

**TDC A/S' TILSAGN TIL KONKURRENCE-
OG FORBRUGERSTYRELSEN
OM
ADGANG TIL
HØJKAPACITETSBREDBÅND**

INDHOLDSFORTEGNELSE

I. INTRODUKTION	3
1. Baggrund og formål	3
2. TDC A/S som part for tilsagn	3
3. Læsning af afgivne tilsagn og begrebsafklaring	3
II. TILSAGNETS ANVENDELSESOMRÅDE	4
4. Tilsagnet gælder kun for delmarked Hovedstaden	4
III. TILSAGN PÅ TVÆRS AF HØJKAPACITETSBREDBAND	4
A. NETADGANG	4
5. Tilsagn om netadgang til fiberprodukt	4
5.1. Adgang til central, virtuel netadgang til højkapacitetsbredbånd på fibernet på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter	4
5.2. Netadgang til Rå Fiber	4
5.3. Principper for udvælgelse af områder for fiberudrulning	4
6. Tilsagn om netadgang til Coax-produkt	5
6.1. Adgang til central, virtuel netadgang til højkapacitetsbredbånd på Coax-net på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter	5
6.2. Nedlukning af Coax BSA-forbindelser	5
7. Fælles tilsagn for Fiber og Coax	6
7.1. Rimelige anmodninger	6
7.2. Migrering og udbyderskifte	6
7.3. Accessoriske netadgangsprodukter	6
B. TILSAGN OM IKKE-DISKRIMINATION	7
8. Generelt om tilsagn om ikke-diskrimination	7
8.1. Equivalence of Output og Equivalence of Input	7
8.2. Fortrolighed og krav om vandtætte skotter	8
C. TILSAGN OM TRANSPARENS	9
9. Generelt om tilsagn om transparens	9
10. Kundedialog	9
11. Standardtilbud	10
11.1. Overordnet indhold af standardtilbud	10
11.2. Proces for udarbejdelse af standardtilbud	10
12. Service Level Agreements og Key Performance Indicators (KPI)	11
12.1. Key Performance Indicators (KPI'er)	11
D. TILSAGN OM PRISSÆTNING	12
13. Tilsagn om prissætning for fiberproduktet	12
13.1. Formål med prismodel	12
13.2. Prissætning for fiberproduktet	12
13.3. Prissætning af accessoriske ydelser	13
14. Tilsagn om prissætning af Coax-produktet	14
14.1. Formål med prismodel	14
14.2. Prissætning for Coax-produktet	14
14.3. Prissætning af accessoriske ydelser	15
E. ØVRIGE TILSAGN	16
15. Parternes løbende samarbejde	16
15.1. Samarbejde og tvist- og konflikthåndtering	16
16. Tilsagnsperiode	16
IV. TDC BRANDS' TILSAGN OM IKKE AT IVÆRKSÆTTE PRISKLEMMER	17

BILAG 1: Produktspecifikation

I. INTRODUKTION

1. Baggrund og formål

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har ved udkast til markedsanalyse af ~~3. 6.~~ juli 202~~65~~ udpeget TDC A/S (TDC Gruppen) som en udbyder med stærk markedsposition (SMP) på højkapacitetsmarkedet for bredbånd på delmarked Hovedstaden for så vidt angår engrosmarkedet for lokal netadgang på et fast sted.

På den baggrund afgives tilsagnet af TDC Gruppen over for Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen som alternativ til at blive pålagt forpligtelser af styrelsen, jf. telelovens kapitel 14.

Tilsagnet er dermed en direkte konsekvens af, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i udkastet til markedsanalyse udpeger TDC Gruppen som havende SMP på delmarked Hovedstaden. Som følge heraf er tilsagnet alene gældende under forudsætning af, at TDC Gruppen endeligt udpeges som havende SMP-status på delmarkedet, og/eller at markedsanalysen ikke senere ændres på områder af betydning for reguleringen af TDC Gruppen.

2. TDC A/S som part for tilsagn

TDC A/S vil som moderselskab for TDC NET A/S være det juridiske forpligtede selskab for tilsagnene.

I det følgende refereres der dog til TDC NET A/S (herefter også TDC NET) i tilsagnet, da TDC NET A/S vil være det operationelle selskab, og de juridiske ejere af net-infrastrukturen, som i praksis vil opfylde indholdet af tilsagnene. Afslutningsvis i tilsagnet refereres der til ~~Nuuday~~-TDC Brands A/S (herefter også TDC Brands) i forhold til tilsagn om ikke at iværksætte prisklemmer.

