

Stockholms tingsrätt

Ansökan om stämning

Kärande

Konkurrensverket, 103 85 STOCKHOLM

Svarande

TeliaSonera AB (publ.), org. nr 556103-4249
106 63 STOCKHOLM

Ombud: advokaten AA Linklaters Lagerlöf Advokatbyrå,
Box 5402, 114 84 STOCKHOLM

Saken

Konkurrensskadeavgift enligt 26 § konkurrenslagen (1993:20)

Yrkande

Konkurrensverket yrkar att tingsrätten förpliktar TeliaSonera AB att betala konkurrensskadeavgift med 144 miljoner kronor.

Grund

1. TeliaSonera AB har uppsåtligt eller av oaktsamhet överträtt förbudet i 19 § konkurrenslagen respektive artikel 82 i EG-fördraget. TeliaSonera har under perioden april 2000 t.o.m. januari 2003 missbrukat sin dominerande ställning på marknaden genom att tillämpa en marginal, mellan grossistpriset för återförsäljarprodukter för ADSL och detaljistpriset för ADSL-tjänster som TeliaSonera erbjuder till konsumenter, som inte varit tillräcklig för att täcka TeliaSoneras tillkommande kostnader i detaljistledet.
2. Förfarandet kan påverka handeln mellan medlemsstater i Europeiska unionen.
3. Överträdelsen kan inte anses ringa.

Omständigheter

Företaget

4. TeliaSonera¹ är i Sverige den största leverantören av röst- och datakommunikation baserad på fasta nät och även den ledande mobiloperatören. TeliaSonera äger det fasta metallbaserade accessnätet som når i princip samtliga hushåll i Sverige. Nätet används främst för telefoni, telefax och överföring av datainformation. Bolaget är vertikalt och horisontellt integrerat och har genom accessnätet en kundrelation med så gott som alla hushåll i riket. TeliaSonera är noterat på Stockholmsbörsen och Helsingforsbörsen. Aktierna i bolaget ägs till 45,3 procent av svenska och 19,1 procent av finska staten.
5. TeliaSonera-koncernens nettoomsättning uppgick enligt respektive årsredovisning till drygt 52 miljarder kronor 1999, ca 54 miljarder 2000, drygt 57 miljarder 2001, knappt 81 miljarder 2002 och till drygt 82 miljarder 2003.²
6. TeliaSonera var under åren 1999 och 2000 organiserat i fem affärsområden; Mobil, Carrier & Nät, Företag, Privat och Enterprises. Varje affärsområde hade totalt ansvar för sina respektive verksamheter, allt från utveckling till marknadsföring och försäljning samt drift och underhåll. Ansvaret gällde samtliga marknader, både i Sverige och internationellt.

¹ Firman ändrades från Telia till TeliaSonera den 9 december 2002

² Beräknat utifrån 100 procents ägande i Sonera och exklusive Telias finska mobilverksamhet och svenska kabel-tv-verksamhet

7. Den 1 april 2001 infördes en ny koncernstruktur i TeliaSonera. Varje kärnaffär bildade ett eget affärsområde med samlat ansvar för utveckling, försäljning, drift och underhåll av sina respektive produkter på samtliga geografiska marknader. Två sådana affärsområden kallades Telia Internet Services och Telia Networks. Telia Internet Services ansvarade för Internetaccesser och Internettjänster i Sverige. Telia Networks ansvarade för fastnätsverksamheten.
8. Under åren 2001 och 2002 bedrev TeliaSonera försäljning av Internetanslutningar till konsumenter genom det helägda dotterbolaget Telia Internet Services AB. Nettoomsättningen i det bolaget uppgick till knappt 1 300 miljoner kronor år 2001 och till knappt 1 900 miljoner kronor år 2002. Redovisat resultat för såväl år 2001 som 2002 var negativt och uppgick till minus ca 616 respektive ca 626 miljoner kronor.
9. Sedan 1999 och fram till juni 2003 har TeliaSonera även erbjudit konsumenter Internetanslutning via kabel-tv-nätet genom det helägda dotterbolaget Com Hem AB. TeliaSonera har sedermera avyttrat Com Hem till EQT Northern Europe.

Klagomålen

10. Under oktober och november 2001 inkom till Konkurrensverket klagomål från företagen Telenordia AB, Communication Provider in Stockholm AB, Spray Network AB, samt Tele2 Sverige AB som samtliga bl.a. avsåg TeliaSoneras prissättning av ADSL-tjänster.
11. I huvudsak hävdade företagen att TeliaSoneras prissättning gentemot konkurrenter respektive slutkunder omöjliggjorde konkurrens om slutkunderna. Det anfördes att marginalen mellan debiterat pris för konkurrenter respektive slutkunder inte var tillräcklig för att kunna vara verksam på slutkundsmarknaden utan att verksamheten gick med förlust. Företagen gjorde gällande att TeliaSoneras prissättning utgjorde ett missbruk av dominerande ställning i strid med 19 § konkurrenslagen.

Allmänt om Internetanslutning

12. Internet är resultatet av att ett stort antal nät av mycket varierande omfattning har kopplats samman. Dessa nät är av olika beskaffenhet; från ett nät på en arbetsplats eller i ett hem med ett fåtal datorer anslutna till stora världsomspännande kommersiellt drivna nät. Näten kan karaktäriseras efter sin plats i distributionskedjan.
13. Det fasta accessnätet är den fysiska del av nätet som är unik för slutkunden och som utgår från den telestation som är närmast slutkunden. Ett accessnät

kan bestå av t.ex. optisk fiber eller kabel av metall. Det mest utbredda accessnätet är TeliaSoneras fasta metallbaserade accessnät (nedan TeliaSoneras accessnät) som når i princip samtliga hushåll i Sverige. Detta nät har byggts upp under lång tid i statlig regi.

Internetanslutning till slutanvändare

Allmänt

14. TeliaSoneras accessnät används för flertalet Internetanslutningar för konsumenter. Förekommande Internetanslutningsformer för konsumenter med TeliaSoneras accessnät är uppringd anslutning, ISDN- och ADSL-anslutning. En ADSL-anslutning medger betydligt högre överföringskapacitet än uppringd anslutning och ISDN-anslutning. Andra Internetanslutningsformer är via kabel-tv eller LAN. Anslutningsformerna ADSL, kabel-tv och LAN medger samtliga en högre överföringshastighet än uppringd anslutning och ISDN-anslutning. Internetanslutning med högre överföringshastighet kallas i det följande för bredbandsanslutning. Hushållens efterfrågan på bredbandsanslutning drivs av faktorer som hastighet, ständig uppkoppling och fast pris. En annan faktor som har betydelse är att telefonen inte är upptagen vid uppkoppling till Internet.
15. Internetanslutningsformer för konsumenter som baseras på TeliaSoneras accessnät är, till skillnad från kabel-tv och LAN, rikstäckande. De olika anslutningsformerna – rikstäckande respektive lokala – beskrivs i det följande.

Rikstäckande anslutningsformer

Uppringd anslutning

16. Den i Sverige vanligaste formen för Internetanslutning för konsumenter är uppringd anslutning med modem via TeliaSoneras accessnät.
17. En uppkoppling till Internet sker genom att konsumenten via ett fast telefonabonnemang ansluter sin dator till den Internetoperatör som konsumenten har avtal med. Det finns ett hundratal leverantörer av uppringd Internetanslutning på den svenska marknaden, varav det stora flertalet har en relativt liten marknadsandel. De tre största leverantörerna av uppringt Internet under åren 1999–2002 var TeliaSonera, Tele2 och Telenordia.
18. Med uppringd anslutning sker kommunikationen med en maximal överföringshastighet som uppgår till 56 kbit/s. Anslutningsformen innebär att det vid anslutning till Internet inte är möjligt att samtidigt använda sitt fasta telefonabonnemang för sedvanliga telefonsamtal. Det tar fyra timmar att hämta en fil på 100 MB, t.ex. en uppdatering av datorns operativsystem.

19. Uppringd anslutning debiteras av Internetleverantören genom en fast och en rörlig avgift. En rörlig avgift debiteras per tidsenhet, som regel per minut, för den tid som datorn är uppkopplad till Internet.
20. Antalet privata Internetanvändare som kopplade upp sig till Internet med uppringd anslutning uppgick till drygt 1 800 000 år 2000. Antalet ökade till 2 000 000 år 2001. Därefter upphörde ökningen och antalet uppgick år 2002 och 2003 till 2 000 000. I förhållande till övriga anslutningsformer minskade dock andelen uppringda anslutningar från 91 procent år 2000 till 69 procent år 2003.

ISDN-anslutning

21. Internetanslutning via ISDN³ medger en överföringshastighet med 128 kbit/s. Ett ISDN-abonnemang innehåller två oberoende telefonlinjer med digital kommunikation. De dubbla linjerna gör det möjligt för en konsument att vara uppkopplad mot Internet och tala i telefonen samtidigt. ISDN-anslutningar är tillgängliga för flertalet konsumenter som har tillgång till TeliaSoneras accessnät.
22. TeliaSonera tillhandahåller ISDN-abonnemang till konsumenter. Antalet privatkunder med Internetaccess via ISDN har under perioden 2000–2003 minskat från 74 000 till 53 000. I förhållande till övriga anslutningsformer har andelen ISDN-anslutningar halverats under nämnda period, från fyra till två procent.

