

København, marts 2026

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Att. Mads Rahbek Bach Rasmussen/Thorbjørn Bendix Kleif

(teletilsagn@erst.dk)

Høringssvar vedrørende Norlys/Sinals frivillige tilsagn – markedsregulering for de kommende fem år

Fastspeed fremsender hermed høringssvar til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vedrørende Norlys/Sinals foreslåede frivillige tilsagn.

Det er Fastspeeds klare vurdering, at det fremlagte tilsagn i sin struktur, sit metodegrundlag og i de konkret foreslåede mekanismer, ikke imødegår de centrale konkurrenceproblemer, som Styrelsen selv har identificeret i markedsanalysen. Tværtimod efterlader tilsagnet en række fundamentale huller og uafklarede forhold, som betyder, at tilsagnet hverken kan sikre omkostningsbaserede priser, effektiv konkurrence eller stabilitet og forudsigelighed i markedet.

På flere afgørende punkter giver tilsagnet Norlys betydelig fleksibilitet i prissætning, produktudvikling og kommerciel adfærd, som:

- ikke afspejler LRAIC-baserede omkostningsniveauer,
- åbner for systematiske muligheder for overdækning,
- giver mulighed for omgåelse gennem nye produkter, gebyrer og udbygningstakt,
- undlader at sikre reel funktionsadskillelse mellem engros og detail, og
- opretholder et prisklemmetilsyn, der ikke har reel præventiv eller praktisk effekt.

Samlet set indebærer tilsagnet dermed en betydelig risiko for, at Norlys – som allerede i dag er en dominerende og vertikalt integreret aktør – kan fastholde eller endog styrke sin markedsposition uden et effektivt regulatorisk modtryk. Dette vil ske på bekostning af konkurrence, innovation og slutbrugerpriser.

På den baggrund vurderer Fastspeed, at tilsagnet ikke bør gøres bindende i sin nuværende form, og at der er behov for enten markante ændringer eller en mere håndfast og omfattende ex ante-regulering.

Nedenfor følger en gennemgang af udvalgte, væsentligste problemstillinger. I parentes efter hver punktoverskrift er angivet, hvilke punkter/paragraffer, der primært (og ikke udelukkende) henvises til i tilsagnsudkastet.

1. Engrospriser og maksimalprisregulering

1.1 Maksimalprisreguleringens dekobling fra LRAIC og uoverensstemmelse med Norlys' interne kapitalomkostning (§9)

Den foreslåede gennemsnitlige maksimale netleje på DKK 366 (2027-pris) ligger markant over de dokumenterede omkostningsniveauer i den endelige LRAIC-model, hvor referenceprisen for POI3 – inklusive installation og XGSPON – udgør DKK 276. Desuden er installationsomkostningen en fuldt integreret del af H1-produktet og kan ikke metodisk udskilles fra maksimalprisloftet uden at forvrænge det reelle omkostningsbillede; når den alligevel fjernes fra beregningsgrundlaget, skabes en kunstigt højere, effektiv maksimalpris, der ikke afspejler de faktiske omkostninger ved produktet.

Der synes at være en helt metodisk afkobling mellem LRAIC-omkostningsniveauet og det foreslåede maksimalprisloft – og denne afkobling bliver endnu mere problematisk, når man sammenholder den foreslåede maksimalpris med Norlys' egne finansielle forudsætninger. KFST har i den endelige LRAIC-modellering argumenteret for, at den i LRAIC-beregningen anvendte WACC har en ikke ubetydelig effekt på modelresultatet, og har som udgangspunkt anvendt en WACC på 4,9%. I Norlys' årsrapport for 2024¹ (godkendt 24/4-2025 og offentliggjort 25/4-2025) fremgår det, at koncernen arbejder med en strategisk målsætning om en ROIC på mindst 3 % i perioden frem til 2027. I corporate finance gælder den grundlæggende værdiskabelsesregel, at ROIC skal være mindst lig med selskabets WACC for at undgå værdidestruktion. En virksomhed opstiller derfor ikke en ROIC-målsætning, der ligger under dens reelle kapitalomkostning – det ville betyde, at man destruerer værdi, selv når målet nås.

