsbesparelsen må være ervervsspesifikk. Det må følgelig vurderes i hvilken grad de anførte kostnadsbesparelsene vil kunne realiseres uavhengig av foretakssammenslutningen. Dersom det er sannsynlig at gevinstene kan bli realisert uavhengig av denne og på en mindre konkurransebegrensende måte, vil de ikke bli hensyntatt.⁹¹³
- (1034) Effektivitetsgevinstene må også kunne dokumenteres og etterprøves på en slik måte at Konkurransetilsynet vurderer det som sannsynlig at disse vil materialisere seg og være tilstrekkelige til å oppveie potensielle skadevirkninger for kundene som følge av

⁹⁰⁷ Sak M.7630 FedEx/TNT avsnitt 498 og 499 og sak T-175/12 Deutsche Börse v Commission avsnitt 236-238 jf. COMP/M.6166 Deutsche Börse/NYSE avsnitt 1134 og 1135. Se også Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 76 ff, jf. fortalen nr. 29 i fusjonsforordningen.

⁹⁰⁸ Sak M.7630 FedEx/TNT avsnitt 501 og sak T-175/12 Deutsche Börse v Commission avsnitt 238, jf. COMP/M.6166 Deutsche Börse/NYSE avsnitt 1134 og 1135. Se også Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 kapittel VII, avsnitt 79.

⁹⁰⁹ Sak M.7630 FedEx/TNT avsnitt 502 og COMP/M.6166 Deutsche Börse/NYSE avsnitt 1137, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 79

⁹¹⁰ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03, avsnitt 84.

⁹¹¹ Med variable kostnader menes kostnader som varierer med produksjons- eller salgsnivået i den relevante periode. Marginalkostnadene er de kostnadene som er forbundet med økning av produksjon eller salg på marginen.

⁹¹² Sak M.7630 FedEx/TNT avsnitt 504, jf. Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 80

⁹¹³ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 85

transaksjonen.⁹¹⁴ Det er således kun kostnadsbesparelser som er tilstrekkelig godt dokumentert og konkretisert som vil bli vurdert.⁹¹⁵

(1035) De anførte effektivitetsgevinstene fra meldingen vil bli gjennomgått og vurdert nedenfor.

8.2 Konkurransetilsynets vurdering av effektivitetsgevinster

(1036) Partene anfører i meldingen at foretakssammenslutningen vil medføre synergier med eksisterende fibervirksomhet i Telenor, noe som vil gi stordriftsfordeler som er estimert til om lag [redacted] kroner hvorav [redacted] kroner er estimert besparelse som følge av [redacted]

⁹¹⁶

(1037) Partene anfører videre i meldingen at foretakssammenslutningen vil skape synergier [redacted]

⁹¹⁷

(1038) Partene anfører også at foretakssammenslutningen vil gi effektivitetsgevinster [redacted]

⁹¹⁸

(1039) Det er Konkurransetilsynets vurdering at de anførte besparelsene som følge av synergier, jf. avsnitt (1036) og (1037) ikke er tilstrekkelig dokumentert, og videre at disse er oppgitt på et så overordnet nivå at tilsynet ikke kan ta stilling til om det er sannsynlig at de vil materialisere seg. Tilsynet peker også på at besparelser knyttet til [redacted] vil kunne betegnes som faste kostnader som i mindre grad vil påvirke aktørenes prissetting og dermed normalt ikke vil komme kundene til gode.

(1040) Videre er det Konkurransetilsynets vurdering at effektivitetsgevinster gjennom [redacted] jf. avsnitt (1038) ikke er tilstrekkelig dokumentert til at tilsynet kan ta stilling til om det er sannsynlig at de vil materialisere seg, eller om de vil være tilstrekkelige til å oppveie skadevirkninger som følge av transaksjonen. Det er heller ikke tilstrekkelig dokumentert at de nevnte effektivitetsgevinstene er ervervsspesifikke.

(1041) Videre har partene heller ikke i tilsvaret, eller i annen senere korrespondanse, fremlagt ytterligere dokumentasjon på de anførte effektivitetsgevinstene.

(1042) Basert på dette finner Konkurransetilsynet at partene ikke i tilstrekkelig grad har dokumentert at det er sannsynlige og ervervsspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne oppveie de potensielle negative skadevirkningene for kundene som følger av redusert konkurranse.