3. Læsning af afgivne tilsagn og begrebsafklaring

TDC NET har for overskuelighedens skyld opdelt tilsagnene i følgende overordnede områder:

1. Tilsagnets anvendelsesområde
2. Tilsagn der gælder på tværs af højkapacitetsbredbånd
3. ~~Nuudays~~-TDC Brands' tilsagn om ikke at iværksætte prisklemmer

I de følgende tilsagn benyttes en række begreber, som kræver en præcisering:

- "SP-kunder" refererer til alle TDC NET's engroskunder, hvilket omfatter ~~Nuuday~~-TDC Brands og andre engroskunder, medmindre andet specifikt er angivet
- Når der refereres til "andre SP-kunder", skal det forstås som engroskunder bortset fra ~~Nuuday~~-TDC Brands.

II. TILSAGNETS ANVENDELSESOMRÅDE

4. Tilsagnet gælder kun for delmarked Hovedstaden

Tilsagnene afgives kun for delmarked Hovedstaden, hvor TDC A/S af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen er udpeget som havende en stærk markedsposition (SMP).

III. TILSAGN PÅ TVÆRS AF HØJKAPACITETSBREDBÅND

A. NETADGANG

5. Tilsagn om netadgang til fiberprodukt

5.1. *Adgang til central, virtuel netadgang til højkapacitetsbredbånd på fibernet på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter*

TDC NET giver tilsagn om at give central, virtuel netadgang til fibernet, Fiber VULA. TDC NET giver tilsagn om at netadgangen sker redeligt, rimeligt og rettidigt.

Fiber VULA-produktet er specificeret i Bilag 1.

Fiber VULA-produktet vil blive detaljeret beskrevet i et standardtilbud, jf. tilsagn om transparens afsnit 11.

5.2. *Netadgang til Rå Fiber*

TDC NET afgiver tilsagn om at opretholde eksisterende Rå Fiber forbindelser, men tilbyder ikke etablering af nye Rå Fiber forbindelser. Fra 1. januar 2028 har TDC NET dog mulighed for at varsle lukning af resterende Rå Fiber forbindelser med 6 måneders forudgående varsel med henblik på at simplificere produktionen af fiber bredbånd.

5.3. *Principper for udvælgelse af områder for fiberudrulning*

TDC NET udvælger områder for fiberudrulning ud fra en række kriterier, herunder ud fra hensynet til omkostninger forbundet ved udrulningen, eksisterende bredbåndinfrastruktur og forventet udnyttelsesgrad. Kriteriernes indbyrdes vægt og betydning vil variere fra område til område og kan ikke sættes på formel.

TDC NET kan efter en proces, der tilbydes ikke-diskriminerende til alle SP-kunder, indgå partnerskab med om fiberudrulning til et område, hvor SP-kunden

står for aftale med fx forening, bygherre eller slutkunde mv. om adgang til etablering af net i området, mens TDC NET etablerer fibernet. TDC NET opstiller kriterier for at indgå i et sådant partnerskab, hvilket er baseret på områdets størrelse, projektøkonomi, TDC NET's anlægskapacitet og krav til SP-kundens salgsindsats. SP-kunden har med partnerskabet adgang til oplysninger om fiberetableringen før øvrige SP-kunder i perioden frem til områdets adresser optages på whitelist.

De områder, TDC NET udvælger til fiberudrulning, offentliggøres og annonceres - i overensstemmelse med tilsagn om ikke-diskrimination og transparens - til alle SP-kunder på samme tid bortset fra forhåndsinformation til en eventuel partner, jf. ovenfor, og alle SP-kunder tilbydes adgang til TDC NET's markedsføring til de berørte husstande og forretninger omkring udrulningen.

Udrullede linjer og whitelist er tilgængelig for alle SP-kunder på samme tid og vilkår.

6. Tilsagn om netadgang til Coax-produkt

6.1. *Adgang til central, virtuel netadgang til højkapacitetsbredbånd på Coax-net på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter*

TDC NET giver tilsagn om at give central, virtuel netadgang for masseforhandlede bredbåndsprodukter til det Coax-net, der er ejet af TDC NET (Coax BSA)¹. TDC NET giver tilsagn om at netadgangen sker redeligt, rimeligt og rettidigt.