Strategiske målsætninger frem mod 2027	
Finansielle mål	
Driftsoverskud (EBITDA-%)	>20 %
Overskud (resultat før skat-%)	>5 %
Soliditet (% egenkapital ift. totale aktiver)	>55 %
Gearing (netto bærende gæld i forhold til EBITDA)	<3
Likviditet (cash conversion – frit cash flow ift. EBITDA)	>0.25
Afkast (ROIC-%, afkast på investeret kapital)	>3 %

Det er derfor stærkt indikerende, at Norlys' interne WACC befinder sig omkring 3%. Når maksimalpriserne alligevel konstrueres, som om kapitalomkostningen lå betydeligt højere, opstår en åbenlys og regulatorisk problematisk diskrepans: Norlys anvender én (lav) kapitalomkostning i egne økonomiske beslutninger, men implicit en langt højere i forbindelse med reguleringen. Denne asymmetri fører uundgåeligt til systematiske overdækninger og kunstigt oppustede engrospriser, hvilket strider mod både LRAIC-metodikkens intentioner og formålet med ex ante-regulering.

1

En koncern-WACC i Norlys på 3% vil, alt andet lige, reducere Norlys' LRAIC-omkostning med estimeret DKK 60-70² fra de modellerede DKK 276. Norlys har i deres tilsagn modsat hævet den foreslåede, gns. maksimalpris med DKK +90 til DKK 366, og samtidig udeholdt det ikke ubetydelige installations-omkostningselement, hvilket bringer den gns. maksimalpris op på et niveau, der er skønnet DKK 180-200 for højt ift. hvad deres egen koncerninterne WACC indikerer.

1.2 Norlys er allerede markedets dyreste net – tilsagnet cementerer og forværrer situationen (§9.2-9.4)

På trods af Norlys' betydelige størrelse og de stordriftsfordele, der burde følge heraf, er Norlys allerede i dag det dyreste netværk at få adgang til. Dette er helt igennem ulogisk og kontra-intuitivt. Det foreliggende tilsagn indebærer ikke nogen reel reduktion af dette prisniveau, men forværrer derimod markant prisstrukturen. Tilsagnet vil i dets nuværende form reducere konkurrencen i detaileddet og markant belaste slutbrugerne i form af forventeligt eksplosivt højere detailpriser.

1.3 Et prispræmievindue på +20 % – uforeneligt med effektiv regulering (§9.4)

Tilsagnet giver Norlys mulighed for at prissætte produkter op til 20% over den regulerede gennemsnitsmaksimalpris. I praksis betyder dette, at BSA-elementet alene kan hæves med 200 kr. ekskl. moms pr. måned pr. kunde på en 1.000 Mbit-forbindelse – svarende til omtrent 3.000 kr. inkl. moms årligt. En sådan fleksibilitet virker helt ekstraordinær i et reguleret SMP-miljø og underminerer enhver reguleringsmæssig intention om at sikre omkostningsbaserede og konkurrencedrevne engrospriser.

1.4 Manglende prisloft mellem tilsagnsperioder skaber massiv usikkerhed (§4, §9.5)

Selv om et årligt loft på 5% giver en vis grad af forudsigelighed inden for perioden, er der ingen tydelig mekanisme, der regulerer springet mellem to tilsagnsperioder. Dette åbner principielt for betydelige prisstigninger i overgangsåret, uden at der formelt sker en overtrædelse af tilsagnet. Usikkerheden om hvad der kommer til at ske allerede ved det kommende årsskifte gør det i praksis umuligt at operere som ekstern tjenesteudbyder allerede nu på Sinals net, og derfor har FastSpeed allerede som følge af Norlys' udkast til tilsagn og den usikkerhed, der ligger heri, helt stoppe for nysalg på Sinals netværk. Man kan mistænke Norlys for netop at ønske at opnå denne effekt, da det reducerer konkurrencen i tjenesteudbyderleddet, hvilket tilgodeser Norlys' egen detailforretning.

