

Eksamensoppgaver 2003, SIE 5070; IKT og Marked

Les teksten i vedlegg A før du besvarer oppgavene 20, 21 og 22.

Oppgave 1

- a. Selskapet "Bell Co" startet i 1877 basert på "potentially valuable patents".
- b. Patentrettighetene til Bell ble lagt til grunn for opprettelse av et såkalt "regulert monopol" i USA fra 1912.
- c. Theodore Newton Vail, som var president i AT&T i periodene 1885 -1887 og 1907-1919, fikk æren for den gang å ha reddet AT&T fra oppsplitting.
- d. I Norge ble det statlige telefonmonopol en realitet i 1974.
- e. Fra 1974 ble Telegrafverket omformet til stiftelsen Televerket med staten som eier.
- f. Televerket ble omformet til et aksjeselskap (med navnet Telenor) i 1992 da det ble innført konkurranse på mobiltelefon (GSM).

Oppgave 2

- a. AT&T ble splittet i flere selskaper i 1984.
- b. Etter auksjon i 1991 ble to aktører tildelt konsesjon for GSM i Norge.
- c. Singapore Telecom og BT(British Telecom) var de største eierne i Netcom de første årene.
- d. Singapore Telecom og Ameritec var de største eierne i Netcom de første årene.
- e. Deutsche Telecom er den største mobiloperatør i Europa.
- f. Post og Teletilsynet (tidligere Statens Teleforvaltning) ble opprettet i 1988 primært for å ivareta Statens eierinteresser i Televerket.

Oppgave 3

- a. CRM tas primært i bruk for å få flere kunder.
- b. Overgang til prisbaserte kostnader førte til behov for nedbemanning hos mange incumbents.
- c. Vodafone er verdens største mobiloperatør.
- d. Televerket(Telenor) ble tredelt i 1988 fordi det var blitt for stort og ineffektivt
- e. To aktører ble etter "skjønnhetskonkurranse" tildelt konsesjon for GSM i Norge.
- f. I et "tippy" produktmarked vil aksjekursen for en hel bransje plutselig kunne falle eller stige.

Oppgave 4

Forslaget om ett statlig telefonverk i Norge ble vedtatt fordi:

- a. De private, konkurrerende telefonselskapene nektet hverandre samtrafikk slik at kundene måtte ha to (eller flere) telefonapparater for å kunne ringe til "alle de andre".

- b. Man antok at de private bare ville bygge ut i byer og tettsteder.
- c. De private ble for grådige der de hadde monopol (tok for høye priser)
- d. Man antok at det ville være fordelaktig å samle alt ansvar på en hånd.
- e. Kvaliteten var dårlig fordi de private selskapene slet med dårlig økonomi.
- f. Prisene var så høye at bare de velstående hadde råd til å ha telefon.

Oppgave 5

- a. UMTS er spesifisering for grensesnitt i tredje-generasjons (3G) mobilsystem i Europa.
- b. Etter auksjon ble fire aktører tildelt lisens for 3G i Norge, men to av disse har levert tilbake sine lisenser.
- c. LLUB innebærer at aktører uten eget telenett (sentraler og linjer) kan tilby landsdekkende teletjenester.
- d. Noen av de mindre leverandørene av mobilterminaler har hittil vært mest positive til å levere operatørspesifikke "white label"-produkter.
- e. Dagens marked for TV-apparat gir en god illustrasjon av hvordan nettverks-eksternalitet fungerer.
- f. LLUB er pålagt av EU for å øke infrastrukturkonkurransen ved anvendelse av alternativ teknologi i aksessnett.

Oppgave 6

- a. I Sveits er incumbent ikke pålagt LLUB.
- b. Noen av de største leverandørene av mobilterminaler har hittil vært mest positive til å levere operatørspesifikke "white label"-produkter.
- c. Verdien av et informasjonsnettverk for en bruker er proporsjonal med kvadratet av antall andre brukere.
- d. Grunnet begrensede frekvensressurser avsatt for 3G-systemene, er det begrenset hvor mange nett som kan tillates å operere i samme geografiske region.
- e. Positiv feedback reduserer kollektive byttekostnader.
- f. Nye produkter basert på evolusjon (og bakoverkompatibilitet) kan dra igang positiv feedback i et marked.