8.3 Konklusjon

(1043) Som det fremgår av kapittel 7 har Konkurransetilsynet basert på en samlet bevisvurdering funnet at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse. Videre har tilsynet funnet at foretakssammenslutningen vil skape eller styrke en dominerende stilling for partene i markedet for salg av bredbåndsaksess i områder hvor partene har overlappende virksomhet, jf. kapittel 7.4. Det er tilsynets vurdering at partene ikke i tilstrekkelig grad har dokumentert ervervsspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne

⁹¹⁴ Kommisjonens retningslinjer for horisontale foretakssammenslutninger 2004/C 31/03 avsnitt 86.

⁹¹⁵ Sak T-175/12 Deutsche Börse v Commission avsnitt 275.

⁹¹⁶ Meldingen, side 62.

⁹¹⁷ Meldingen, avsnitt 299.

⁹¹⁸ Meldingen, avsnitt 300.

oppveie de potensielle negative skadevirkningene for kundene som følge av redusert konkurranse.

- (1044) Etter Konkurransetilsynets vurdering vil foretakssammenslutningen derfor i betydelig grad hindre effektiv konkurranse.

9 AVHJELPENDE TILTAK OG FORHOLDMESSIGHET

9.1 Innledning

- (1045) Konkurransetilsynet har kommet til at foretakssammenslutningen mellom Telenor og GlobalConnect i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse, jf. kapittel 7, samt skape eller styrke en dominerende stilling for partene i markedet for salg av bredbåndsaksess i områder hvor partene har overlappende virksomhet, jf. kapittel 7.4. Partene har ikke dokumentert ervervsspesifikke effektivitetsgevinster som vil kunne oppveie de negative skadevirkningene som følge av redusert konkurranse, jf. kapittel 8. Etter konkurranseloven § 16 skal tilsynet da gripe inn mot foretakssammenslutningen.
- (1046) Dersom Konkurransetilsynet finner at avhjelpende tiltak foreslått av melderne vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til, skal tilsynet fatte vedtak om inngrep hvor foretakssammenslutningen tillates på disse vilkår, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd.
- (1047) I vurderingen av hvorvidt de foreslåtte tiltak vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene, skal Konkurransetilsynet vurdere alle relevante faktorer, blant annet arten, omfanget og rekkevidden av tiltakene. Disse faktorene må vurderes konkret opp mot de særskilte markedskaraktistika i de markeder det er identifisert konkurransebegrensende virkninger, herunder også en vurdering av partene og andre aktørers posisjon i markedet.⁹¹⁹
- (1048) De avhjelpende tiltakene må videre være egnet til å kunne implementeres effektivt innenfor en relativt kort tidsperiode. Dersom det ikke er mulig for Konkurransetilsynet å vurdere egnetheten av tiltak med tilstrekkelig grad av sikkerhet på tidspunktet for vedtaket, for eksempel dersom partene har foreslått tiltak som er omfattende og komplekse, vil foretakssammenslutningen ikke bli tillatt.⁹²⁰
- (1049) Strukturelle tiltak, som gjerne går ut på salg av hele eller deler av en virksomhet, er normalt sett best egnet til å avbøte de konkurransebegrensende virkningene ved horisontale foretakssammenslutninger. Andre former for tiltak vil imidlertid også kunne godtas i særlige tilfeller. Det sentrale vurderingstemaet er uansett hvorvidt de foreslåtte tiltak er egnet til å forhindre at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.⁹²¹
- (1050) Videre må Konkurransetilsynets vedtak ikke gå lenger enn det som er nødvendig for å avbøte de konkurransebegrensende virkningene tilsynet har identifisert ved foretakssammenslutningen.
- (1051) Melders fremsatte forslag til avhjelpende tiltak og hvorvidt disse er egnet til å avbøte de identifiserte konkurransebegrensende virkningene på en effektiv måte, samt forholdsmessigheten av et eventuelt inngrep, vurderes nedenfor.

⁹¹⁹ Kommisjonens retningslinjer om avhjelpende tiltak (2008/C 267/01), avsnitt 12.

⁹²⁰ Kommisjonens retningslinjer om avhjelpende tiltak (2008/C 267/01), avsnitt 9 og 14.