Den helt store udfordring er, at der i tilsagnet ikke er givet transparent forklaring på, hvad prisen vil være i overgangen fra 2026 til 2027. En sådan forudsigelighed og robusthed i prissætningen er nødvendig, så som et minimum skal der sættes et tilsvarende loft på +5% pr. produkt også ved overgangen mellem tilsagnsperioder for at tjenesteudbydere (og kunderne) ikke oplever urimelige prishop.

1.5 Nye H1-produkter fritages fra regulering (§8.2-8.5, §9.7)

Tilsagnet giver Norlys mulighed for at omgå prisreguleringen ved at introducere nye H1-produkter under 1 Gbit og lukke eksisterende produkter. Dette udgør et oplagt smuthul,

² Forholdstal ift. en effekt på +DKK 38 for en WACC-forøgelse fra 4,9% til 6%, jf. KFST's egen 'Consultation Note'

som effektivt kan neutralisere den foreslåede regulering. Alle nye H!-produkter bør selvsagt ligeledes være omfattet af tilsagnets maksimalprissætning m.m.

1.6 Uregulerede XGSPON-produkter over 1 Gbit (§9.2-9.4)

Selv om XGSPON indgår i LRAIC-beregningerne, gælder maksimalpriserne kun for hastigheder op til 1 Gbit. I en periode frem mod 2031, hvor hastigheder over 1 Gbit forventes at blive standard, betyder dette, at hovedparten af fremtidens produkter reelt undtages regulering. Dette skaber betydelige muligheder for overdækning. Samtidig vil det medføre, at størstedelen af de udbudte hastigheder ikke vil være omfattet af tilsagnet. En regulering – eller tilsagn – skal selvsagt omfatte alle relevante, udbudte bredbåndshastigheder for at have den ønskede effekt. Alternativt udhules tilsagnet gradvist (og hurtigt) i løbet af tilsagnsperioden.

1.7 Gebyrstrukturer som omgåelsesmekanisme (§9.3)

Da accessoriske ydelser kan prissættes efter Norlys' egen vurdering af, hvad der er "fair og rimeligt", kan maksimalpriserne udhules ved at flytte engrosafregning over på gebyrer. Dette omfatter også den af Norlys/Sinal opkrævede installationspris. Uden effektiv gebyrkontrol bliver reguleringen let at omgå. Maksimalprisen bør som minimum inkludere den oprettelses-/installationspris, som Sinal opkræver hos tjenesteudbydere som en uundgåelig del af BSA-afregningen.

1.8 Varslingskrav på 3 måneder er utilstrækkeligt (§9.60, §10.8)

Varslingskravet på tre måneder for prisændringer er helt utilstrækkeligt. I et marked, hvor engrospriserne er det bærende omkostningselement for tjenesteudbydere, giver et varsel på kun 3 måneder ikke den nødvendige tid til at tilpasse egne priser, produktpakker, systemer og kundekommunikation. Det skaber betydelig forretningsmæssig og kommerciel risiko og kan i praksis bruges strategisk af Norlys til at presse konkurrenternes marginer yderligere. Et varsel på minimum 6 måneder er nødvendigt for at sikre stabilitet og mulighed for rettidig tilpasning.

1.9 Coax-migrering udsættes systematisk (§2, §10)

Norlys har gentagne gange udskudt migreringen af coax-nettet – senest lovet færdig i september 2022, nu sat til 2026 uden en dokumenteret plan herfor. Dette mønster indikerer en bevidst strategi om at holde coax uden for regulering. Fastspeed efterlyser reelle sanktioner, hvis det som tidligere viser sig at Norlys ikke overholder det, de stiller Styrelsen i udsigt som argument for at kunne fastholde det konkurrenceforvridende monopol-udbud på eget coax-net.

1.10 Manglende reel adskillelse mellem engros- og detailforretningen (§2, §10, §10.8)

Selv om tilsagnet formelt hævder funktionsopdeling, viser strukturen i praksis – herunder placeringen af coax-infrastrukturen i detailforretningen – at denne adskillelse ikke eksisterer på et niveau, der kan forhindre vertikal favorisering. Dette forstærker behovet for at etablere et skærpet og effektivt prisklemmetilsyn.