ADSL-anslutning

23. ADSL⁴ är en fast Internetanslutningsform som medger betydligt högre överföringskapacitet än uppringd anslutning och ISDN. Överföringshastigheten för ADSL uppgick inledningsvis till ca 0,5 Mbit/s. ADSL-tekniken i sig medger emellertid avsevärt högre överföringskapacitet. Med en ADSL-anslutning kan konsumenten vara uppkopplad mot Internet och tala i telefon samtidigt. Konsumenten kan också ta del av s.k. innehållstjänster som IP-telefoni⁵, IP-tv och videokonferenser. Det tar 25 minuter att hämta en fil på 100 MB, t.ex. en uppdatering av datorns operativsystem.

³ Integrated Services Digital Network som är en äldre standard för digital överföring i telenät.

⁴ Asymmetric Digital Subscriber Line

⁵ Internet Protocol; kommunikationsprotokoll (ung. språk för kommunikation mellan maskiner) som handhar adressering och vägval för datapaket på Internet

24. En ADSL-anslutning sker via TeliaSoneras accessnät. Den som har ett sedvanligt fast telefoniabonnemang kan få tillgång till en ADSL-anslutning.
25. TeliaSonera har gjort stora satsningar på utbyggnaden av ADSL. TeliaSonera kunde i början av 2003 leverera bredband via ADSL till 75 procent av hushållen i Sverige. Utbyggnaden av antalet möjliga anslutningar sker i den takt TeliaSonera beslutar om nödvändiga investeringar.
26. TeliaSonera är den ledande aktören vad gäller ADSL-anslutningar. Bolaget inledde försök med försäljning av ADSL till privatpersoner under 1997/98. Under 1999 började TeliaSonera sluta gruppavtal med fastighetsägare om tillgång till ADSL för hyresgäster och medlemmar i bostadsrättsföreningar samt Villaägarnas Riksförbund.
27. TeliaSonera har sedan 1999 tecknat gruppavtal för ADSL som täcker ett mycket stort antal hushåll. Gruppavtal har ingåtts med över 1 100 privata och kommunala fastighetsägare spridda över hela landet. Gruppavtalen omfattade vid årsslutet 1999 drygt 150 000 hushåll och kan vid halvårsskiftet 2003 uppskattas till att ha omfattat 525 000 hushåll. Cirka 50 procent av TeliaSoneras ADSL-kunder har tecknat ADSL-abonnemang via någon form av gruppanslutningsavtal. TeliaSoneras benämning på denna konsumentprodukt är Telia Gruppanslutning Bredband.
28. Ett exempel på gruppavtal är Villaägarnas Riksförbunds gruppavtal som förbundet tecknade med TeliaSonera i mars 2000. Avtalet innebar att förbundet började förmedla TeliaSoneras ADSL-tjänst till sina medlemmar i oktober 2000. Priset var då 160 kronor per månad.⁶ Den 1 april 2002 höjdes priset till 220 kronor och den 1 februari år 2003 höjdes priset till 260 kronor. Liknande priser gäller för gruppavtalskunder i övrigt.
29. Konsumenter som inte omfattas av något gruppavtal, s.k. singelkunder, har sedan september 2000 möjlighet att teckna ADSL-abonnemang. TeliaSoneras benämning på denna konsumentprodukt är Telia ADSL Bredband. Månadsavgiften per kund bestämdes till 200 kronor per månad. Priset för singelkunder höjdes till 260 kronor den 1 september 2001. TeliaSonera höjde priset till 300 kronor från den 26 mars 2002. Anslutningsavgiften har uppgått till 476 kronor. Bindningstiden har varit tolv månader. Anslutningsavgiften har varit föremål för kampanjerbudanden av olika slag.

⁶ Samtliga prisuppgifter anges exklusive mervärdesskatt (moms).

30. Operatörer som utöver TeliaSonera erbjöd ADSL-tjänster var i april 2002 Bostream, Telenordia, Spray, Rix Telecom och Tiscali. Samtliga operatörer använder sig av TeliaSoneras accessnät för att tillhandahålla ADSL-anslutningar till konsumenter och erlägger avgifter till TeliaSonera.
31. Utvecklingen av antalet ADSL-abonnemang mellan utgången av åren 2000 och 2002 är följande.

	2000	2001	2002
TeliaSonera	[---]	[---]	[---]
Övriga	5 000	45 000	100 000
Totalt	[---]	[---]	[---]

32. Antalet ADSL-kunder hos TeliaSonera har ökat från ca [---] vid utgången av år 2000 till ca [---] vid utgången av år 2002. Antalet ADSL-kunder hos andra operatörer som erbjudit ADSL-tjänster har under motsvarande tidsperiod ökat från ca 5 000 till 100 000. Under 2001 ökade antalet ADSL-kunder hos TeliaSonera med hela [---]. Ökningen hos konkurrerande ADSL-operatörer var under 2001 däremot betydligt mindre och uppgick till endast 40 000. Av det totala antalet ADSL-kunder svarade TeliaSonera för närmare [---] procent vid utgången av 2002.
33. Bostream hade vid utgången av år 2002 ca 60 000 ADSL-kunder, varav 55 000 hade den ADSL-tjänst med högre överföringskapacitet som bolaget var ensamt om att tillhandahålla. Efter TeliaSonera var således Bostream den näst största ADSL-operatören. Vid utgången av 2002 svarade Bostream för mer än hälften av de ADSL-anslutningar som andra operatörer än TeliaSonera tillhandahöll hushåll.
34. Det bör noteras att Bostream fram till hösten 2003 har haft ett särskilt avtal med TeliaSonera och samtidigt erbjudit högre överföringshastighet än andra operatörer som använt sig av TeliaSoneras accessnät för att tillhandahålla ADSL-anslutningar till konsumenter.

Lokala anslutningsformer

Kabel-tv-anslutning

35. Den som har tillgång till kabel-tv kan få tillgång till en fast anslutning till Internet. Tjänsten erbjuds endast i de fastigheter där kabel-tv-nät redan finns och har anpassats för Internettrafik, dvs. vanligtvis i flerfamiljshus. För denna typ av bredbandsanslutning är konsumenten, till skillnad från ADSL-anslutning, beroende av att fastighetsägaren tecknat avtal med kabel-tv-operatören om att tillhandahålla Internetanslutning. Dessutom måste i de flesta fall inve-

steringar i kabel-tv-nätet ske för uppgradering och returaktivering vilket möjliggör dubbelriktad kommunikation. Ett hinder för en sådan uppgradering är att en fastighetsägare måste ge sitt godkännande och kan behöva göra investeringar. Kapaciteten i anslutningen motsvarar ungefär den som erbjuds med ADSL, dvs. 0,5 Mbit/s.

36. I Sverige fanns under perioden 1999–2003 tre större kabel-tv-operatörer; TeliaSonera, UPC Sverige AB (nedan UPC) och Tele2 av vilka TeliaSonera var störst.
37. Kabel-tv-bolaget inom TeliaSonera, Com Hem, var fram till juni 2003 ett helägt dotterbolag som sedan hösten 1999 erbjudit Internetanslutning via sitt kabel-tv-nät. En övervägande del av företagets anslutningar finns i Stockholm, Göteborg och Malmö. I september 2003 var Com Hems nät returaktiverat för Internetanslutning för [---] hushåll. I början av 2003 hade ca [---] hushåll ingått avtal med Com Hem om Internetanslutning. I början av 2000 uppgick antalet hushållsabonnenter till ca 3 000. Den 1 september 1999 var Com Hems månadsavgift 160 kronor. Den 1 april 2001 höjdes avgiften till 236 kronor, ett pris som har varit gällande fram till och med år 2003. I september 2002 bredade Com Hem sitt utbud och lanserade en kompletterande variant med högre kapacitet än 0,5 Mbit/s och till en högre avgift per månad, ca 280 kronor. Priset för denna höghastighetstjänst har varit gällande till och med år 2003.
38. UPC är enbart verksamt i Storstockholmsområdet. UPC bildades 1985, under namnet StjärnTV, av tre kommunala bostadsbolag – Familjebostäder, Svenska Bostäder och Stockholmshem. UPC ingår sedan augusti 1999 i United Pan-Europe Communications. Företaget erbjuder kabel-tv och bredbandsanslutning till Internet. Antalet hushåll som har kunnat erbjudas UPC:s bredbandsanslutning (men som inte nödvändigtvis har ingått avtal med UPC om sådana tjänster) uppgick i december 1999 till 250 000 hushåll och i december 2002 till drygt [---] hushåll. I december 1999 uppgick antalet hushåll som ingått avtal med UPC om Internetanslutning till ca 5 000. I december 2002 var antalet hushållsabonnenter ca [---]. I februari år 2000 kostade UPC:s Internettjänst 160 kronor. I januari 2001 kostade tjänsten 183 kronor och från hösten samma år steg priset till 199 kronor. I januari 2002 kostade tjänsten 236 kronor och i januari 2003 steg priset till 280 kronor.
39. Tele2 AB erbjuder bland annat fast och mobil telefoni samt Internettjänster till över 17 miljoner kunder i drygt 20 länder. Tele2:s omsättning för 2002 uppgick till drygt 31 miljarder kronor. Företaget erbjuder i Sverige även kabel-tv-tjänster och Internettjänster under namnet Kabelvision. Kabelvisions nät finns i tätorter. En helt övervägande del av abonnenterna bor i flerfamiljshus.