⁹²¹ Kommisjonens retningslinjer om avhjelpende tiltak (2008/C 267/01), avsnitt 15f.

9.2 Beskrivelse og vurdering av forslag til avhjelpende tiltak

- (1052) Telenor har fremsatt forslag til avhjelpende tiltak 23. desember 2025.⁹²² Reviderte forslag til avhjelpende tiltak ble fremsatt 24. februar 2026,⁹²³ 10. mars 2026,⁹²⁴ 27. april 2026,⁹²⁵ 11. mai 2026,⁹²⁶ 20. mai 2026⁹²⁷ og 29. mai 2026.⁹²⁸ Endelig forslag til avhjelpende tiltak ble fremsatt 1. juni 2026 («forslaget»)⁹²⁹.
- (1053) Konkurransetilsynet finner at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse fordi den vil føre til ikke-koordinerte virkninger i markedet for salg av bredbåndsaksess til SDU- og MDU-kunder, i segmentene hvor partene har overlappende egen infrastruktur, og i segmentet hvor Telenor har fiberinfrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd gjennom VULA, som følge av at konkurransepresset mellom partene faller bort. Tilsynet har videre funnet at foretakssammenslutningen vil skape eller styrke en dominerende stilling for partene i disse segmentene, jf. kapittel 7.4.
- (1054) I forslagens punkt 2.1 forplikter Telenor seg til å selge GlobalConnects overlappende fiberaksesser og tilhørende kunder, på SDU-adresser tilhørende noder som har tilknyttet minst 60 overlappende HA-kunder på vedtakstidspunktet. For de deler av den aktuelle infrastrukturen som eventuelt benyttes av flere leverandører, og derfor ikke overdras til kjøper, skal kjøper tilbys nødvendige avtaler om tilgang som skal godkjennes av Konkurransetilsynet, jf. forslagens punkt 2.1 og 6.1. Kjøper skal være én eller flere uavhengige tredjeparter som skal godkjennes av tilsynet, jf. forslagens punkt 2.3. Dersom salget ikke gjennomføres innen 6 måneder fra vedtakstidspunktet, kan tilsynet i medhold av konkurranseloven § 16 fjerde ledd annet punktum oppnevne en forvalter til å forestå salget, jf. forslagens punkt 2.4. Telenor forplikter seg videre til å ikke gjenkjøpe infrastrukturen eller kundene i en periode på 5 år etter gjennomføring av transaksjonen, jf. forslagens punkt 6.2. Dette er ikke til hinder for at tilsynet kan fornye vilkåret, jf. konkurranseloven § 6 annet ledd, jf. § 16.
- (1055) Telenor har vist til at mange av adressene tilhørende noder med færre enn 60 aktive SDU-kunder ligger spredt og i små klynger, hvor det ikke vil være mulig for kjøper å drifte med lønnsomhet, sett opp mot investeringene som må gjøres for å knytte seg til de spredte adressene.⁹³⁰
- (1056) Etter en konkret samlet vurdering finner Konkurransetilsynet at forslaget omfatter et tilstrekkelig antall fiberaksesser og tilhørende kunder til at en kjøper vil kunne utgjøre en effektiv og varig konkurrent. På denne bakgrunn finner tilsynet at tiltaket i tilstrekkelig grad er egnet til å avbøte de identifiserte konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen i segmentet hvor Telenor og GlobalConnect har overlappende egen fiberinfrastruktur.
- (1057) I forslagens punkt 3.1 forplikter Telenor seg til å gjøre den delen av GlobalConnects fiberinfrastruktur som inngår i transaksjonen tilgjengelig for tilgangskjøpere som en del av Telenors eksisterende VULA-produkt. Dette innebærer at GlobalConnects fiberinfrastruktur som overtas av Telenor blir underlagt samme regulering som eksisterende VULA, på

⁹²² Brev fra Telenor 23. desember 2025.

⁹²³ Brev fra Telenor 23. februar 2026. Forslag til offentlig versjon ble ikke sendt før 24. februar 2026, hvilket innebærer at forslaget først ble ansett fremsatt denne datoen, jf. konkurranseloven § 20 femte ledd.

⁹²⁴ Brev fra Telenor 10. mars 2026.

⁹²⁵ Brev fra Telenor 27. april 2026.