1.11 Sinals prissætning i EWII's tidligere forsyningsområde

Efter Norlys/Sinals overtagelse af EWII's ca. 135.000 fiberforbindelser opstår et væsentligt behov for regulatorisk klarhed omkring prissætningen af Fiber BSA i dette område. De nuværende BSA-priser i det tidligere EWII-område ligger i dag lavere end Sinals egne standardpriser, og der er umiddelbart intet i det foreliggende tilsagn, der garanterer, at disse priser fastholdes eller underlægges et tilsvarende prisloft. Da Norlys/Sinal fremadrettet vil

være den klart dominerende aktør i dette geografiske område, udgør fraværet af eksplicit regulering en betydelig risiko for kraftige prishop – med direkte negative konsekvenser for både tjenesteudbydere og slutkunder. For at sikre forudsigelighed, investeringssikkerhed og stabilitet for markedet bør tilsagnet derfor udtrykkeligt omfatte prissætningen i EWII's tidligere forsyningsområde og fastlægge, at eksisterende prisniveauer ikke kan hæves ud over et reguleret og transparent loft.

2. Prisklemmetilsynet – utilstrækkeligt og uden reel betydning og regulatorisk værdi

Som bilag 1 til dette høringssvar er vedhæftet de generelle kommentarer ift. prisklemmetilsyn, som Fastspeed også fremførte i høringssvar afgivet i august til ERST. Disse kommentarer er fuldt ud relevante også i forhold til de 5 udkast til tilsagn fra Norlys, Fibia, Energi Fyn, Aura og Bornfiber, som netop er sendt i markedstest. Dette bilag skal derfor betragtes som en integreret del af dette høringssvar. Der er tilsyneladende ikke lagt op til nogen form for forbedring af det eksisterende prisklemmeværn – snarere tværtimod – selvom det eksisterende prisklemmetilsyn har vist sig at være helt igennem tandløst og uden virkning.

Nedenfor er desuden listet en række specifikke kommentarer til det af Norlys' fremsendte udkast til tilsagn.

2.1 Kroniske underskud i detaileddet forstærker risikoen for margin squeeze (§15.8-§15.12)

Norlys' detailforretning har gennem en årrække leveret betydelige underskud, hvilket øger risikoen for margin squeeze, når dette kombineres med høje engrospriser og et svagt prisklemmetilsyn. En vertikalt integreret aktør med SMP-status kan finansiere aggressive detailtilbud gennem sin engrosindtjening, mens uafhængige udbydere ikke har samme mulighed, og dermed presses ud.

2.2 Mindste Dækningsbidrag (§15.11)

Fastspeed ser positivt på princippet om at operere med et "Mindste Dækningsbidrag", da dette giver en art transparens ift. hvilket rum der er for en tjenesteudbyder til at operere på Norlys' fiber. Dette princip bør ligeledes implementeres i øvrige netejeres tilsagn.

I beregningen af *Mindste Dækningsbidrag* mangler der dog en række relevante omkostninger, som er nødvendige i tjenesteudbyder-leddet for at være i stand til at udbyde det endelige slutbrugerprodukt. Disse mangler omfatter Kundeselskabet Norlys' udgifter til bl.a. alle omkostninger til IP-konnektivitet og IP-transport, udgifter til PoI-porte, IPv4-omkostninger, core-udstyr (bl.a. DHCP-servere, DNS-servere, core-routere, samhusningsomkostninger/loaktion, strøm etc.), diverse gebyrer (administrative oprettelsesgebyrer, annulleringsgebyrer), accessoriske- og ikke-accessoriske ydelser, logistikomkostninger til CPE-udsendelse, refurbish-omkostninger etc. Ligeledes er det en uundgåelig omkostning ved udbud af produkter i detaileddet at have afskrivninger på udviklingsomkostninger, IT-udvikling etc., som også skal indregnes i Mindste Dækningsbidrag. Desuden er der finansielle omkostninger ved at drive en tjenesteudbyder-forretning, som er relevante at indregne i det nødvendige dækningsbidrag.