Oppgave 7

- a. Standarder for ny teknologi synes sjelden å være til fordel for incumbents og selgere av substitutter
- b. Et "tippy" produktmarked karakteriseres ofte av sterk positiv feedback.
- c. Prisopplegg basert på selvsegmentering av kunder gir normalt større dødvektstap enn uten slik tilrettelegging.
- d. Produsenter foretrekker standarder for ny teknologi fordi nettverkseffektene gjør at de kan ta høyere pris.
- e. Ved utvikling av to versjoner av et produkt er det best å starte med high-end produktet.
- f. Incumbents foretrekker produktstandarder for nye teknologier fordi det øker markedets størrelse.

Oppgave 8

- a. Pakking (bundling) av produkter reduserer ofte churn.
- b. Hvis du taper markedsandeler i et nettverksmarked, vil priskutt få deg over kneiken.
- c. Hvis markedet ikke på forhånd lar seg segmentere, prøv med to produktversjoner; en for et high-end og en for et low-end segment.
- d. For å unngå innelåsing er en to-leverandørsituasjon ofte til fordel for kunden.
- e. Fordi informasjonsmarkedene ofte inneholder temporære monopol, er det viktig for disse (monopolene) å styrke seg økonomisk (gjennom økte priser) mens de har monopol for i neste omgang å ha styrke til å skru ned prisene så mye at nye aktører presses ut av markedet.
- f. To-leverandørsituasjoner er alltid til ulempe for selgeren.

Oppgave 9

- a. Fordi trafikkmaskinen (telenettet) dimensjoneres for høyeste trafikkbelastning i dimensjoneringsperioden, er det bedriftsøkonomisk, men ikke samfunnsøkonomisk, riktig å tilby billigere trafikkpriser utenom travel tid.
- b. Overgang til kostnadsbaserte priser førte til behov for kraftig nedbemanning ved innføring av konkurranse i det norske telemarkedet.
- c. Ved utvikling av to versjoner av et produkt, start med det enkleste/billigste og bruk feedback fra markedet som input for utvikling av high-end produktet.

Disse forhold bidrar til positiv feedback:

- d. Avtakende gjennomsnittlig produksjonskost
- e. Marginalkost lavere enn gjennomsnittskost
- f. Nettverkseksternaliteter

Oppgave 10

LLUB

- a. –stimulerer ikke nye operatører til å investere i alternative aksessnett
- b. –gir dårligere utnyttelse av frekvensspekteret for 3G
- c. –kan bare benyttes for telefontjenesten
- d. –er pålagt Telenor i Norge
- e. –gir incumbents incentiv for oppgradering av aksessnett
- f. –har vært en suksess i USA

Oppgave 11

Incumbents har ofte vist tilbakeholdenhet ved å unngå å presse nye infrastrukturaktører ut av markedet. Hovedårsaker til dette er:

- a. Det ville gi dårlige signal i markedet.

- b. Samarbeid mellom aktører skaper tillit i markedet.
- c. Det er bedre å ha en mindre andel av et stort marked enn en stor andel av et lite
- d. Frykt for inngrep fra Regulator.
- e. Infrastrukturen kan bli overtatt av andre til en lav pris.
- f. Ved å presse prisen, ødelegger man også for egen økonomi.

Oppgave 12

Flere leverandører av telecom-utstyr (som Ericsson, Nortel og Alcatel) har i det siste opplevd sviktende inntekter og inntjening med til dels kraftig kursfall som resultat. I tillegg til nedbemanning og andre interne kostnadsreduksjoner, har noen av disse derfor annonsert følgende tiltak:

- a. Fusjon (med andre leverandører)
- b. Outsourcing av deler av produksjonen.
- c. Fusjon med teleoperatør.
- d. Start av egen operatørvirksomhet gjennom oppkjøp.
- e. Start av konsulentvirksomhet
- f. Tilbud om å påta seg driftsoppgaver for operatører

Oppgave 13

- a. Nettoperatørene forventes å få større andel av inntektene i 3G enn i 2G.
- b. Hvis markedet på forhånd ikke lar seg segmentere, prøv med tre versjoner.