⁹²⁶ Brev fra Telenor 10. mai 2026. Forslag til offentlig versjon ble ikke sendt før 11. mai 2026, hvilket innebærer at forslaget først ble ansett fremsatt denne datoen, jf. konkurranseloven § 20 femte ledd.

⁹²⁷ Brev fra Telenor 20. mai 2026.

⁹²⁸ Brev fra Telenor 29. mai 2026.

⁹²⁹ Brev fra Telenor 1. juni 2026.

⁹³⁰ Brev fra Telenor 27. april 2026, avsnitt 5.

tilsvarende vilkår som i Telenors øvrige fiberinfrastruktur, jf. forslaget punkt 3.1. Nettet vil holdes åpent for tilgangskjøpere uavhengig av om den sektorspesifikke reguleringen av Marked 3a består eller på et senere tidspunkt helt eller delvis oppheves eller endres, jf. forslaget punkt 3.1. Åpningen av nettet vil skje puljevis etter gjennomføring av transaksjonen, node for node, og følge migrering av infrastruktur fra GlobalConnect til Telenor, og planlegges ferdigstilt i løpet to til tre år, jf. forslaget punkt 3.2.

- (1058) Telenor forplikter seg videre til å prioritere åpningen slik at minst 80 prosent av GlobalConnects fiberaksesser i Tromsø, Narvik, Bodø og Harstad som overlapper med Telenors gjenværende HFC-kunder i disse kommunene, migreres i 2027, jf. forslaget punkt 3.3. Fremdriften i migreringen skal rapporteres til Konkurransetilsynet kvartalsvis gjennom året, frem til målet er oppnådd, jf. forslaget punkt 3.3.
- (1059) Etter Konkurransetilsynets oppfatning legger forslaget til rette for etablering på VULA i segmenter hvor tilgangskjøpere på fiber i dag ikke har mulighet til å etablere seg. Dette gjelder segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr HFC-bredbånd, og segmentet hvor GlobalConnect tilbyr fiberbredbånd på egen infrastruktur og Telenor tilbyr bredbånd via FTB.
- (1060) Forpliktelsen om å prioritere åpningen av nettet slik at minst 80 prosent av GlobalConnects fiberaksesser som overlapper med Telenors HFC-kunder i kommunene Tromsø, Narvik, Bodø og Harstad skal åpnes i løpet av 2027, legger til rette for at en høy andel av kundene som omfattes av transaksjonen vil kunne få alternative fibertilbydere gjennom tredjepartstilgang i Tipos fiberinfrastruktur i løpet av 2027 i segmenter som i dag ikke er åpent for tilgangskjøpere. Videre har Konkurransetilsynet vektlagt Telias uttalelse [REDACTED] [REDACTED].⁹³¹
- (1061) På bakgrunn av det ovennevnte, er det Konkurransetilsynets vurdering at forslaget samlet sett er tilstrekkelig effektivt til å avbøte de identifiserte konkurransebegrensningene i segmentene hvor Telenor i dag tilbyr henholdsvis HFC og FTB.
- (1062) Telenor forplikter seg i forslaget punkt 5.1 til å selge alle GlobalConnects kunder som betjenes gjennom VULA, slik kundebasen ser ut på salgstidspunktet, og at kjøper skal tilbys tilknytning som er nødvendig for å betjene kundene. Videre forplikter Telenor seg til å ikke foreta målrettede disposisjoner som ligger utenfor ordinær salgs- og forretningsdrift, og som innebærer overføring av de aktuelle VULA-kundene fra GlobalConnect til Telenor før gjennomføring av tiltaket, jf. forslaget punkt 5.1. De samme vilkår som gjelder kjøper av fiberinfrastruktur og kunder, skal også gjelde for salg av VULA-kunder, jf. forslaget punkt 5.2.
- (1063) Det er Konkurransetilsynets vurdering at tiltaket i tilstrekkelig grad avbøter de identifiserte konkurransebegrensende virkningene som oppstår i segmentet hvor Telenor tilbyr fiber på egen infrastruktur og GlobalConnect tilbyr fiber gjennom VULA, ved at konkurransen fra en eller flere nye eller eksisterende tilgangskjøpere styrkes gjennom kjøp av GlobalConnects VULA-kunder.
- (1064) I forslaget punkt 4.1, forplikter GlobalConnect seg til å tilby tilgang til nødvendig infrastruktur til tredjeparter som har vunnet kontrakter om levering av bredbåndsaksess til MDU-er i kommunene Tromsø, Sørreisa og Bardu, på kommersielle vilkår. Dette gjelder fiberinfrastruktur som GlobalConnect bruker til levering av bredbånd til MDU-kunder på tidspunkt for gjennomføring av transaksjonen, og som GlobalConnect fremdeles eier etter transaksjonen. Forpliktelsen skal gjelde i minst tre år etter transaksjonen, jf. forslaget punkt 4.1, og skal gis på samme vilkår som disse tjenestene tilbys til andre lignende aktører i