I opgørelsen af *Mindste Dækningsbidrag* bør der ligeledes indregnes en rimelig profit, der afspejler den tilknyttede risiko ved at drive tjenesteudbyderforretning herunder rimeligt afkast på den investerede kapital.

2.3 Et tilsyn, der kun omfatter to udvalgte produkter, kan ikke fungere (§15.2-§15.7)

Omfanget af produkter, der er omfattet af prisklemmetilsynet, er ikke blot utilstrækkeligt – det er i praksis meningsløst. Tilsynet begrænses til to halvtårige "flagskibsprodukter", hvilket betyder, at Norlys frit kan prissætte langt størstedelen af sine detailprodukter uden nogen form for regulatorisk kontrol. Dette betyder, at langt størstedelen af Norlys' afsætning af detailprodukter – herunder parteraftaler, foreningsaftaler, retention-tilbud, kampagner, erhvervsprodukter og produkter med særlige rabat- eller bundle-strukturer (herunder individuelt forhandlede rabatter) – slet ikke er omfattet af kontrol. Desuden er hele den eksisterende kundebase, dvs. alle nuværende slutbrugere på tværs af hastigheder, anciennitet, bundles, retention-tilbud og individuelle rabataftaler, holdt systematisk uden for prisklemmeværnet. Det giver Norlys et omfattende spillerum til at udøve prisklemme på de væsentlige dele af markedet uden regulatorisk indgriben. Når kun en marginal del af produktudbuddet overvåges, bliver tilsynet i praksis uden reel værdi og kan hverken fange systematiske marginproblemer eller forhindre konkurrenceforvridende adfærd i de områder, hvor effekten på markedet er størst. Et sådant tilsyn er derfor ikke bare tandløst – det giver aktivt Norlys et værktøj til at fortsætte og udbygge en konkurrenceforvridende prissætningsstrategi, uden at der nogensinde udløses regulatorisk indgriben.

2.4 "Meeting the Competition Defense" er konkurrenceretligt uholdbar (§15.12)

MCD-bestemmelsen i tilsagnsudkastet tillader en dominerende aktør at matche kampagnepriser fra små aktører, selv under egne omkostninger. Dette er ikke acceptabelt og underminerer hele formålet med prisklemme-kontrol. Det er helt afgørende, at Meeting the Competition Defence (MCD) ikke kan anvendes som et gyldigt forsvar i et prisklemmetilsyn for en dominerende, vertikalt integreret aktør. EU-Domstolen har i en række grundlæggende afgørelser³ fastslået, at en dominerende virksomhed ikke må sælge under sine egne omkostninger, uanset konkurrenternes priser. I margin squeeze-praksis er dette princip endnu stærkere: Domstolen har gjort det klart, at margin squeeze er et selvstændigt misbrug, der vurderes ud fra, om en "lige så effektiv konkurrent" kan konkurrere på markedet, og ikke ud fra mindre udbyderes kampagne- eller rabatpriser. En dominerende virksomhed kan derfor ikke legitimere en prisklemme ved blot at "matche" en pris fra en lille udbyder, hvis dette indebærer, at marginen mellem engros- og detailledet ikke dækker dens egne omkostninger. At tillade MCD i denne sammenhæng ville grundlæggende udhule hele formålet med et prisklemmetilsyn, idet en SMP-aktør dermed til enhver tid ville kunne presse marginen under et bæredygtigt niveau og først hæve prisen igen, når konkurrenterne er svækket. MCD er derfor uforeneligt med effektiv og EU-konform prisklemmeovervågning.