Antalet anslutna kabel-tv-abonnenter uppgick i januari 2003 till ca [---]. För att företaget skall kunna använda nätet för att tillhandahålla Internetanslutning måste investeringar genomföras för att införa s.k. returaktivering av förbindelsen. Kabelvision började returaktivera nätet under år 1998. Mindre än [---] procent av Kabelvisions abonnenter hade i september 2003 tillgång till en returaktiverad anslutning. Antalet kunder som hade tecknat abonnemang var betydligt färre. Månadsavgiften för Kabelvisions Internetanslutning uppgick vid lanseringen av tjänsten den sista juni 2001 till 156 kronor. Därefter har priset höjts till 200 kronor.

40. År 2003 hade drygt 900 000 hushåll tillgång till kabel-tv-nät som förberetts för Internetanslutning. Av detta antal svarade TeliaSonera för drygt 60 procent. Antalet kunder med Internetanslutning via kabel-tv-nät uppgick till ca 150 000 varav TeliaSonera svarade för [---].

LAN-anslutning

41. Vid Internetanslutning via LAN⁷ anläggs ett nytt nät som knyter ihop lägenheter och lokaler i en fastighet, hus och hela bostadsområden. LAN finns företrädesvis i flerbostadshus i större och medelstora städer. Kapaciteten är ofta upp till 10 Mbit/s och kan uppgraderas till 100 Mbit/s. Denna form av anslutning ger lika hög överföringskapacitet i båda riktningarna.
42. Ett LAN måste förbindas med andra nät för att få kontakt med Internet. LAN kopplas vanligen till områdes- eller stadsnät, som i sin tur ansluts till en operatörs eller flera operatörers nät. Genom att bredband via LAN förutsätter nyinvesteringar i såväl fastighetsnät som ytterligare en krets av nät är de förbundna med högre anläggningskostnader än t.ex. ADSL och anpassning av kabel-tv-nät.
43. En LAN-anslutning förutsätter att fastighetsägaren tecknar avtal med en bredbandsoperatör om utbyggnad och drift av nätet. Kostnaden för en konsument som på egen hand vill ansluta sig till ett stadsnät är normalt så hög att detta, om det ens förekommer, torde ske endast i mycket begränsad utsträckning.
44. Bredbandsbolaget erbjuder Internetanslutning via LAN till boende i flerfamiljsfastigheter och småföretag. Bredbandsbolaget ingår ramavtal med fastighetsägare som har ett nät i sin fastighet vilket ger möjligheten för privatpersoner att bli abonnenter. Antalet hushåll som har kunnat erbjudas Bredbandsbolagets anslutning uppgick i december 2000 till knappt 50 000, i

⁷ Local Area Network

december 2002 till knappt 260 000 hushåll och i december 2003 till cirka 305 000. Antalet hushåll som ingått avtal med Bredbandsbolaget om Internetanslutning uppgick i december 2000 till ca 6 800, i december 2002 till ca 92 000 och i december 2003 till ca 128 000.

45. En annan aktör som erbjuder LAN-anslutning är TeliaSonera.

Andra anslutningsformer

46. Andra anslutningsformer är via elnät samt olika typer av radionät. Användningen av dessa tekniker har karaktär av försöksverksamhet och antalet abonnenter som utnyttjar dessa anslutningsformer uppskattas av Konkurrensverket till färre än 5 000.
47. Fast anslutning via satellit erbjuds också och är en teknik under utveckling som kan komma att efterfrågas av i första hand användare i glesbygd. Anslutning till Internet via satellit finns dels enkelriktad i kombination med uppringd anslutning, dels dubbelriktad. Dubbelriktad satellitbaserad anslutning är avsevärt dyrare än övriga anslutningsformer utan att tillföra motsvarande ökning i överföringskapacitet.

Tillträde till fast accessnät

TeliaSoneras accessnät – rikstäckande

Allmänt

48. TeliaSonera erbjuder andra operatörer tillträde till sitt accessnät på tre olika sätt: fullt tillträde, delat tillträde eller genom rena återförsäljarprodukter som kräver liten förädling för vidareförsäljning till slutanvändare, t.ex. Skanova Bredband ADSL. Som kommer att utvecklas nedan kännetecknas fullt och delat tillträde bl.a. av att operatören måste göra betydande investeringar av olika slag för att kunna erbjuda bredbandsanslutningar till konsumenter.

Fullt och delat tillträde

49. Med fullt tillträde menas att en operatör hyr ledningen mellan telefonstationen och slutkunden av TeliaSonera. Operatören kan då fullt förfoga över förbindelsen och erbjuda telefoni, bredband eller annan tjänst. Operatören måste vidare investera i teknisk kopplingsutrustning i den telestation som är närmast abonnenten. Operatören måste sedan upprätta en förbindelse mellan telestationen och ett annat nät för vidare förmedling av slutkundens trafik, t.ex. telefonsamtal eller Internettrafik.
50. Med delat tillträde menas att en operatör delar ledningen mellan telestationen och slutkunden med TeliaSonera. Operatören hyr i allmänhet den del av överföringskapaciteten som inte används till telefoni och kan där erbjuda bredband eller annan tjänst inom ramen för ledningens fysiska kapacitet. I

likhet med vad som gäller för fullt tillträde måste operatören investera i teknisk kopplingsutrustning i telestationen och upprätta en förbindelse mellan den telestationen och ett annat nät än TeliaSoneras för vidare förmedling av trafiken.

51. TeliaSonera började lansera tjänster om tillträde i mars 2000. Sedan den 2 januari 2001, är TeliaSonera till följd av reglerna i den s.k. LLUB-förordningen⁸, skyldigt att bevilja andra operatörer varje rimlig begäran om tillträde till sitt accessnät. I mars 2001 offentliggjorde TeliaSonera ett referensererbjudande för de typer av tjänster som avses i LLUB-förordningen.
52. Post- och telestyrelsen (PTS) granskade under år 2001 huruvida TeliaSoneras villkor för tillträde till accessnätet var i överensstämmelse med de skyldigheter som följer av LLUB-förordningen. Vid granskningen fann PTS att TeliaSoneras pris för tillträde inte var kostnadsorienterat och behövde sänkas. Den 1 december 2001 sänkte TeliaSonera priset för tillträde med ca 35 procent.
53. TeliaSonera har sedan referensererbjudandet offentliggjordes tillämpat priset 50 kronor per månad för delat tillträde. För att en operatör skall kunna erbjuda Internetanslutning med en kapacitet som motsvarar ADSL tillkommer flera nödvändiga kostnader. Som redan nämnts tillkommer kostnader för investering i teknisk utrustning i telestationen. Vidare måste operatören upprätta en förbindelse mellan telestationen och ett annat nät för vidare förmedling av slutkundens trafik, t.ex. Internettrafik. Operatören måste således ha tillgång till ett annat anslutande nät. Dessutom uppkommer engångs- och månadskostnader till TeliaSonera för samlokalisering i samband med delat tillträde samt startkostnad. Enligt referensererbjudandet för samlokalisering debiteras exempelvis 8 800 kronor för utarbetande av offert och 4 400 kronor i etableringsavgift samt löpande inplacerings- och energiavgifter. Startkostnaden för delat tillträde uppgår enligt referensererbjudandet till 1 100 kronor per anslutning.
54. PTS har konstaterat att andra operatörer ansett att TeliaSoneras prissättning varit affärsmässigt omöjlig på grund av många olika avgifter, svårighet att få information och långa leveranstider. Sedan TeliaSonera började erbjuda tillträde till sitt accessnät har endast ett fåtal tillträden skett fram till utgången av år 2002. Av en rapport från Europeiska kommissionen framgår att de flesta operatörer ansett att TeliaSoneras priser och villkor inte gett en tillräck-

⁸ Local Loop UnBundling, Europaparlamentets och Rådets förordning (EG) nr 2887/2000 av den 18 december 2000 om tillträde till accessnät, EGT nr L 336, 30.12.2000, s. 4

lig vinstmarginal för dem och att detta varit ett av de huvudsakliga skälen till det låga antalet tillträden.⁹

55. Sedan slutet av 2002 har försäljningen av tillträde genom LLUB ökat. Lägre priser på sådan teknisk utrustning och IP-kapacitet, som operatörerna måste stå för själva, har gjort att det finns förutsättningar att bedriva verksamhet. Sänkta samlokaliseringskostnader och de höjda priserna på slutkundsmarknaden under 2003 torde också ha påverkat möjligheterna att bedriva verksamhet och bidragit till försäljningsökningen.