⁹³¹ Referat fra telefonsamtale med Telia, 4. juni 2026.

markedet, jf. forslaget punkt 4.2. Dette er ikke til hinder for at Konkurransetilsynet kan fornye vilkåret, jf. konkurranseloven § 6 annet ledd, jf. § 16.

- (1065) Det er Konkurransetilsynets vurdering at tiltaket reduserer etableringsbarrierene ved å gi potensielle konkurrenter tilgang til nødvendig infrastruktur tilknyttet MDU-er i Tromsø, Sørreisa og Bardu kommune. Tilsynet har i denne sammenheng vektlagt uttalelser fra OBOS om at [REDACTED].⁹³² Sammen med de øvrige tiltakene, er det tilsynets vurdering at forslaget senker etableringsbarrierene i MDU-segmentet. Etter en samlet vurdering finner tilsynet derfor at forslaget er tilstrekkelig effektivt til å avbøte de identifiserte konkurransebegrensningene i MDU-segmentet.
- (1066) Konkurransetilsynet viser til at de avhjelpende tiltakene samlet sett må være egnet til å avbøte de konkurransebegrensende virkningene foretakssammenslutningen fører til, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd. Etter en konkret vurdering, legger tilsynet til grunn at tiltakene samlet legger til rette for etablering eller ekspansjon fra alternative bredbåndstilbydere, reduserer etableringsbarrierer for leid tilgang til fiberinfrastruktur i områder hvor tilgangskjøpere før foretakssammenslutningen ikke har mulighet til å etablere seg, og legger til rette for infrastruktur- og tilgangsbasert konkurranse i de ulike segmentene hvor tilsynet vurderer at foretakssammenslutningen i betydelig grad vil hindre effektiv konkurranse.
- (1067) Forslaget til avhjelpende tiltak punkt 6 gir også Konkurransetilsynet mulighet til å oppnevne en forvalter for å sikre at Telenor og GlobalConnect oppfyller forpliktelsene i vedtaket. Mulighet til å benytte forvalter, samt rapporteringsplikt, gjør etter tilsynets vurdering at det kan føres effektiv kontroll med at partene overholder de vilkår som stilles i vedtaket.⁹³³ I tillegg kan ikke transaksjonen gjennomføres før tilsynet har godkjent kjøperen eller kjøperne, salgsvilkårene i de relevante salgssavtalene og øvrige avtaler nevnt i forslaget punkt 2.1.⁹³⁴ Dette likevel slik at dersom kun et fåtall noder eller kunder, som vist til i forslaget punkt 2.1 og 5.1, skulle vise seg usalgbare etter en dokumentert målrettet salgsinnsats, skal tilsynet foreta en vurdering av om transaksjonen likevel skal kunne gjennomføres, jf. punkt 2.2 og 5.2.
- (1068) Konkurransetilsynet har etter dette kommet til at forslaget til avhjelpende tiltak samlet sett vil avbøte de konkurransebegrensende virkningene som foretakssammenslutningen kan føre til, jf. konkurranseloven § 16 annet ledd.
- (1069) Konkurransetilsynet har også funnet at vedtaket ikke går lenger enn det som må anses som nødvendig for å avbøte de konkurransebegrensende virkningene av foretakssammenslutningen. Vedtaket om å tillate foretakssammenslutningen på vilkår oppfyller dermed kravet til forholdsmessighet.