2.5 Kundelevetid i prisklemmetilsynet (§15.11-§15.12)

I det foreslåede prisklemmetilsyn anvendes en kundelevetid, der i praksis indgår som et centralt parameter i beregningen af, om der foreligger en prisklemme. Det er afgørende, at denne forudsætning er både realistisk og harmoniseret på tværs af tilsagnene. En kunstigt lang

³ Herunder: France Télécom/Wanadoo (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/?uri=CELEX:62007CJ0202>) samt TeliaSonera (<https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DA/TXT/?uri=CELEX%3A62009CJ0052>).

kundelevetid vil udvande kravene til margin og gøre det lettere for en dominerende aktør at undgå at udløse en prisklemme — selv i situationer, hvor marginen i praksis er utilstrækkelig til, at en lige så effektiv konkurrent kan konkurrere. For at sikre konsistens, gennemsigtighed og reel beskyttelse af konkurrencen bør kundelevetiden derfor fastsættes til maksimalt 48 måneder i alle prisklemmetilsyn. Dette afspejler både faktisk markedsadfærd og internationale regulatoriske standarder og forhindrer, at beregningen manipuleres gennem urealistisk lange antagelser om kunders fastholdelsestid.

2.6 Audit-modellen er uden funktionel værdi (§15.13-§15.14 og §13.1-§13.4)

Når Norlys' egen revisor foretager kontrollen, og resultat af denne først foreligger helt op til 1,5 år efter en prisklemme måtte være sket, er tilsynet i praksis ineffektivt og uden sanktioner, reparationsmekanismer eller realtidskontrol.

3. Samlet vurdering og anbefaling

Tilsagnet vil hverken sikre omkostningsorienteret prisdannelse, effektiv konkurrence eller regulatorisk stabilitet. Tværtimod risikerer det at forværre de eksisterende strukturelle problemer og åbne for betydelige overdækninger. Fastspeed vurderer derfor, at tilsagnet bør afvises i sin nuværende form, og at der enten skal gennemføres substantielle ændringer eller pålægges fuld ex ante-regulering.

██████████

██████████████████

Bilag 1 – generelle kommentarer ift. prisklemmetilsyn

Prisklemmetilsyn

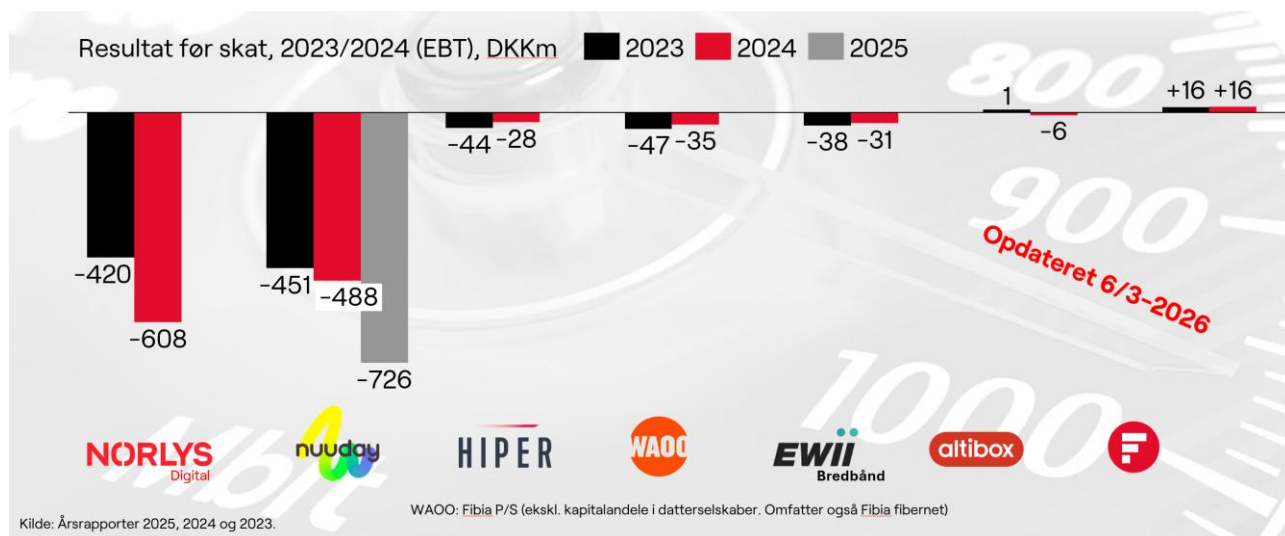
Fastspeed ønsker i dette høringssvar også at rette skarpt fokus på en problemstilling, som vi løbende i indeværende tilsagnsperiode har rejst, og som efter vores opfattelse fortsat ikke er imødegået i tilstrækkeligt omfang: Det eksisterende prisklemmetilsyn på engrosmarkedet for højhastighedsbredbånd er langt fra tilstrækkeligt – hverken i konstruktion eller i praktisk håndhævelse – og har i sin nuværende form ingen reel opdragende eller præventiv effekt over for SMP-udpegede infrastrukturejere. Med andre ord er det helt afgørende, at der sker en regulering og revidering af rammer og vilkår for prisklemmetilsyn fra de nuværende tilsagn til de eventuelle tilsagn, der vil gælde i en kommende regulerings-/tilsagnsperiode.