Tillträde genom återförsäljarprodukter – ADSL

56. TeliaSonera erbjuder vidare andra operatörer tillträde till sitt accessnät genom tjänsten Skanova Bredband ADSL eller motsvarande tjänst. I jämförelse med TeliaSoneras tjänster om fullt eller delat tillträde har sådana återförsäljartjänster svarat för en helt övervägande del. Antalet ADSL-kunder hos TeliaSoneras konkurrenter som har ingått avtal om återförsäljartjänster för ADSL har ökat från 5 000 vid utgången av år 2000 till 100 000 vid utgången av år 2002. Det totala antalet anslutningar som TeliaSoneras konkurrenter har ingått avtal om via fullt eller delat tillträde har under samma period ökat från några hundra till närmare 8 000. Återförsäljartjänster för ADSL innebär att operatörer utan eget fast accessnät kan tillhandahålla Internetanslutning med ADSL-teknik till hushåll. Tjänsten tillhandahålls på den rikstäckande marknaden. Till skillnad från fullt eller delat tillträde innebär tjänsten att en operatör inte kan använda sitt eget nät för Internettrafik och heller inte själv förädla och differentiera sin produkt mot slutkund.
57. Tjänsten Skanova Bredband ADSL introducerades i augusti 2000 till ett pris av [---] kronor per månad och anslutning. Månadsavgiften höjdes den 1 juli 2001 till [---] kronor och är alltså oförändrad.
58. TeliaSonera har dessutom debiterat installationsavgift mot operatör för varje anslutning. Installationsavgiften för flertalet operatörer som TeliaSonera har ingått avtal med har uppgått till [---] kronor per anslutning.
59. Bostream (då Bonet) ingick den 25 april 2000 avtal med TeliaSonera om en grossisttjänst för ADSL. Priset var [---] kronor per månad. Den 29 maj 2002 tecknades ett nytt avtal som innebar att priset blev [---] kronor per månad för beställningar gjorda efter den 10 juni 2002. För beställningar gjorda före detta

⁹ Jfr Europeiska kommissionens 8:e implementeringsrapport, 3 december 2002, COM(2002) 695, [SEC (2002) 1329] länderbilaga, avsnitt 3.14 om Sverige

datum höjdes priset successivt för att bli [---] kronor per månad från och med den 1 augusti 2003.

60. Telenordia tecknade den 21 december 2000 avtal med TeliaSonera om Skanova Bredband ADSL. Priset var [---] kronor per månad. Enligt avtalet höjdes priset den 29 juni 2001 till [---] kronor per månad att tillämpas från den 1 januari 2002.
61. Tele2 kontaktade TeliaSonera i januari 2001 för grossisttjänst för ADSL. I början av mars 2001 lämnade TeliaSonera en prisindikation till Tele2 avseende Skanova Bredband ADSL. Priset var [---] kronor per månad fram till den 31 mars 2001, därefter [---] kronor per månad. Tele2 tecknade avtal med TeliaSonera avseende Skanova Bredband ADSL den 23 maj 2002 till priset [---] kronor per månad.
62. Spray, Tiscali och Rix Telecom kontaktade TeliaSonera under hösten 2001 för att teckna avtal om Skanova Bredband ADSL. Avtal tecknades den 20 februari 2002 till priset [---] kronor per månad.
63. TeliaSonera erbjöd rabatter vid stora volymer. För Telenordia var den högsta rabatten fram till den 31 december 2001 [---] % och därefter [---] %. I avtalen med Tele2, Spray, Tiscali och Rix Telecom var den högsta möjliga rabatten [---] %. För samtliga dessa gällde att högsta möjliga rabatt erhöles på den del av volymen som översteg [---] anslutningar. Den genomsnittliga rabatten vid 100 000 anslutningar var i Telenordias avtal ca [---] % och i avtalen med Tele2, Spray, Tiscali och Rix Telecom ca [---] %. Bostream erhöles [---].

Andra accessnät

64. Andra accessnät är satellitbaserade nätverk, elnät och olika typer av radionät. Användningen av dessa nät har fortfarande karaktär av försöksverksamhet och har inte fått någon nämnvärd utbredning i landet.
65. Ingen operatör erbjuder tillträde till ett fast rikstäckande accessnät. I den mån tillträde erbjuds, är näten lokala.
66. Utöver TeliaSonera finns således inte någon operatör som erbjuder tillträde i grossistledet till ett rikstäckande fast accessnät.
67. Ett alternativ till att erhålla tillträde till TeliaSoneras accessnät vore att investera i ett eget accessnät. Det är emellertid förenat med betydande kostnader att anlägga fasta accessnät som förbinder abonnenter med ett transportnät.

Exempelvis uppkommer betydande kostnader för kablage, kanalisation¹⁰ och arbete. Tillgången till kanalisation är begränsad. Vid nyinvestering i ett fast accessnät måste i stor utsträckning ny kanalisation etableras. Möjligheten att anlägga kanalisation försvåras av krav på tillstånd och markrättigheter av olika slag.

Marginal mellan TeliaSoneras slutkunds- och grossistpris

68. Marginalen i detaljistledet för TeliaSoneras grossisttjänst för ADSL bestäms som skillnaden mellan TeliaSoneras slutkundspris och TeliaSoneras grossistpris. I tabellen nedan redovisas marginalen i kronor för singelkunder respektive för gruppavtalskunder, här exemplifierat med medlemmar i Villaägarnas riksförbund. Avtalade grossistpriser redovisas i bilaga 1. Marginaler redovisas i bilaga 2.

Marginaler beräknade på prislista för Skanova Bredband ADSL

<i>Singelkund</i>	sep 2000– jun 2001	jul 2001– aug 2001	sep 2001– mar 2002	apr 2002–
Slutkundspris	200	200	260	300
Grossistpris	[---]	[---]	[---]	[---]
Marginal	[---]	[---]	[---]	[---]
<i>Gruppavtalskund</i>	aug 2000– jun 2001	jul 2001– mar 2002	apr 2002– jan 2003	feb 2003–
Slutkundspris	160	160	220	260
Grossistpris	[---]	[---]	[---]	[---]
Marginal	[---]	[---]	[---]	[---]

69. Av tabellen framgår att marginalerna varierat kraftigt över tiden och periodvis till och med varit negativa.
70. Den prisindikation som TeliaSonera gav Tele2 i mars 2001 innebar en månadsavgift på [---] kronor under mars 2001 för att därefter höjas till [---] kronor. Slutkundspriset för singelkunder var vid denna tidpunkt 200 kronor per månad och för gruppavtalskunder 160 kronor per månad. Det innebar en marginal för singelkunder om [---] kronor per månad under mars 2001 och

¹⁰ Med kanalisation avses rör eller annan anordning som anbringas i kanalisationsutrymme för att underlätta etableringen av nät. Kanalisationsutrymme definieras som fysisk infrastruktur såsom väg, järnväg, kraftledning, mast eller torn som kan användas för att underlätta utbyggnaden av nät.

därefter [---] kronor per månad. För gruppavtalskunder var marginalen [---] kronor per månad under mars 2001 och därefter [---] kronor per månad.

71. Spray, Tiscali och Rix Telecom kontaktade TeliaSonera under hösten 2001. De som kontaktade TeliaSonera vid denna tidpunkt fick beskedet att priset för Skanova Bredband ADSL var [---] kronor per månad. Slutkundspriset för singelkunder var vid denna tidpunkt 260 kronor per månad och för gruppavtalskunder 160 kronor per månad. Det innebar att marginalen för singelkunder var [---] kronor per månad och för gruppavtalskunder [---] kronor per månad.
72. Även marginalen beräknad på de avtalade grossistpriserna har varierat över tiden och periodvis varit negativa, vilket framgår av bilaga 2.

Kostnader i detaljistledet

73. TeliaSoneras genomsnittliga kostnader för att tillhandahålla ADSL under 2002 uppgick till [---] kronor per månad för singelkunder och till [---] kronor per månad för gruppavtalskunder.
74. Vid en abonnentstock om 300 000 kunder kan kostnaden för singelkunder beräknas uppgå till närmare [---] kronor per månad och för gruppavtalskunder till ca [---] kronor. På längre sikt, när hänsyn tas till skal- och samproduktionsfördelar, kan månadskostnaden för singelkunder beräknas till närmare [---] kronor medan kostnaden för gruppavtalskunder skulle uppgå till omkring [---] kronor.

Utveckling av grunderna för talan

Tillämpning av 19 § konkurrenslagen (KL)

75. Av 19 § KL framgår att missbruk från ett eller flera företags sida av en dominerande ställning på marknaden är förbjudet. Sådant missbruk kan bl.a. bestå i oskäligen prissättning.