10 VEDTAK

- (1070) På denne bakgrunn og med hjemmel i konkurranseloven § 16 fatter Konkurransetilsynet vedtak med følgende slutning:

Foretakssammenslutningen mellom Telenor Norge AS og Tipo AS tillates på følgende vilkår:

1. Definisjoner

1.1. Telenor betyr Telenor Norge AS, og sammen med GlobalConnect AS («Partene»)

⁹³² Brev fra Obos Nett 15. januar 2026, svar på spørsmål 8.

⁹³³ Forslaget til avhjelpende tiltak, punkt 6.

⁹³⁴ Forslaget til avhjelpende tiltak, punkt 6.1.

1.2. VULA betyr Telenor Norges eksisterende grossistprodukt Virtual Unbundled Local Access

1.3. HP eller «Homes Passed», betyr for tiltakets formål en boligenhet der dokumentert fiberinfrastruktur finnes minst fra krysskopling i nodepunkt frem til siste endefordeler/stolpe ved tomtegrense eller frem til bolig på adressen, og at det er avsatt kapasitet til boligenheten

1.4. HA eller «Homes Active», betyr for tiltakets formål en adresse med et aktivt bredbåndsabonnement.

2. Salg av fiberinfrastruktur og kunder

2.1. Telenor forplikter seg til å selge Tipos overlappende HP fiberaksesser og tilhørende kunder på SDU-adresser tilhørende noder som har tilknyttet minst 60 SDU overlappende HA-kunder på vedtakstidspunktet. For de deler av den aktuelle infrastrukturen som eventuelt benyttes av flere leverandører og derfor ikke overdras til kjøper, skal kjøper tilbys nødvendige avtaler om tilgang.

2.2. Dersom et fåtall noder eller kunder skulle vise seg usalgbare etter en dokumentert målrettet salgsinnsats, herunder ved aktivt tilbud til alle interessenter, skal Konkurransetilsynet foreta en vurdering av om Transaksjonen likevel skal kunne gjennomføres.

2.3. Telenor forplikter seg til å selge fiberinfrastrukturen og kundene nevnt over til uavhengig tredjepart eller flere tredjeparter som skal godkjennes av Konkurransetilsynet på følgende vilkår:

a. Kjøper må være tilstrekkelig uavhengig av både Partene og ethvert selskap i samme konsern som Partene. Selskaper i Partenes konsern, eller selskaper som Partenes konsern har eierandeler i, kan videre ikke (direkte eller indirekte) ha eierandeler i den aktuelle tredjeparten som gir noen kommersiell eller operativ innflytelse, og kan ikke være en nærstående part til noen av Partene eller sentrale personer i Partenes konsern.

b. De aktuelle tredjepartene må være egnet og ha tilstrekkelige ressurser, relevant erfaring og nødvendige godkjenninger for å overta kundene, og ha insentiver og evne til å opprettholde og utvikle tjenesten som en levedyktig og aktiv konkurransekraft i konkurranse med Partene og andre konkurrenter i markedet.

2.4. Dersom det ikke er inngått en bindende avtale om salg av noder eller kunder som nevnt i punkt 2.1 innen 6 måneder fra vedtakstidspunktet, kan Konkurransetilsynet i medhold av konkurranseloven § 16 fjerde ledd annet punktum oppnevne en forvalter til å forestå salget. Telenors forpliktelser som følger av punkt 6.3 gjelder tilsvarende.

3. Strukturelt tiltak: Åpning av Tipo-nettet for VULA

3.1. Telenor forplikter seg til å gjøre fiberaksessnettet (HP) som inngår i Transaksjonen tilgjengelig for tilgangskjøpere som en del av VULA-produktet. Hver HP blir da underlagt samme regulering som eksisterende VULA, dvs. gjort tilgjengelig for Telenors systematisk utbygde nett (ikke kollektive avtaler) og inkludert i Nkoms sektorspesifikke regulering av Marked 3a. Telenor vil holde nettet åpnet for tilgangskjøpere uavhengig av om den sektorspesifikke reguleringen av Marked 3a består eller på et senere tidspunkt helt eller delvis oppheves eller endres.

3.2. Åpningen av nettet vil følge, node for node, migrering av infrastruktur fra Tipo til Telenor. Arbeidet planlegges å være ferdigstilt i løpet av 2-3 år, etter gjennomføring av Transaksjonen og vil skje puljevis i dette tidsrommet.

