

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen
Att.: Kontorchef Jacob Schaumburg-Müller
Carl Jacobsensvej 35
2500 Valby

TILSAGNSFORSLAG I BREDBÅNDSSAGEN

1. BAGGRUND

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har foranlediget af en klage fra Telia AB af 8. november 2010 gennem en periode foretaget analyser af TDC's priser, omkostninger og indtjeningsforhold på TDC's udbud af bredbåndsprodukter, og har fremsat betænkeligheder herom ved brev af 11. september 2012. Styrelsen har betænkeligheder over for, om TDC udøver margin squeeze, altså fastsætter engrospriser således at forskellen mellem disse og detailpriserne for produkterne ikke giver mulighed for med passende fortjeneste at drive en lige så effektiv konkurrerende virksomhed på detailmarkedet. Styrelsens betænkeligheder har ud over et lavt indtjeningsniveau på markedet også afsætt i, at efterprøvelsen af rentabilitetsberegninger mv. har vist sig at kunne være vanskelig på grund af manglende gennemsigtighed i beregningsgrundlaget.

TDC deler ikke styrelsens betænkeligheder.

Uanset dette ser TDC gerne, at den igangværende sag kan afsluttes, og at der fremadrettet skabes grundlag for en større grad af gennemsigtighed omkring TDC's omkostninger, priser og rentabilitetsberegninger, således at tilsvarende langvarige undersøgelsessager kan undgås. På den baggrund tilbyder TDC følgende tilsagn;

2. DEFINITIONER

Produkter:

- "Bredbåndsprodukter" defineres som TDC-koncernens til enhver tid samlede udbud af bredbåndprodukter til private, inklusiv uno, duo, trio og andre lignende produkter, baseret på kobberaccess.
- "Tilkøbsprodukter" defineres som produkter, der som hovedregel på bredbåndsmarkedet ikke købes sammen med Bredbåndsprodukterne af den samme leverandør, eller som i produktudbuddet må opfattes som et tillæg til et basisprodukt, som kun en mindre del af kunderne er købere til. Som eksempler på Tilkøbsprodukter kan nævnes alarmforbindelser for private hjem, OTT TV-tjenester (hvorved udelukkende forstås Netflix og tilsvarende abonnementsbetalte TV-tjenester) samt antivirusprogrammer, uanset om de sælges alene eller indgår i en del af et andet produkt.

Uanset ovenstående anses i forhold til disse tilsagn Viasatpakken som et Tilkøbsprodukt.

Omvendt udgør bl.a. følgende produkter ikke Tilkøbsprodukter:

- tilkøb af data på mobilpakker,
 - ekstra SIM-kort, som leveres sammen med et mobiltelefoniabonnement (til brug for datadeling),
 - en særskilt pakke med udenlandstelefoni eller roaming, tilkøb af datapakker ved forbrug op til grænsen i abonnementet,
 - en router som leveres sammen med en bredbåndsforbindelse,
 - en e-mailservice, som leveres sammen med en bredbåndsforbindelse,
 - et abonnement på hurtig fejlretning som leveres sammen med en bredbåndsforbindelse eller et abonnement på telefoni
 - en tv-boks som leveres sammen med et tv-abonnement,
- "Produkttype" defineres som et bredbåndsprodukt udbudt af TDC til private og omfattende en overordnet produktlinje, såsom uno, duo eller trio eller nye produkttyper som TDC måtte introducere baseret på kobberaccess, og som ikke alene udgør varianter af eksisterende produkter eller produkttyper på tidspunktet for dette tilsagns ikrafttræden.

Metoder til opgørelse af omkostninger og rentabilitet:

- "Fully Allocated Cost-metoden" eller "FAC-metoden" defineres som de annualiserede fuldt fordelte omkostninger (FAC) for et produkt over kundens levetid. De fuldt fordelte omkostninger består både af variable og faste omkostninger. For begge kategorier indgår både direkte henførbare omkostninger og indirekte omkostninger. De indirekte omkostninger (støttefunktioner, tværgående ledelse, bygninger mv.) er henført til produktet via omkostningsægte fordelingsnøgler.
- "Period by period-metoden" defineres som en beregning per bredbåndskunde, hvor den annualiserede omsætning over kundens levetid sammenholdes med de annualiserede fuldt fordelte omkostninger (FAC) for det pågældende produkt. Beregningen foretages for et år ad gangen og år for år. For nye produkttyper anvendes der for relevante penetrationsafhængige enhedsomkostninger et gennemsnit for en 5 årig fremadrettet indtrængningsperiode. Denne gennemsnitlige enhedsomkostning vil typisk være lavere end årets enhedsomkostning i de første år af perioden og større end årets enhedsomkostning i slutningen af perioden. I løbet af indtrængningsperioden for produktet opdateres den gennemsnitlige enhedsomkostning, hvis de realiserede penetrationsrater for den forløbne del af perioden afviger fra skønnet i den oprindelige kalkule på en måde, der giver anledning til at revidere den fremadrettede kalkule, samt på grundlag af en opdateret viden om de samlede omkostninger på området.
- "Discounted Cash Flow-metode" eller "DCF" er en cash flow beregning opgjort over 5 år for en ny Produkttype, hvori indgår den forventede udvikling i antal kunder og dermed omsætning samt udviklingen i de variable omkostninger i løbende priser, justeret for den forven-