Dominerande ställning

76. För att ett förfarande skall omfattas av förbudet i 19 § KL krävs att företaget har en dominerande ställning på marknaden. En dominerande ställning kännetecknas av att ett företag har en stark ekonomisk ställning som gör det möjligt för företaget att hindra att effektiv konkurrens upprätthålls på en relevant marknad genom att medge företaget att i avsevärd utsträckning

agera oberoende av sina konkurrenter och kunder och i sista hand konsumenterna.¹¹

77. En dominerande ställning grundas i regel på ett flertal omständigheter som, tagna var för sig, inte nödvändigtvis behöver vara avgörande. Särskilt viktig är dock
- företagets marknadsandel på den relevanta marknaden,
 - konkurrerande företags marknadsandelar,
 - finansiell styrka,
 - inträdeshinder till marknaden,
 - tillgången till insatsvaror, patent och andra immaterialrättigheter, teknologi och annan kunskapsmässig överlägsenhet.
- Det finns dock inga absoluta kriterier för bedömningen av om ett företag har en dominerande ställning, utan varje fall måste bedömas för sig.¹²
78. En marknadsandel om 50 procent skapar en presumtion för att ett företag har en dominerande ställning.¹³

Relevanta marknader

79. För att bestämma om ett företag har en dominerande ställning måste den relevanta marknaden fastställas, dvs. den eller de marknader som berörs av det påtalade förfarandet.
80. Europeiska kommissionens tillkännagivande om definitionen av relevant marknad i gemenskapens konkurrenslagstiftning ger vägledning när den relevanta marknaden skall fastställas.¹⁴
81. Avgränsningen av en relevant marknad sker genom en bestämning av dels produktmarknaden, dels den geografiska marknaden. Syftet med att definiera både en produkt- och en geografisk marknad är att identifiera de faktiska konkurrenter till de berörda företagen som är i stånd att begränsa deras beteende och hindra dem från att agera oberoende av ett effektivt konkurrenstryck.

¹¹ Jfr EG-domstolens dom i mål 22/76 *United Brands m.fl.*, REG 1978 s. 207, p. 65, svensk specialutgåva, nr 4, s. 9. Se prop. 1992/93:56 s. 85

¹² Prop 1992/93:56 s. 85 f. Jfr EG-domstolens dom i mål 85/76 *Hoffman-La Roche*, REG 1979 s. 461, svensk specialutgåva nr 4, s. 315, p. 39.

¹³ Jfr. EG-domstolens dom i mål C-62/86 *AKZO*, REG 1991, s. I-3359 p. 60

¹⁴ Jfr. MD 1998:15 *Posten Sverige* och EGT nr C 372, 12.09.1997, s. 5.

82. Den relevanta produktmarknaden omfattar de produkter som köparna anser vara utbytbara, dvs. sådana produkter som på grund av pris, funktion och egenskaper i övrigt kan tillfredsställa samma behov hos köparen. Den relevanta geografiska marknaden omfattar det område inom vilket de berörda företagen tillhandahåller de relevanta produkterna eller tjänsterna, inom vilken konkurrensvillkoren är tillräckligt likartade och som kan skiljas från angränsande geografiska områden framför allt på grund av väsentliga skillnader i konkurrensvillkoren.
83. Såvitt gäller avgränsning av relevant marknad inom telesektorn har kommissionen i ett tillkännagivande, här benämnt tillkännagivandet om tillträdesavtal, bl.a. förklarat hur konkurrensreglerna kommer att tillämpas inom alla de sektorer som deltar i tillhandahållandet av nya tjänster, särskilt när det gäller tillträde till nät.¹⁵
84. Av tillkännagivandet om tillträdesavtal framgår att kommissionen utgår från den syn på avgränsningen av relevanta marknader som anges i tillkännagivandet om definitionen av relevanta marknader.¹⁶ Kommissionen anger emellertid några grundläggande principer som är av särskild betydelse för telesektorn och understryker samtidigt att vid bedömningen av de relevanta marknaderna är det nödvändigt att se på utvecklingen på marknaden på kort sikt.¹⁷ Vidare konstateras att det inom telesektorn finns minst två slags relevanta marknader som måste beaktas. Den ena är marknaden för tjänster till slutanvändare. Den andra är marknaden för den infrastruktur som behövs för att tillhandahålla dessa tjänster till slutanvändarna, t.ex. det fysiska nätet. I det enskilda fallet kommer det att bli nödvändigt att definiera de relevanta marknaderna för tillträde samt tjänstemarknaderna.¹⁸
85. TeliaSonera erbjuder konsumentprodukterna Telia ADSL Bredband respektive Telia Gruppanslutning Bredband. En berörd marknad innefattar därför de bredbandsanslutningar som erbjuds konsumenter – slutkundsmarknaden. TeliaSoneras återförsäljarprodukter för ADSL ger andra operatörer tillträde till TeliaSoneras accessnät. En annan berörd marknad i målet är därför mark-

¹⁵ Kommissionens tillkännagivande om tillämpning av konkurrensreglerna på tillträdesavtal inom telesektorn, ramen, relevanta marknader och principer, EGT nr C 265, 22.8.1998, s. 2. Nedan Tillkännagivandet om tillträdesavtal.

¹⁶ Tillkännagivandet om tillträdesavtal p. 39

¹⁷ Tillkännagivandet om tillträdesavtal p. 42

¹⁸ Tillkännagivandet om tillträdesavtal p. 45

naden för återförsäljarprodukter för ADSL – grossistmarknaden. Dessa marknader är integrerade med varandra.

Slutkundsmarknaden – relevant produktmarknad

86. Hushållen i Sverige efterfrågar tjänsten anslutning till Internet. För att tillgodose denna efterfrågan erbjuder marknadsaktörerna Internetanslutning i form av uppringd anslutning inbegripet ISDN samt olika former av bredbandsanslutningar.
87. En bredbandsanslutning medger att mer information kan skickas snabbare än med uppringd anslutning. Den som laddar ned filer med musik, filmer eller programvaror behöver inte vänta lika länge som vid uppringd anslutning. Uppringd anslutning ger en överföringskapacitet om 56 kbit/s, i praktiken dock vanligen lägre. Den tid det tar att hämta en fil på 100 MB, t.ex. en uppdatering av datorns operativsystem, uppgår vid en överföringshastighet om 56 kbit/s till knappt 4 timmar. Med en bredbandsanslutning med hastigheten 0,5 Mbit/s tar samma fil drygt 25 minuter att hämta. En stor andel av konsumenterna uppfattar bredbandsanslutningens ständiga uppkoppling som positiv därför att de slipper en uppringningsprocedur som tar lång tid.
88. Bredbandsanslutning till Internet har ett betydligt högre tjänsteinnehåll än uppringd anslutning. Substitutionen mellan de båda produkterna begränsas av ett flertal faktorer som redogjorts för ovan. Bredbandsanslutning är således inte utbytbar mot uppringd anslutning, dvs. de ingår inte i samma relevanta produktmarknad.
89. I nästa steg skall analyseras i vilken utsträckning olika former av bredbandsanslutningar kan anses utbytbara med varandra. Som beskrivits ovan är anslutning till Internet möjlig via ADSL, kabel-tv-nät, LAN samt satellitnät. Dessa bredbandsanslutningar marknadsförs till enskilda konsumenter. Skillnader i pris- och överföringskapacitet är viktiga faktorer för att bedöma utbytbarheten mellan olika anslutningsformer. Det kan dock konstateras att inget entydigt samband finns mellan tjänsternas överföringskapacitet och priserna. När det gäller skillnader i överföringskapacitet kan konstateras att bredbandsanslutning via LAN i och för sig medger en överföringskapacitet som överstiger den som gäller för anslutningar via ADSL och kabel-tv. Emellertid har skillnader i kapacitet under de senaste åren mellan ADSL, kabel-tv och LAN inte haft någon avgörande betydelse för konsumenternas efterfrågan.
90. I produkt- och prismässigt hänseende får bredbandsanslutning via ADSL, kabel-tv-nät samt LAN följaktligen anses tillhöra samma relevanta produktmarknad.

91. När det gäller bredbandsanslutningar via kabel-tv-nät och LAN kan konstateras att dessa nät inte är rikstäckande. För båda dessa anslutningsformer gäller att de i jämförelse med ADSL förekommer inom ett begränsat antal orter och att det dessutom krävs tillstånd och investeringar hos fastighetsägare i den mån uppgradering av kabel-tv-nätet inte redan vidtagits och LAN inte redan uppförts för att dessa anslutningsformer skall vara möjliga substitut för ADSL vid en liten men varaktig ökning av de relativa priserna för ADSL-anslutningar. Konsumenter med ADSL-anslutningar kan med andra ord inte byta till en bredbandsanslutning via kabel-tv-nät eller LAN med mindre än att anslutningen finns indragen i bostaden.
92. När det gäller anslutning till Internet via satellit har denna lösning varit alltför dyr för de flesta hushåll. Den relevanta produktmarknaden skall därför inte omfatta satellitbaserad Internetanslutning. Samma bedömning görs för Internetanslutning via elnät samt olika typer av radionät.