3.3. Åpning av Tipo-nettet for VULA prioriteres slik at minst 80 % av Tipos fiberaksesser i Tromsø, Narvik, Bodø og Harstad som overlapper med Telenors gjenværende HFC-kunder i disse kommunene migreres i 2027. Telenor skal gjennom året rapportere fremdrift kvartalsvis til Konkurransetilsynet til målet er oppnådd. Dersom gjennomføring av Transaksjonen skjer etter 1. oktober 2026, forskyves fristen tilsvarende.

4. Sikre tilgjengelig leie til nødvendig infrastruktur for å konkurrere om MDU-er i Tromsø, Sørreisa og Bardu kommune

4.1. GlobalConnect bekrefter at fiber frem til drop-link kabel tilknyttet MDU i Tromsø, Sørreisa og Bardu kommune, kan leies av tredjeparter som har vunnet bredbåndskontrakt med en MDU, på kommersielle vilkår. Forpliktelsen gjelder fiber som GlobalConnect bruker til levering av bredbånd til MDU-kunder ved tidspunktet for gjennomføring av Transaksjonen, og som GlobalConnect fremdeles eier etter Transaksjonen. Forpliktelsen skal gjelde i minst 3 år etter gjennomføring av Transaksjonen.

4.2. GlobalConnect skal gi dette under samme vilkår, som disse tjenestene tilbys til andre lignende aktører i markedet

5. Salg av GlobalConnects VULA-kunder

5.1. Telenor forplikter seg til salg av GlobalConnects kunder som betjenes gjennom VULA, slik kundebasen ser ut på salgstidspunktet. Kjøper skal tilbys tilknytning som er nødvendig for å betjene de overtatte kundene på lik linje med det som tilbys øvrige VULA-aktører. Telenor skal ikke foreta målrettede disposisjoner som ligger utenfor ordinær salgs- og forretningsdrift, og som innebærer overføring av de aktuelle VULA-kundene fra GlobalConnect til Telenor før gjennomføring av tiltaket.

5.2. Vilåårene angitt i punkt 2.2, 2.3 og 2.4 over gjelder tilsvarende for salg av VULA-kundene.

6. Øvrige vilkår

6.1. Transaksjonen kan ikke gjennomføres før Konkurransetilsynet har godkjent kjøperen eller kjøperne, salgsvilåårene i de relevante salgssavtalene og øvrige avtaler som nevnt i punkt 2.1.

6.2. Telenor forplikter seg i en periode på 5 år etter gjennomføring av Transaksjonen til ikke å erverve direkte eller indirekte innflytelse som omtalt i punkt 2.3 over fiberinfrastrukturen gjenstand for det avhjelpende tiltaket eller gjenkjøpe de aktuelle kundene. Hvis omstendighetene skulle endre seg før utløpet av perioden, kan Konkurransetilsynet oppheve eller endre vilåårene til fordel for Telenor.

6.3. Konkurransetilsynet kan i henhold til FOR-2008-09-15 no. 1021 (eller enhver forskrift som erstatter denne), oppnevne en overvåkningsforvalter som skal påse at Partene overholder sine forpliktelser i samsvar med dette vedtaket. Dersom Konkurransetilsynet krever det, skal Partene legge frem forslag om forvalter og mandat for oppdraget innen den fristen som settes av Konkurransetilsynet. Forslaget skal gi Konkurransetilsynet den informasjonen som er nødvendig for å vurdere om den foreslåtte forvalteren har de nødvendige kvalifikasjonene for oppdraget. Konkurransetilsynet står for den endelige godkjenningen av overvåkningsforvalteren. Partene forplikter seg innenfor rammene av forskrift FOR 2008-09-15 nr. 1021 til å samarbeide fullt ut med forvalter og yte slik medvirkning som er nødvendig for å utføre mandatet.

6.4. Partene er ikke bundet av disse avhjelpende tiltakene hvis Transaksjonen blir forlatt.

(1071) Vedtaket kan i henhold til konkurranseloven § 20 a første ledd første punktum påklages innen 15 virkedager. En eventuell klage stiles til Konkurransesklagemnda, men sendes til Konkurransetilsynet.

Med hilsen

Gjermund Nese (e.f.)

avdelingsdirektør

Dokumentet er elektronisk signert og har derfor ikke håndskrevet signatur