Nødvendige investeringer i et svitsjet telenett bestemmes i hovedsak av

- c. antall kunder
- d. tjenestekvalitet
- e. når på døgnet trafikken er størst
- f. %-andel av kundene som har analogt apparat

Oppgave 14

Kostnaden pr. telefonkanal for fjertrafikk over en moderne fiberoptisk kabel

- a. øker proporsjonalt med antall telefonkanaler som overføres
- b. er høyere for overføring av en 64kb/s digital kanal enn en analog telefonkanal.
- c. minsker med antall telefonkanaler som overføres
- d. blir normalt lavere hvis kabelen også brukes til overføring av TV
- e. blir normalt høyere hvis kabelen også brukes til overføring av TV
- f. blir (normalt) lavere hvis operatøren er underlagt LLUB

Oppgave 15

I forbindelse med at det i 1988 ble det åpnet for konkurranse på abonnentutstyr (telefonapparater, hussentraler, fax-maskiner etc) i Norge, ble dette produktområdet skilt ut

fra Televerket (Telenor) og etablert som et eget AS på såkalt ”armlegdes avstand” fra Televerket.

Hovedårsaker til dette var

- a. frykt for at incumbent (Telenor) skulle ta for høye priser.
- b. at samfunnet var blitt så avhengig av moderne teletjenester at man ikke kunne tolerere incumbents dårlige service-kvalitet.
- c. frykt for at incumbent skulle pakke (bundle) nett-tjenester og abonnentutstyr.
- d. frykt for å få for stor churn.
- e. frykt for at incumbent skulle bli for dominerende.
- f. frykt for at kunden - ved svikt i tjenestekvalitet - skulle bli kasteball mellom nettoperatør og terminalutstysleverandør.

Oppgave 16

En kunde har i utgangspunktet en avtale med Telenor, både om telefonabonnement (fastnett) og ADSL for tilknytning til Internett. Kunden ønsker imidlertid å benytte et gunstig tilbud fra den registrerte tilbyderen Komitel om telefonabonnement og ADSL-tilknytning. Komitel har egne nettressurser, men ikke eget aksessnett.

For å kunne realisere tilbudet, må Komitel:

- a. Ha gyldig samtrafikkavtale med Telenor
- b. Ha gyldig avtale med Telenor om operatøraksess

Kunden aksepterer tilbudet og inngår avtale med Komitel. Herunder har kunden fått nytt Komitel-spesifikt telefonnummer. Etter en tid ønsker kunden imidlertid igjen å endre sitt kundeforhold slik: telefonabonnement hos Telenor, trafikkavtale med Komitel og ADSL-tilknytning hos Komitel. Kunden ønsker også helst å beholde sitt nye telefonnummer

Med bakgrunn i gjeldende regulering kan Telenor kreve følgende forutsetninger tilfredsstilt for at endringene kan gjennomføres:

- c. Kunden må skifte til et Telenor-spesifikt nummer
- d. Også ADSL-avtalen må overføres til Telenor
- e. Komitel må ha gyldig samtrafikkavtale med Telenor
- f. Komitel må ha gyldig avtale med Telenor om operatøraksess

Oppgave 17

I et relevant produktmarked er det 6 konkurrerende tilbydere av teletjenester med tilnærmet samme portefølje. Ingen av tilbyderne har mer enn 25 % markedsandeler.

Hvilke reguleringsformer er mest sannsynlige i dette markedet:

- a. Asymmetrisk
- b. Ex post
- c. Sektorspesifikk

- d. Generell konkurranseregulering
- e. Ex ante
- f. Ingen regulering

Oppgave 18

Et antall internettoperatører konkurrerer i et marked ved å tilby internettaksess til kunder. Vi antar her at operatørene er like nok og mange nok til å anta perfekt konkurranse. For å få flere kunder, tilbys nye kunder en rabatt første måneden for å kompensere for ulempene med å skifte operatør. Kostnad for å tilby en kunde internettaksess er kroner 50,- pr måned for samtlige aktører. Byttekostnad (for kunden) er kroner 100,-. Rentesats er 3% pr måned.

Pris pr. måned blir:

- a. kr. 52.9
- b. kr. 53.4
- c. kr. 53.7
- d. kr. 53.9
- e. kr. 54.1
- f. kr. 54.3

Oppgave 19

Et selskap tilbyr offentlig telefontjeneste og har 15 % andel av dette markedet. Selskapet eier og driver samtidig et kabelfjernsynsanlegg og har 20 % andel av kabelfjernsynsmarkedet. De to produktene har sammenfallende geografisk utstrekning. Selskapet tilbyr borettslag SMART-2, en kombinasjon av telefontjenester og kabelfjernsyn, med 20 % rabatt på telefontjenestene. Det gis ingen rabatt når de to produktene selges hver for seg.