tede produktivitetsudvikling, og baseret på, at det enkelte kundeforholds levetid i beregningen af cash flow er 4 år. Engangsomkostninger indgår som cash flow i de år, hvor de forfalder (eksempelvis opstartsomkostninger), og hvor cash flow udgøres af omsætning fratrukket variable omkostninger, engangsomkostninger og CAPEX. Der anvendes til diskontering den WACC, som fastsættes af Erhvervsstyrelsen som led i fastsættelse af årlige LRAIC-omkostninger. Endvidere indgår en terminalværdi, som er et estimat for nutidsværdien af det fremtidige cash flow for Produkttypen efter år 5 under forudsætning af samme aktivitetsniveau i disse fremtidige år som i år 5.

- "LRAIC" defineres som den metode til opgørelse af omkostninger, som fremgår af metode-notat fra Erhvervsstyrelsen, der udarbejdes som led i arbejdet med videreudvikling af LRAIC modeller for telenettet.

Metoder til opgørelse af priser og fortjeneste

- "Standardprisvilkår" defineres som de til enhver tid generelt gældende prisvilkår for Bredbåndsprodukterne uden fradrag af kampagnerabatter og af midlertidige eller konkret begrundende prisnedsættelser i enkelttilfælde. Almindelige samlerabatter er en del af standardlisteprisvilkårene.
- "Samlet fortjeneste" for Bredbåndsprodukterne under et - som defineret ovenfor - defineres som TDC's overskud efter "Period by period metoden" på salget af alle Bredbåndsprodukter opgjort pr. kalenderår, inkl. nye produkttyper, der er lanceret på markedet. Den samlede omsætning for Bredbåndsprodukterne fratrækkes forholdsmæssigt omsætning og omkostninger for Tilkøbsprodukter. Endvidere korrigeres den Samlede fortjeneste for ydede kampagnerabatter og midlertidige eller konkret begrundende prisnedsættelser i enkelttilfælde, mens der i forhold til disse tilsagn ikke korrigeres for forholdet eksisterende/nye kunder, således at der regnes ud fra den forudsætning, at alle kunder er nye.
- "Faktisk omsætning" defineres som den faktisk genererede og bogførte omsætning genereret i en given periode i forbindelse med et Bredbåndsprodukt, og eksklusiv omsætning for Tilkøbsprodukter.

3. SAMLET FORTJENESTE

- 3.1 TDC forpligter sig til at sikre og efter anmodning efter nedenstående procedure at dokumentere, at selskabet ved udbud af Bredbåndsprodukter opnår en "Samlet fortjeneste" som er tilstrækkelig til, at en lige så effektiv udbyder ikke udelukkes fra markedet (margin squeeze).

TDC accepterer i forhold til disse tilsagn, at beregningerne foretages ud fra den forudsætning, at alle kunder er nye kunder. Det vil sige uden korrektion for forholdet mellem eksisterende og nye kunder efter en fordelingsnøgle, baseret på andelen af nye bred-

båndskunder i forhold til den samlede bredbåndskundeportefølje for det pågældende år, og år for år.

Endvidere forpligter TDC sig til som en supplerende test inden for samme frist at dokumentere, at der for nye Produkttyper, som indgår i den Samlede Fortjeneste, i introduktionsåret opnås overskud (NPV) i en DCF beregning for Produkttypen og dennes varianter. Et eksempel på beregningsmetoden er vedlagt i bilag 2.

Hverken forpligtelsen til at gennemføre en DCF beregning for nye produkttyper eller beregningen af den Samlede fortjeneste hindrer TDC i at foretage konkrete ændringer i priser for enkelte Bredbåndsprodukter, så længe TDC samlet set overholder margin squeeze kravet.

- 3.2 Ved beregning af Samlet fortjeneste, og som udgangspunkt for DCF-regningen, jf. pkt. 3.1, forpligter TDC sig til at anvende de samme engrospriser for de relevante infrastrukturydelser, som er officielt tilgængelige fra TDC Branchesalg til salg til andre operatører på bredbåndsmarkedet. Engrospriserne vil højst svare til de af Erhvervsstyrelsen fastsatte engrospriser, i det omfang sådanne findes.

TDC skal på forlangende kunne dokumentere Samlet fortjeneste opgjort for det foregående kalenderår i overensstemmelse med de oplysninger og det detaljeringsniveau, som fremgår af det som Bilag 1 vedhæftede eksempel, og som udmønter TDC's forpligtelser efter disse tilsagn. Opgørelsen for kalenderåret udarbejdes så den skal foreligge senest 1. september det efterfølgende år, og skal herefter fremsendes til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen senest to uger efter, at styrelsen har anmodet om denne. TDC kan tilpasse opgørelsens opbygning, men ikke detaljeringsgrad for at tage højde for introduktion af nye produkttyper mv.