Manglende central håndhævelse og sanktioner

Som vi også løbende i nuværende tilsagnsperiode har påpeget, så er det dybt problematisk, at ansvaret for og udøvelsen af prisklemmetilsynet er flyttet fra Erhvervsstyrelsen til at ske som egenkontrol blandt markedets aktører. At Erhvervsstyrelsen ikke påtager sig en central, proaktiv rolle i selve tilsynet med prisklemmer, men i stedet overlader opgaven til markedets aktører, har vist sig i praksis ikke at fungere. Samtidig er den nugældende praksis med egenkontrol yderst ineffektiv, idet den indebærer, at en potentiel prisklemme først skal opdages og dokumenteres af en forurettet tjenesteudbyder, som derefter må gennem en langsommelig proces for at få problemet anerkendt. Samtidig eksisterer der en massiv informations-asymmetri mellem SMP-udpegede aktører og konkurrerende tjenesteudbydere ift. hvilke omkostningsniveauer, man hos SMP-aktøren finder relevant at indregne i en prisklemmeberegning.

Selv hvis en prisklemme påvises, giver reglerne den vertikalt integrerede udbyder tid til at justere priserne, uden at der pålægges reelle konsekvenser i form af bøder eller andre sanktioner. Denne mangel på håndhævelse betyder i praksis, at SMP-udbydere har fuld frihed til at anvende midlertidige kampagneprodukter eller kortvarige prissætninger, der presser konkurrenter ud, uden risiko for effektiv indgriben. Særligt de største, vertikalt integrerede udbydere har gennem en årrække reelt opretholdt en konkurrenceforvridende og konkurrencebegrænsende adfærd og vist, at de er villige til at sælge til langt under omkostningerne, og har år efter år præsteret massive underskud, der relaterer sig til deres aktiviteter i detail-markedet. Både Norlys Digital og Nuuday lægger i deres seneste årsrapporter ikke skjul på, at det fortsat er planen at drive tjenesteudbyder-forretning med markante underskud⁴.

⁴ Hiper forventer i deres ledelsesberetning i 2024-årsregnskabet et underskud før skat på mellem DKK -25m og -10m i 2025. Norlys Digital A/S forventer i 2025 et negativt resultat før skat i intervallet DKK -550m til -650m. Nuuday oplyser ikke forventninger til resultat før skat, men forventer i deres årsregnskab en flad udvikling i EBITDA i 2026.



Denne adfærd har ligeledes givet anledning til, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen (KFST) af blandt andet samme årsag har fundet det nødvendigt at igangsætte en undersøgelse af konkurrence-vilkårene netop på bredbåndsmarkedet:

(<https://kfst.dk/pressemeddelelser/kfst/2025/20250624-konkurrence-og-forbrugerstyrelsen-ser-naermere-paa-bredbaandsmarkedet>).

KFSTs igangværende undersøgelse er netop et symptom på den skævvredne konkurrencesituation i tjenesteudbyder-leddet, og derfor er det bydende nødvendigt, at ERST sikrer, at der fremadrettet sker en bedre sikring mod prisklemmer end det p.t. er tilfældet.

Konstruktionen muliggør strategisk misbrug

De nuværende tilsagn åbner for, at prisklemmer kan implementeres midlertidigt – eksempelvis gennem aggressive kampagner – med skade for konkurrenter, hvorefter priser blot kan normaliseres igen efterfølgende. Denne dynamik undergraver fuldstændigt formålet med prisklemmetilsyn, som netop burde forhindre sådanne strategiske misbrug.