SMART-2 tilbudet gir grunn til reaksjon fra:

- a. Post- og teletilsynet
- b. Konkurransetilsynet
- c. Begge tilsyn
- d. Ingen av tilsynene.

LES VEDLEGG A FØR DU BESVARER OPPGAVENE 20, 21 og 22.

Oppgave 20

Les vedlegg A før denne oppgaven besvares.

Hensyn tatt til mulig forretningsmessig betydning av konseptet beskrevet i vedlegg A, la du som Natioteles toppsjef dette fram på et møte med lederne fra samtlige forretningsområder sammen med et forslag om å avsette 500 millioner Euro og 600 av

konsernets dyktigste forskere og ingeniører i en periode på to år for å utvikle et prøve- og demosystem. Prosjektets kodenavn er ALFA. I referatet fra dette møtet ble en rekke uttalelser om prosjekt ALFA fra deltakerne sitert og du bes her krysse av for de du ville forvente fra lederen i Mobinet:

- a. Jeg er enig i at dette er viktig for Natiotele. Vi kan bidra med 75 av våre dyktigste forskere og ingeniører.
- b. Dette er jo helt urealistisk. Jeg antar at signalnivået her vil bli altfor lavt for innendørsdekning som i dag er helt nødvendig for et mobilsystem.
- c. Dette lyder jo fenomenalt; tenk hvilken tilleggstrafikk vi her kunne få fra kunder som finner dagens mobiltjenester for dyre.
- d. Det er en illusjon å tro at vi noen gang vil kunne få et slikt system til å virke skikkelig. Men selv om vi greide det, ville aldri luftfartsmyndighetene tillate slik bruk av luftrommet.
- e. Dette er jo ren fantasi og det ville være en katastrofe for firmaet å bruke så mye ressurser på et slikt prosjekt. Men hvis det likevel skulle bli besluttet å kjøre i gang, må prosjektet kjøres av oss.
- f. Kundene vil ikke akseptere noe dårligere talekvalitet enn GSM. Og det er tross alt taletelefoni og ikke multimedia vi tjener penger på.

Oppgave 21

Les vedlegg A før denne oppgaven besvares.

I referatet fra møtet nevnt i oppgave 20 ble også en rekke andre uttalelser sitert og du bes her krysse av for de du ville forvente fra lederen i Fixnet:

- a. Dette er interessant. Kanskje vi med dette systemet kan gi samme tilbud som UMTS og derved unngå milliarder i UMTS-investeringer.
- b. Hvis det blir kjent at vi arbeider med dette, vil vi bare forvirre markedet.
- c. Nå er vi jo på full fart mot UMTS og bredbånd som gir videokvalitet. DECT vil jo måtte fremstå som en blindvei i denne sammenheng.
- d. Dette fortoner seg jo helt håpløst. Enten vil dette vise seg å være helt urealistisk og da har vi kastet bort hundrevis av millioner Euro. I motsatt fall har vi utviklet noe som kannibalisierer våre egne tjenester og investeringer. Hvorfor skal vi gjøre noe så dumt?
- e. Tenk om noen av våre konkurrenter satser og lykkes? Det er da bedre at vi selv kannibalisierer Natioteles tjenester enn at konkurrentene gjør det.
- f. Hvis vi skal avgi ressurser til dette, kan jeg ikke lengre ta ansvar for årets budsjett.

Oppgave 22

Les Vedlegg A før denne oppgaven besvares.

Du ønsker å presentere prosjekt ALFA for styret for å få godkjenning for bruk av de betydelige ressurser et slikt prosjekt vil kreve.

Du vil i denne forbindelse (sett kryss der du er enig):

- a. Utpeke ”hunters” og ”gatherers” som kan støtte deg i arbeidet med å utarbeide en plan for prosjektet.
- b. Be sjefen for Mobinet om å ta ansvar for arbeidet og, som et første skritt, få utarbeidet et styredokument.
- c. Be sjefen for Fixnet om å ta ansvar for arbeidet og, som et første skritt, få utarbeidet et utkast til styredokument.
- d. Be sjefen for R&D om å ta ansvar for arbeidet og, som et første skritt, få utarbeidet et utkast til styredokument.
- e. Få laget en realistisk plan for hele (ALFA) prosjektet, og be styret om godkjenning av de nødvendige totale ressurser slik at du slipper å plage styret flere ganger underveis.
- f. Få laget en milepelsplan for hele utviklingsprosjektet og be styret om godkjenning av en første fase som er avgrenset i tid og kostnader.