4. **GENNEMSIGTIGHED - FAKTISKE PRISER**

Med henblik på at sikre gennemsigtighed i beregning af Samlet fortjeneste baseres omsætningsberegningerne på Standardprisvilkårene, herunder for oprettelse og abonnement (bottom up) for det samlede produkt.

Den således opgjorte omsætning (bottom up) testes med niveauet for priserne ved en beregning af den gennemsnitlige omsætning for hovedproduktgrupper, opgjort ud fra omsætningen i årsregnskabet og de herfra udarbejdede produktregnskaber for Privatdivisionen (top-down) og for Fullrate. Der korrigeres i denne sammenligning for kampagnerabatter og midlertidige eller konkret begrundende prisnedsættelser i. Der vil herved ikke kunne genfindes en 1:1 sammenhæng, men niveauet for priserne skal kunne genfindes ved dette top-down-check.

5. **GENNEMSIGTIGHED OG SAMMENHÆNG MELLEML OMKOSTNINGER I BEREGNING AF SAMLET FORTJENESTE OG ÅRSREGNSKAB**

Detailomkostninger

- 5.1 TDC forpligter sig til at sikre, at detailomkostningerne som indgår i beregningen af Samlet fortjeneste fastlægges som en top-down beregning af omkostninger baseret på TDC's produktregnskaber, som er udarbejdet på grundlag af TDC's årsregnskab.
- 5.2 Sammenhængen fra årsregnskab og produktregnskaberne over til de omkostninger, som indgår i beregning af Samlet fortjeneste sikres ved, at omkostningsfordelingen foretages efter en række fordelingstrin baseret på en ABC model (Activity Based Costing-metode). TDC forpligter sig til løbende at opbevare dokumentationen i 5 år efter endt regnskabsår for, hvorledes fordelingstrinene er blevet gennemført for de omkostninger, som indgår i rentabilitetsmodellen, og på anmodning fremsende denne til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen. Dokumentationen skal leve op til eksemplet i bilag 1.
- 5.3 I forhold til ovenstående kan TDC erstatte anvendte enhedsomkostninger med mere aktuelle omkostninger, hvor der kan dokumenteres nyere og mere retvisende data for det pågældende år.

Engrosomkostninger

- 5.4 I beregning af Samlet fortjeneste anvendes engrosproduktet Bit Stream Access med tilhørende yderligere relevante engrosprodukter (multicast, IP konnektivitet, telefonikonnektivitet mv.), med mindre Bredbåndsprodukter i markedet kan produceres ud fra ét eller en kombination af andre engrosprodukter (rå kobber, BSA, VULA, vectoring m.v.). Ét andet eller en kombination af andre engrosprodukter kan dog kun bruges i beregningen, hvis engrosproduktet eller kombination af engrosprodukter konkret anvendes i markedet af en eller flere af TDC's detailkonkurrenter, som udøver et reelt konkurrencepres ved salg af bredbånd til private. Den andel af engrosprodukter, som indgår i beregningen, skal svare til den forholdsmæssige andel af engrosprodukterne, der konkret anvendes af én eller flere af TDC's detailkonkurrenter, som udøver et reelt konkurrencepres på TDC. Omkostningerne til ét andet eller kombinationen af andre engrosprodukter skal svare til engrospriserne for disse andre engrosprodukter, som er officielt tilgængelige fra TDC Branchesalg til salg til andre operatører på bredbåndsmarkedet, eller, hvor sådanne ikke findes, de dokumenterede medgåede omkostninger til produktion heraf.

6. **KUNDELEVETID**

I beregningen af Samlet fortjeneste ved "Period by period-metoden" anvendes en kundelevetid på 4 år, når den annualiserede omsætning og de annualiserede omkostninger

sammenholdes, ligesom der i DCF-beregningen ved opgørelse af cash flow for den enkelte kunde antages en 4-årig levetid.

7. **DISKONTERING**

Ved anvendelsen af DCF-metoden skal der anvendes den WACC, som Erhvervsstyrelsen årligt fastlægger som led i fastsættelse af LRAIC-omkostninger på teleområdet.


8. **BETINGELSER OG VARIGHED**

Disse tilsagn afgives på betingelse af, at styrelsens sag nr. BITE-12/05180 afsluttes ved at tilsagnene senest den 18. december 2013 godkendes og gøres bindende af Konkurrencerådet uden at der træffes afgørelse om, at TDC har misbrugt en dominerende stilling på markedet for bredbånd i form af margin squeeze. Tilsagnene træder i kraft 1. januar 2014.

Tilsagnene er gældende for en femårig periode, og bortfalder 1. januar 2019. Forpligtelsen til at opbevare den etablerede dokumentation i mindst fem år efter et regnskabsårs udløb, jf. pkt. 5.2, gælder uanset om tilsagnene bortfalder. Såfremt betingelserne i § 16a, stk. 3 er opfyldt eller i øvrigt i overensstemmelse med de almindelige forvaltningsretlige regler, kan TDC anmode om at tilsagnet revurderes.

For TDC A/S

Dato:



Carsten Dilling
Adm. direktør og koncernchef



Anders Jensen
Koncerndirektør, TDC Consumer