Slutkundsmarknaden – relevant geografisk marknad

93. TeliaSonera tillhandahåller ADSL-anslutningar till hushåll i Sverige. TeliaSoneras utbyggnadstakt av ADSL har varit snabb. Utbyggnaden är ytterst baserad på företagets accessnät som når i princip alla hushåll, dvs. är rikstäckande. Dessutom är priset för ADSL-anslutningar såvitt gäller singelkunder oberoende av var konsumenten är bosatt. TeliaSonera har uppgett att i början av 2003 kunde bredbandsanslutningar via ADSL levereras till 75 procent av hushållen i Sverige.
94. Den relevanta geografiska marknaden är med hänsyn till det sagda nationell och omfattar hela Sverige.

Slutkundsmarknaden – sammantagen bedömning

95. På den relevanta marknaden erbjuds bredbandsanslutningar som baseras på anslutningsformerna ADSL, kabel-tv-nät och LAN. Den geografiska dimensionen i produkterna ger ADSL ett försteg framför anslutningar via kabel-tv och LAN. Utanför tätorter saknas i princip konkurrens till ADSL.
96. Utöver TeliaSonera har det varit några operatörer som tillhandahållit ADSL-anslutningar i riket, om än i mindre omfattning. Dessa operatörer skulle, om marginalen varit tillräcklig, ha kunnat utöva ett konkurrenstryck mot TeliaSonera. I och med att det är TeliaSonera som kontrollerar utbyggnaden av ADSL har detta konkurrenstryck varit begränsat. Vidare har utbyggnaden av antalet möjliga anslutningar skett i den takt TeliaSonera beslutat om nödvändiga investeringar.

97. När det gäller bredbandsanslutningar via kabel-tv-nät och LAN har konstaterats att dessa nät är lokala och finns i större orter. Oavsett om ett begränsat antal orter skiljs ut, där det funnits en viss konkurrens, har denna varit begränsad eftersom Com Hem – den största kabel-TV-operatören – ingått i TeliaSonera-koncernen.
98. Mot bakgrund av det ovan sagda har TeliaSonera haft en stark ställning på slutkundsmarknaden. Enligt Konkurrensverkets mening är det inte nödvändigt att för det förfarande som här prövas slå fast att dominans föreligger på denna marknad.

Grossistmarknaden – relevant marknad

99. För att kunna leverera bredbandsanslutning till konsumenter på den rikstäckande slutkundsmarknaden krävs ett accessnät. TeliaSonera är det enda företag som har ett rikstäckande accessnät.
100. Ett alternativ för konkurrenter som efterfrågar tillträde till TeliaSoneras accessnät vore att investera i egen fast infrastruktur. Andra företag än TeliaSonera har hittills anlagt nya accessnät i mycket begränsad omfattning. Det är då fråga om nät som begränsar sig till en ort eller en stadsdel och som enbart ansluter vissa fastigheter. Kostnaderna och problemen med att anlägga nya nät är betydande.
101. Det kan mot den bakgrunden ifrågasättas i vilken utsträckning en konkurrent som vill erbjuda tjänster på den rikstäckande slutkundsmarknaden skulle kunna använda annan fast infrastruktur. Det är endast ett begränsat antal nätägare som erbjuder tillträde till sina lokala nät. Ett hinder är, om sådana nät sammantaget skulle vara utbredda, att operatören måste träffa tillträdesavtal med ett stort antal nätägare. Detta ökar transaktionskostnaderna och därmed även kostnaderna för att träda in på marknaden. Ytterligare ett hinder är att näten är av olika teknisk beskaffenhet vilket ger upphov till högre kostnader för bl.a. kundservice och felsökning jämfört med de kostnader som uppstår när operatören använder ett och samma nät för att erbjuda tjänster åt slutkunder.
102. Som redovisats i punkt 48 upplåter TeliaSonera sitt accessnät genom fullt eller delat tillträde samt genom återförsäljarprodukter, t.ex. Skanova Bredband ADSL. I samma punkt har även konstaterats att fullt eller delat tillträde med hänsyn till tilläggskostnader av olika slag väsentligen skiljer sig från Skanova Bredband ADSL. Det kan därför konstateras att dessa tillträdes-

tjänster inte är utbytbara mot TeliaSoneras återförsäljarprodukt Skanova Bredband ADSL eller motsvarande.¹⁹

103. Mot bakgrund av det ovan anförda avgränsas den relevanta grossistmarknaden till marknaden för återförsäljarprodukter för ADSL i Sverige.

Dominerande ställning – grossistmarknaden

104. Det är endast teoretiskt möjligt att anlägga ett nytt rikstäckande fast accessnät. Andra tekniska lösningar, förutom tillträde till TeliaSoneras accessnät, kan i framtiden förväntas få större utbredning även om detta inte kommer att ske under de närmaste åren. Sådana lösningar skulle kunna vara trådlösa accessnät, digitala sändningsnät samt eldistributionsnät.
105. Det finns inget faktiskt eller potentiellt alternativ för tillträde till TeliaSoneras accessnät. Sålunda har TeliaSonera 100 procent av den relevanta grossistmarknaden och följaktligen en dominerande ställning.

Missbruk av dominerande ställning

Allmänt om missbruk och marginalklämning

106. Missbruk av dominerande ställning omfattar sådana beteenden av ett företag med dominerande ställning som kan påverka strukturen på en marknad där konkurrensen redan är försvagad just till följd av det ifrågavarande företags existens och som, genom att andra metoder används än sådana som räknas till normal konkurrens om varor och tjänster på grundval av de ekonomiska aktörernas transaktioner, medför att hinder läggs i vägen för att den på marknaden ännu existerande konkurrensen upprätthålls och utvecklas.²⁰
107. Frågan om missbruk föreligger avgörs efter en bedömning av de särskilda omständigheterna i varje enskilt fall.²¹ Generellt kan sägas att ett dominerande företag har ett särskilt ansvar för att dess agerande på marknaden inte

¹⁹ Se ovan punkt 56

²⁰ MD 2001:4 SAS II, med hänvisning till EG domstolens dom i mål 85/76 *Hoffman-La Roche*, REG 1979, s. 461, p. 91, svensk specialutgåva nr 4, s. 315

²¹ Bl.a. EG-domstolens dom i mål C-333/94 P *Tetra Pak*, REG 1996, s. I-5951, p. 24

hämmar eller begränsar konkurrensen.²² Ett dominerande företag som har i det närmaste monopolställning har ett än större ansvar.²³

108. Marginalklämning är ett exempel på missbruk som prövats inom EG-rätten.²⁴ Den formen av missbruk kan förekomma genom t.ex. ett beteende på den dominerande marknaden som har verkningar på andra marknader än den som domineras.²⁵

109. Marginalklämning uppkommer när ett vertikalt integrerat företag som TeliaSonera, som är dominerande på grossistmarknaden, prissätter grossist- respektive slutkundsprodukterna på ett sådant sätt att

- a) dominanten inte får täckning för sina tillkommande kostnader för försäljning av slutkundsprodukterna eller
- b) ett någorlunda effektivt konkurrerande företag inte får tillräcklig marginal för att kunna verka på slutkundsmarknaden.²⁶

Utgångspunkten för bedömningen är det grossistpris som dominanten debiterar sina konkurrenter på slutkundsmarknaden.

110. Marginalklämning gäller följaktligen marginalen mellan slutkunds- och grossistpriset och inte prisnivån på någondera tjänsten som sådan.²⁷

111. Marginalklämning åstadkoms genom korssubventionering. Genom att höja grossistpriset och låta slutkundspriset vara oförändrat ökar konkurrenternas kostnader samtidigt som deras marginaler minskar. Detta påverkar emellertid inte den totala marginalen för det dominerande företaget som, till skillnad från sina konkurrenter på slutkundsmarknaden, har förutsättningar att

²² Jfr. EG-domstolens dom i mål 322/81 *Michelin*, REG 1983, s. 3461, punkt 57, svensk specialutgåva, nr 7, s. 351

²³ MD 1998:15 *Posten Sverige*

²⁴ Kommissionens beslut 88/518/EEG av den 18 juli 1988 *British Sugar*, EGT nr L 284, 19.10.1988, s. 41 och Förstainstansrättens dom den 30 november 2000 i mål T-5/97 *Industrie des Poudres Sphériques*, REG 2000, s. II-3759, p. 177 ff. Båda dessa gäller insatsvaror. Såvitt gäller nätverksamhet se Kommissionens beslut 2003/707/EG av den 21 maj 2003 *Deutsche Telekom*, EUT nr L 263, 14.10.2003, s. 9. Beslutet är överklagat.