Oppgave 23

Sett kryss ved det du mener er den beste beskrivelsen av sammenhengen mellom EUs generelle konkurranseregulering og den sektorspesifikke reguleringen.

De to regimene er:

- a. komplementære
- b. overlappende
- c. gjensidig utelukkende
- d. tilpasset for ulike nivå av markedskonkurranse

Oppgave 24

Sett kryss ved de påstander du mener er riktige:

EU's generelle konkurranseregler -

- a. skal bidra til å utvikle konkurransemarked
- b. gjelder bare televirksomhet
- c. tillater fusjonering av virksomheter som konkurrerer i samme relevante produktmarked
- d. setter forbud mot koblingssalg
- e. tillater prissamarbeid mellom teleaktører
- f. baseres på asymmetriske konkurransevilkår

Oppgave 25

Sett kryss ved de påstander du mener er riktige:

Den sektorspesifikke reguleringen av telemarkedet:

- a. Skal bidra til å opprettholde balansert konkurranse i telemarkedet
- b. Baseres på asymmetriske konkurransevilkår
- c. Skal fjerne eller reduseres etableringshindre for nye aktører
- d. Skal gi nyetablerte aktører rett til kostnadsfri tilgang til eksisterende nettressurser
- e. Er en regulering av forbrukerpriser
- f. Definerer tidligere monopoloperatører som operatører som har sterk markedsstilling

Oppgave 26

Her følger flere påstander om den sektorspesifikke regulering av telemarkedet. Sett kryss ved de påstander du mener er riktige.

- a. En operatør har sterk markedsstilling dersom operatøren kan øke sine priser uten å tape markedsandeler
- b. Sterk markedsstilling defineres for avgrensede produktmarked
- c. Det samlede tilbudet av offentlige teletjenester i Norge utgjør ett avgrenset relevant produktmarked i telesektoren
- d. Operatør med mindre enn 50 % markedsandeler i et relevant produktmarked kan ikke ha sterk markedsstilling i dette markedet
- e. Ex ante regulering er symmetrisk regulering
- f. Med asymmetrisk regulering forstås at det gjelder ulike konkurransevilkår for ulike tjenester

Oppgave 27

Sett kryss ved de påstander du mener er riktige:

- a. Alle tilbydere av teletjenester til offentligheten i Norge må ha konsesjon fra myndighetene
- b. Alle tilbydere av offentlige teletjenester plikter å tilby alle sine tjenester til kostnadsorienterte priser
- c. Samtrafikk inkluderer gjensidig tilgang til tilbydernes kundedata
- d. Alle tilbydere av offentlige teletjenester i Norge har rett og plikt til å forhandle med andre tilbydere om avtale om samtrafikk
- e. Tilbydere med sterk markedsstilling i et relevant produktmarked har alltid plikt til å inngå avtale med andre tilbydere om samtrafikk innenfor dette produktmarkedet
- f. Tilbydere med sterk markedsstilling plikter alltid å inngå avtale med andre tilbydere om samlokalisering

Oppgave 28

Sett kryss der du mener påstanden er riktig:

- a. Tilbydere uten eget aksessnett skal gis kostnadsfri tilgang til kunder knyttet til tilbyder med sterk markedsstilling
- b. Kunder med aksesstilknytning hos tilbyder med sterk markedsstilling kan fritt velge andre tilbydere for kjøp av trafikkjenester
- c. Valg av alternativ tilbyder av trafikkjenester med bruk av forvalg er ikke betinget av samtrafikkavtale mellom tilbyderne.
- d. Ved nummerportabilitet kan kunden beholde sitt tildelte fastnummer når fastnettabonnementet sies opp og erstattes med mobilabonnement
- e. Ved samtrafikk må originerende tilbyder betale for terminering i det samtrafikkerende nett
- f. Alle tilbydere av offentlig telefontjeneste plikter å formidle anrop til nødetatene, gratis for kunden

Oppgave 29

Det er vanlig å definere en MVNO som en operatør som:

- a. opererer egen RIH (Radical Innovation Hub)
- b. opererer egen BSC (Base Station Controller)
- c. utsteder egne SIM-kort
- d. baserer sin virksomhet på roaming
- e. opererer egen MSC (Mobile Switching Centre)
- f. opererer egen HLR (Home Location Register)

Oppgave 30

To ISP-er, ISP A og ISP B, konkurrerer i et nasjonalt marked. ISP A eies av incumbent teleoperatør mens ISP B er uavhengig. ISP B kjøper lokal aksess av incumbent, mens både A og B kjøper global aksess av WorldCom.- som i dette markedet ikke har lokale forretningsinteresser (dvs ingen lokal ISP-operasjon).