Fravær af præventiv effekt

Et effektivt prisklemmetilsyn skal virke afskrækkende – ikke blot korrigerende efter skaden er sket. Den nuværende model er hverken hurtig, stram eller forudsigelig nok til at afholde SMP-udbydere fra at teste grænserne for, hvor langt de kan gå. Tværtimod skaber den incitament til at udnytte hullerne i tilsynet.

Behov for en styrket model

Vi anbefaler, at prisklemmetilsynet ændres fundamentalt, så der fremadrettet tages hånd om nogle af de utilstrækkeligheder, som i dag er tilfældet i de gældende tilsagn. Således bør et prisklemmetilsyn justeres, så det:

- drives og overvåges aktivt af Erhvervsstyrelsen, ikke af konkurrenterne selv.
- indebærer faste og korte frister for behandling af potentielle prisklemmer.
- indeholder automatisk gældende sanktioner ved konstaterede overtrædelser, herunder økonomiske bøder.
- omfatter krav om forudgående varslings af prisændringer på engros- og detailprodukter, så myndigheder kan vurdere risikoen for prisklemmer før implementering.

- lukker for brug af midlertidige kampagnepriser, der kan have prisklemmeeffekt.
- omfatter alle produktvarianter, og ikke begrænses til kun meget få såkaldte flagskibsprodukter.
- ikke er begrænset til de produkter, der er synligt tilgængelige i salgsvinduet for nye kunder – men også omfatter skuffe-tilbud, samt eksisterende kunders priser og produkter.
- også omfatter bundle-produkter/pakker.
- inkluderer ”kollektivt forhandlede priser”, herunder priser tilbudt i foreningsmarkedet – idet dominerende tjenesteudbydere i dag kan omgå et effektivt prisklemmetilsyn gennem pris- og rabataftaler⁵.

Så længe prisklemmetilsynet forbliver i sin nuværende udformning, er der ingen reel beskyttelse af konkurrencen på højhastighedsbredbåndsmarkedet. Det vil i praksis være muligt for SMP-udpegede infrastrukturejere at fastholde eller forværre en konkurrenceforvridende markedsstruktur, til skade for både tjenesteudbydere og slutbrugere.

Vi opfordrer derfor kraftigt til, at Erhvervsstyrelsen revurderer tilsynets konstruktion, indfører aktiv myndighedskontrol og sikrer, at tilsynet får en reel præventiv effekt. Vores forslag er desuden, at Erhvervsstyrelsen overvejer at reintrodere et prisklemmeværktøj lig den excel-model, der tidligere har været anvendt for at sikre mod iværksættelse af prisklemmer. En sådan model vil gøre det enkelt og transparent for markedets aktører at gennemskue, hvad rammerne for at undgå iværksættelse af prisklemmer er – herunder også for de SMP-udpegede aktører – så der sikres, at tilsynet bliver yderst effektivt.

Detail-prissætning

For at værne mod prisklemmer og konkurrenceforvridende adfærd i slutbrugermarkedet, så kan de SMP-udpegede aktører med fordel pålægges at skulle prissætte deres detail-produkter ud fra en såkaldt ’cost-plus’ betragtning, dvs. at de pålægges altid at skulle operere med en i absolutte termer og på forhånd defineret margin til dækning af omkostninger i tjenesteudbyderleddet. Dette vil være en relativ enkel og effektiv metode til at sikre mod konkurrenceforvridende adfærd fra disse dominerende udbydere.

⁵ Et eksempel herpå er Hiper’s all-round rabat hos IDA, hvor der tilbydes 15 kr. i fast rabat pr. måned de første 10 år(!): <https://ida.dk/medlemsfordele/kontante-fordele/online-og-streaming/medlemsrabat-hos-hiper>.

Ifølge Nuuday er produkter med denne rabat ikke omfattet af prisklemmetilsynet, da det er en ”kollektivt forhandlet rabat”.