²⁵ Tillkännagivandet om tillträdesavtal p. 81

²⁶ Jfr. tillkännagivandet om tillträdesavtal p. 117-118

²⁷ Jfr. tillkännagivandet om tillträdesavtal p. 117-118

bedriva vinstgivande verksamhet. Det saknar med andra ord betydelse i vilket led ett vertikalt integrerat företag åstadkommer sin vinstmarginal.²⁸

Marginalklämning mellan grossist- och slutkundsprodukten

112. I punkt 74 anges att månadskostnaden på längre sikt kan beräknas uppgå till [---] kronor för singelkunder och [---] kronor för gruppavtalskunder.
113. I tabellen nedan visas marginalen i kronor för de två kundkategorierna singel- och gruppavtalskunder, kostnaden i detaljistledet på längre sikt för TeliaSonera för respektive kundkategori samt skillnaden mellan marginalen och kostnaden i detaljistledet. Marginalen har beräknats och redovisats under punkt 68. Inom parentes visas även marginal och skillnad mellan marginal och kostnad i detaljistledet med den rabatt en operatör skulle ha fått vid en volym om 100 000 abonnenter, ca [---]. Det skall understrykas att ingen operatör har varit berättigad till denna rabatt.

Marginaler beräknade på prislista för Skanova Bredband ADSL

<i>Singelkunder</i>	sep 2000– jun 2001	jul 2001– aug 2001	sep 2001– mar 2002	apr 2002–
Marginal	[---]	[---]	[---]	[---]
TeliaSoneras kostnad i detaljistledet	[---]	[---]	[---]	[---]
Differens	[---]	[---]	[---]	[---]

<i>Gruppavtal</i>	aug 2000– jun 2001	jul 2001– mar 2002	apr 2002– jan 2003	feb 2003–
Marginal	[---]	[---]	[---]	[---]
TeliaSoneras kostnad i detaljistledet	[---]	[---]	[---]	[---]
Differens	[---]	[---]	[---]	[---]

114. Som framgår av tabellen översteg TeliaSoneras kostnader i detaljistledet den redovisade marginalen för singelkunder mellan september 2000 och mars 2002. För kategorin gruppavtalskunder översteg kostnaden i detaljistledet med betydande belopp marginalen mellan augusti 2000 och januari 2003. För

²⁸ Jfr. Förstainstansrättens dom den 30 november 2000 i mål T-5/97 *Industrie des Poudres Sphériques*, REG 2000, s. II-3759, p. 183

att differensen mellan marginalen och kostnaden i detaljistledet för gruppavtalskunder inte skulle ha varit negativ efter januari 2003 krävs volymer på över 100 000 anslutningar.

115. Den prisindikation som TeliaSonera gav Tele2 i mars 2001 innebar marginaler som var mindre än TeliaSoneras kostnader i detaljistledet, både för singelkunder och för gruppavtalskunder.
116. Det besked som Spray, Tiscali och Rix Telecom fick när de kontaktade TeliaSonera under hösten 2001 innebar en marginal för singelkunder om [...] kronor per månad och för gruppavtalskunder [...] kronor per månad. Även dessa marginaler var mindre än kostnaderna i detaljistledet, både för singelkunder och för gruppavtalskunder.
117. Vad gäller marginalen baserad på de träffade avtalen framgår av bilaga 3 att denna var mindre än TeliaSoneras kostnader i detaljistledet för singelkunder från september 2000 och för gruppavtalskunder från april 2000.
118. Sammanfattningsvis har TeliaSonera mellan april 2000 och januari 2003 inte kunnat få täckning för sina kostnader i detaljistledet när beräkningen tar sin utgångspunkt i de grossistpriser som TeliaSonera debiterat. Eftersom det kan antas att TeliaSoneras kostnader på längre sikt motsvarar de kostnader som ett effektivt företag skulle ha, är det uteslutet att en konkurrent skulle ha så låga kostnader i detaljistledet att detta skulle medge att konkurrenten kan bedriva verksamhet på slutkundsmarknaden med normal lönsamhet ens för singelkunder. Marginalerna för gruppavtalskunder har varit negativa. Konkurrenterna har därmed varit utsatta för marginalklämning. TeliaSonera har utnyttjat sin dominerande ställning på grossistmarknaden för att stärka sin ställning på slutkundsmarknaden. TeliaSonera har följaktligen inte iakttagit det ansvar som åvilar ett dominerande företag.

Förfarandets effekter, avsaknad av objektiva skäl

119. Marknadsdomstolen har i flera fall uttalat sig om huruvida åtgärder som vidtagits av ett dominerande företag haft till syfte eller resultat att begränsa eller hämma rådande konkurrens eller hindra konkurrens från att utvecklas på marknaden.²⁹ För att fastställa en överträdelse räcker det att visa att missbruket av företaget i dominerande ställning tenderar att inskränka konkur-

²⁹ Se bl.a. MD 1999:22 SAS I

rensen eller, med andra ord, att beteendet har eller kan ha sådana verkningar.³⁰

120. Konkurrensverket har ovan konstaterat att inte ens TeliaSonera har kunnat bedriva verksamhet med lönsamhet på slutkundsmarknaden. Enbart det förhållandet visar att TeliaSoneras prisstrategi haft till syfte att begränsa eller hindra konkurrensen på marknaden.
121. Det finns ytterligare omständigheter som visar att TeliaSoneras åtgärder är ägnade att ha negativa effekter på konkurrensen.
122. Sedan TeliaSonera lanserade sin ADSL-tjänst till konsumenter under 1997/98 har företaget ökat sin abonnentstock betydligt. I slutet av december 2000 hade företaget ca [---] abonnenter och övriga konkurrenter totalt ca 5 000 abonnenter.
123. Under 2001, då TeliaSonera höjde grossistpriset för Skanova Bredband ADSL från [---] till [---] kronor per månad, ökade TeliaSoneras kundstock till [---] kunder medan antalet kunder hos konkurrenterna ökade till 45 000.
124. Under 2002 höjde TeliaSonera sina slutkundspriser med 60 kronor per månad, vilket innebar att marginalklämningen minskade. TeliaSoneras kundstock ökade dock även under 2002 till [---] kunder, om än inte lika mycket i procent som konkurrenternas kundstock.
125. En stor del av konkurrenternas kunder hade ingått avtal med Bostream. Som framgår av punkt 34 kunde Bostream under 2000 fram till hösten 2003 leverera ADSL-anslutningar med betydligt högre överföringshastighet än andra ADSL-operatörer. Övriga konkurrenter trädde in på marknaden under perioden hösten 2001–våren 2002. Incitamenten för inträde hade emellertid försämrats betydligt. Den 1 juli 2001 höjde nämligen TeliaSonera priset för tjänsten Skanova Bredband ADSL. Prisökningen uppgick till hela 35 procent. Därmed försämrades förutsättningarna betydligt för TeliaSoneras konkurrenter att bedriva verksamhet med normal lönsamhet.
126. Sammantaget har TeliaSoneras prisstrategi varit ägnad att hämma konkurrensen. De marginaler som tillämpats har utgjort ett inträdeshinder på slutkundsmarknaden.

³⁰Jfr. Förstainstansrättens dom den 30 september 2003 i mål T-203/01 *Michelin*, p. 237-239

127. Av marknadsdomstolens praxis framgår att ett förfarande som annars kan betecknas som ett missbruk i vissa fall kan vara acceptabelt om det tillgodoser några affärsmässigt legitima intressen. Det ankommer på TeliaSonera att lägga fram utredning som visar att den prisstrategi som bedrivits varit objektivt motiverad.³¹ Någon sådan utredning har TeliaSonera inte lagt fram.
128. Sammanfattningsvis kan konstateras att TeliaSonera har tillämpat priser på grossist- respektive slutkundsmarknaden som inneburit att marginalen varit otillräcklig för att täcka TeliaSoneras egna kostnader i detaljistledet. TeliaSonera har utnyttjat sin dominerande ställning på grossistmarknaden för att stärka sin ställning på slutkundsmarknaden. TeliaSoneras agerande utgör ett missbruk av en dominerande ställning enligt 19 § KL.

Tillämpning av artikel 82 i EG-fördraget

129. Av Rådets förordning 1/2003 följer att när en konkurrensmyndighet eller en nationell domstol tillämpar nationell konkurrensrätt på ett missbruk som är förbjudet enligt artikel 82 i EG-fördraget, skall de även tillämpa artikel 82. Skyldigheten innebär att tillämpningen av nationella bestämmelser inte får avvika från motsvarande tillämpning av artikel 82 i EG-fördraget.³²
130. Artikel 82 i EG-fördraget har motsvarande innehåll som 19 § KL. Vad Konkurrensverket framhållit om 19 § KL gäller även artikel 82 i EG-fördraget.
131. Artikel 82 i EG-fördraget kräver dessutom för tillämplighet att missbruket sker på den gemensamma marknaden eller en väsentlig del av denna. Ytterligare en förutsättning är att missbruket kan påverka handeln mellan medlemsstaterna.
132. Det aktuella missbruket omfattar hela den svenska marknaden. Missbruket har alltså skett på en väsentlig del av den gemensamma marknaden.
133. Av artikel 82 EG framgår att samhandelskriteriet är uppfyllt om avtalet kan påverka handeln mellan medlemsstater. Med uttrycket handel täcks all gränsöverskridande ekonomisk verksamhet. Kravet på att det skall finnas en effekt på handeln mellan medlemsstater innebär att flödet av varor och tjänster mellan minst två medlemsstater påverkas. Det är emellertid tillräckligt att handeln kan påverkas. Härmed avses att det måste vara möjligt att

³¹ Jfr. bl.a. MD 1998:15 *Posten Sverige*; se även bl.a. EG-domstolens dom i mål 311/94 *CBEM*, REG 1985 s. 3261, p. 27

³² Se Rådets förordning 1/2003, artikel 3.

med en tillräcklig grad av sannolikhet på grundval av ett antal objektiva rättsliga eller faktiska omständigheter, förutse att avtalet kan ha inflytande, direkt eller indirekt, faktiskt eller potentiellt, på handelsmönstret mellan medlemsstater.³³

134. TeliaSonera har en dominerande ställning på grossistmarknaden och en stark ställning på slutkundsmarknaden. Båda marknaderna omfattar hela riket. Det förfarande som här är aktuellt ger inte operatörer tillräcklig marginal för att verka på slutkundsmarknaden och är därmed ägnat att hämma konkurrens på marknaden. Ett sådant missbruk gör det i allmänhet svårare för konkurrenter från andra medlemsstater att ta sig in på den svenska marknaden och härigenom kan handelsmönstret påverkas.³⁴ Därmed finns i vart fall en potentiell påverkan på samhandeln, varför artikel 82 EG är tillämplig. Missbruket är således förbjudet enligt artikel 82.