Først, under den antagelse av at det ikke foreligger lokal regulering, er det i denne situasjonen grunn til å forvente at:

- a. Pris til sluttbruker blir lav grunnet sterk konkurranse mellom ISP A og ISP B.
- b. Dødvektstapet blir stort grunnet lave priser til sluttbruker.
- c. Sluttbrukerpris blir høy og dødvektstapet stort.

Anta nå at nasjonal regulatør griper inn (ex post). Det er nå grunn til å forvente at:

- d. Dødvektstapet minsker.
- e. Summen av konsumentoverskudd og nasjonalt produsentoverskudd reduseres.
- f. Sluttbrukerprisene øker.

VEDLEGG A

Skal leses som grunnlag for oppgavene 20, 21 og 22

Du er toppsjef i Natiotele, incumbent teleoperatør i et middels stort EU-land. Årlig omsetning er 40 Milliarder Euro og resultat før skatt 1.5 Milliarder Euro. Natotele er bygget opp med egne forretningsområder (aksjeselskap) for tjenester formidlet i faste nett(FixnetAS), mobile nett(MobinetAS) og en ISP(CyberAS). I tillegg inngår et selskap(Natiocast) som eier og driver landets to jordbundne kringkastingsnett (som leies ut til de to nasjonale, konkurrerende kringkastingselskapene). Natiotele har et eget forskningsinstitutt (R&D) med ca 1000 personer som dels arbeider på oppdrag fra forretningsområdene, dels arbeider med konsernfinansierte oppgaver (på tvers av forretningsområdene). De enkelte forretningsområdene har også egne utviklingsavdelinger med fra ca 100(Cyber) til ca 700(Mobnet) og er generelt negative til de store kostnadene som påløper i den sentrale R&D. Natioteles markedsandel er rundt 70% for Fixnet og 50% for Mobnet, mens den er noe lavere (ca 35%) for Cyber. Selskapet har fortsatt en akseptabel balanse, men har gått med betydelige underskudd de siste 2 årene grunnet marginpress og store ned- og avskrivninger. Fixnet og Cyber sliter med lave marginer grunnet stor konkurranse, mens Mobinet fortsatt har akseptable marginer i et marked med to relativt store (som begge har egne nett) og syv mindre konkurrenter som har basert seg på leie av nett fra de tre store aktørene med egne nett. Etter planen skal UMTS ruller ut neste år.

Mobinets toppleder startet som utviklingsingeniør i Natiotele for 20 år siden og var aktivt med i det internasjonale arbeidet med å spesifisere GSM. Fixnets toppleder var tidligere leder av linjeavdelingen i Fixnet og høstet stor heder for sin innsats med å digitalisere Natioteles telenett.

For noen måneder siden fikk du informasjon om at et firma i USA hadde utviklet et nytt konsept for mobiltelefoni basert på superfølsomme basestasjoner plassert i spesielle fly som sirkler langsomt i baner 30 km over jorden og på denne måten formidler signal mellom de vanlige, jordbundne telenettene og standard, trådløse teleterminaler av typen DECT. DECT-terminaler har stor utbredelse som standard for billige trådløse telefoner både i privat og bedriftsmarkedet i EU (blant fastnettkunder). På oppdrag fra deg har R&D i samarbeid med McKinsey utført en grovanalyse som indikerer at et slikt system ville innebære at hele 65% av alle EUs fastnettskunder kunne tilbys mobil telefoni via den trådløse telefon de allerede har. Innledningsvis ville riktignok talekvaliteten være noe dårligere enn for GSM/UMTS, men systemet syntes å ha et betydelig potensiale for høyhastighets data/multimediatjenester. Løselig anslått synes det mulig å tilby mobil talekommunikasjon til en årskostnad (inkludert avskrivninger) som er 50% av kostnadene for eksisterende GSM-nett. I tillegg er DECT-terminalene billigere, lettere og stråler bare ut tiendeparten av den effekten en GSM-terminal utstråler (og som fortsatt er tema for helsediskusjoner).