Konkurrensskadeavgift

Uppsåt och oäktsamhet

135. För att konkurrensskadeavgift skall kunna utdömas fordras enligt 26 § KL uppsåt eller oäktsamhet hos företaget eller hos den som handlat på företagets vägnar. Av Marknadsdomstolens praxis framgår att bedömningen av om uppsåt föreligger tar sin utgångspunkt i om företaget inte kunnat vara omedvetet om att det aktuella förfarandet hade konkurrensbegränsande syfte.³⁵
136. Den marginal som TeliaSoneras konkurrenter haft för att bedriva verksamhet har inte ens medgett att TeliaSonera fått tackning för sina tillkommande kostnader för att tillhandahålla konsumenter bredbandsanslutningar via ADSL, beräknat på lång sikt.
137. Mot bakgrund härav kan inte TeliaSonera ha varit omedvetet om att förfarandet hade ett konkurrensbegränsande syfte. Överträdelsen har skett uppsåtligt.

Avgiftens storlek

138. En konkurrensskadeavgift skall enligt 27 § KL fastställas till lägst fem tusen kronor och högst fem miljoner kronor eller till ett högre belopp, dock inte

³³ Jfr. Europeiska kommissionens tillkännagivande Riktlinjer om begreppet påverkan på handeln i artiklarna 81 och 82 i fördraget, EUT nr C 101, 27.4.2004, s. 81, p 19-23

³⁴ a. tillkännagivande p. 93

³⁵ Jfr. MD 1999:22 SAS I och MD 2000:2 BK-Tåg; se även EG-domstolens dom i mål 246-86 *Belasco m.fl.*, REG 1989 s. 2117, p. 41-42

överstigande tio procent av företagets omsättning föregående räkenskapsår. Av förarbetena framgår att med omsättning avses hela företagets omsättning, utan begränsning till den produkt eller marknad som förfarandet rört.³⁶

139. Vid fastställandet av avgiften skall enligt 28 § KL hänsyn tas till hur allvarlig överträdelsen är, hur länge den pågått och andra försvårande eller förmildrande omständigheter av betydelse för att bedöma överträdelsen. I ringa fall skall ingen avgift påföras.
140. Vad först gäller frågan om överträdelsen är ringa måste understrykas att KLs syfte är enligt 1 § KL att undanröja och motverka hinder för en effektiv konkurrens. Enligt lagmotiven anses effektiv konkurrens föreligga när på en marknad där antalet säljare inte är för begränsat, de utbudna produkterna inte är för differentierade, företagen inte handlar i samförstånd med varandra och inga väsentliga hinder finns för nyetablering av företag.³⁷ Mot bakgrund bl.a. av TeliaSoneras dominerande ställning på marknaden för återförsäljarprodukter för ADSL, bolagets starka ställning på slutkundsmarknaden och de hinder för inträde som råder på dessa marknader kan här aktuell överträdelse inte anses ringa.
141. Det missbruk som här är i fråga består av en marginalklämning som hämmar konkurrens och begränsar marknader. Marginalklämningen har varit ägnad att hämma TeliaSoneras konkurrenter från att ta sig in och kunna agera på slutkundsmarknaden. Vidare står det också klart att missbruket påverkat konkurrensen på marknaden. Därmed har TeliaSoneras dominerande ställning på marknaden för återförsäljarprodukter för ADSL vältrats över på och hämmat konkurrensen på slutkundsmarknaden.
142. Vidare skall beaktas att TeliaSonera är ett vertikalt integrerat företag som har möjligheter att kontrollera sina konkurrenter på slutkundsmarknaden. TeliaSonera kan genom att bestämma utbyggnadstakt av antalet möjliga ADSL-anslutningar påverka konkurrenternas möjligheter att expandera. Under den tidsperiod som här är aktuell har TeliaSonera också försvårat för konsumenter att byta ADSL-operatör, vilket också har varit ägnat att begränsa konkurrensen på slutkundsmarknaden.
143. Ytterligare en omständighet som skall beaktas är att TeliaSonera, innan bolaget erbjöd andra operatörer tillträde till accessnätet i form av ADSL-

³⁶ Prop. 1992/93:56 s. 93.

³⁷ a. prop. s. 66

anslutningar, tecknat avtal med stora grupper av konsumenter om ADSL-anslutningar och därmed tagit i anspråk stora delar av slutkundsmarknaden innan det funnits reella möjligheter till konkurrens.

144. Det skall även beaktas att TeliaSonera, i egenskap av innehavare av ett rikstäckande accessnät som har byggts upp under lång tid i statlig regi, har ett särskilt ansvar för att konkurrensen inte begränsas.
145. Mot bakgrund av vad som ovan anförts, och med beaktande av att TeliaSonera förfogar över såväl juridisk som ekonomisk kunskap som gör det möjligt för bolaget att bedöma den olagliga karaktären av prissättningen och vilka konsekvenser den kan få från konkurrenssynpunkt, är den aktuella överträdelsen att anse som allvarlig. Med hänsyn till avgiftens funktion att vara avhållande för företaget i fråga och avskräckande för andra företag bör den, innan hänsyn tas till överträdelsens varaktighet, försvårande och för-mildrande omständigheter, bestämmas till 100 miljoner kronor.
146. När det gäller överträdelsens varaktighet bör följande beaktas. TeliaSonera påbörjade sin verksamhet på slutkundsmarknaden vid årsskiftet 1997/1998. I april 2000 tecknade TeliaSonera avtal med Bostream om ADSL-anslutningar till konsumenter inom vissa geografiska områden. Redan vid den tidpunkten var marginalen mellan grossistpris och slutkundspris klämd och för liten för att ens TeliaSonera skulle få täckning för sina kostnader gentemot slutkunder. Först vid utgången av januari 2003 var marginalen så stor att det fanns vissa förutsättningar för konkurrens om slutkunderna, i vart fall när hänsyn tas till de skal- och samproduktionsfördelar som ett stort företag som TeliaSonera kan tillgodogöra sig.
147. Överträdelsen har således ägt rum under perioden april 2000 t.o.m. januari 2003 och får bedömas ha en medellång varaktighet. Hänsyn bör tas till detta förhållande på så sätt att avgiften ökas med 20 procent. Detta ger ett grundbelopp om 120 miljoner kronor.
148. TeliaSonera har tidigare gjort sig skyldigt till överträdelser av konkurrens-lagen. I ett fall missbrukade TeliaSonera sitt de facto-monopol som inne-havare av det metallbaserade accessnätet till att planera att införa en asym-metrisk prissättning på fast telefoni för egna kunder.³⁸ Missbruket har

³⁸ Se Konkurrensverkets beslut den 12 december 1996, dnr 587/96. Beslutet fastställdes av Stockholms tingsrätt genom slutligt beslut den 28 mars 2000, ärende nr A-8-170-96. Tingsrättens beslut överklagades till Marknadsdomstolen som i beslut den 11 december

påfallande likheter med marginalklämning. Mot bakgrund härav finns förutsättningar enligt 28a § andra stycket KL att höja grundbeloppet med 20 procent.

149. Sammantaget bör avgiften bestämmas till 144 miljoner kronor.

Motpartens inställning

150. TeliaSonera har bestritt att företaget skulle ha gjort sig skyldigt till missbruk av dominerande ställning.

Bevisuppgift

151. En stor del av sakomständigheterna i ansökan är hämtade från offentliga källor och TeliaSoneras egna uppgifter. Konkurrensverket hemställer därför om anstånd att inkomma med bevisuppgift intill verket beretts tillfälle att få ta del av TeliaSoneras svaromål.

Claes Norgren

Erik Westerström

2002 upphävde tingsrättens åläggande p.g.a. att den aktuella prissättningen inte skulle införas, MD 2002:32.