TDC NET har dog mulighed for - i overensstemmelse med tilsagn om ikke-diskrimination og transparens - at undlade at tilbyde nysalgs-adgang til Coax-BSA-produktet, såfremt der på adressen også er adgang til et fiberprodukt, jf. afsnit 5, fra TDC NET, og Coax BSA-forbindelsen er inaktiv².

Coax BSA-produktet er specificeret i Bilag 1.

Coax BSA-produktet vil blive detaljeret beskrevet i et standardtilbud, jf. tilsagn om transparens afsnit 11.

6.2. *Nedlukning af Coax BSA-forbindelser*

TDC NET ønsker at have mulighed for at nedlægge Coax BSA på adresser, hvor TDC NET også tilbyder fiber. Der kan også forekomme situationer i øvrige områder, hvor kundeantallet bliver så lavt, at TDC NET ser behov for at nedlukke Coax BSA-forbindelserne i det pågældende område.

Som følge heraf forbeholder TDC NET sig ret til at tage Coax-BSA-forbindelser ud af drift på CMC- eller anlægsniveau (med fokus på adresser, hvor TDC NET også tilbyder adgang til fiber).

¹ Tilsagnet om netadgang for Coax-produktet omfatter dermed ikke coax-infrastruktur, der er ejet af tredjemand, fx foreninger.

² Ved "inaktiv" forstås også skift af slutbrugeridentitet, fx i forbindelse med flytning, uanset hvor længe forbindelsen har været inaktiv.

I forbindelse med nedlukning af Coax BSA-forbindelser giver TDC NET tilsagn om, at TDC NET kan varsle lukning af et område med aktive Coax BSA-forbindelser med mindst 12 måneders varsel. Samtidigt med nedlukningsvarslet kan TDC NET lukke for nye ordrer ("nysalg") for de adresser, der er omfattet af nedlukningen.

TDC NET vil sikre behørig inddragelse af SP-kunderne og sikre mest mulig transparens med henblik på SP-kundernes mulighed for at migrere slutkunderne til anden infrastruktur inden for varselsperioden.

Hvis nedlukningsvarslet gives, så nedlukningen får effekt før den 1. januar 2032, kan nedlukning kun varsles, såfremt der er 50 eller færre aktive Coax-BSA-slutkunder tilbage på CMC'en, og med respekt af nedenstående begrænsning på antal af CMC'er, der i henhold til nærværende afsnit 6.2 kan nedlukkes i perioden frem til og med 2031: 387 CMC'er. Hvis der i denne periode er behov for at nedlukke yderligere CMC'er med henblik på en fortsat understøttelse af coax-nettet i de områder, hvor TDC NET ikke også tilbyder fiber, kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen godkende dette efter at have modtaget en underbygget anmodning fra TDC NET. Som en del af en sådan godkendelse, kan Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen også acceptere en kortere varselsperiode end 12 måneder, hvis det er nødvendigt af hensyn til TDC NET's muligheder for at implementere en yderligere nedlukning rettidigt.

Fra og med den 1. januar 2031 kan TDC NET med 6 måneders varsel (dvs. med tidligst effekt fra og med den 1. juli 2031) hæve prisen på Coax-BSA-forbindelser, der er varslet nedlukket, svarende til maksimalt prisen for Fiber VULA-produktet, jf. afsnit 13.2, såfremt TDC NET også tilbyder et fiberprodukt, jf. afsnit 5.1, på de pågældende adresser. I det omfang denne mulighed benyttes, skal de berørte linjer ikke tælles med i beregningsgrundlaget for den gennemsnitlige pris for Coax-produktet, jf. afsnit 14.2.

7. Fælles tilsagn for Fiber og Coax

7.1. Rimelige anmodninger

TDC NET tilbyder Fiber VULA og Coax BSA gennem standardtilbud, og videreudvikling vil i vid udstrækning være drevet af SP-kundernes behov. Udviklingsønsker drøftes løbende som led i kundedialogen, jf. afsnit 10. SP-kundernes ønsker vil blive prioriteret i forhold til potentiale, vigtighed for SP-kunderne samlet set samt TDC NET's udviklingsomkostninger. Alle rimelige anmodninger vil blive lagt i roadmap for videreudvikling.

7.2. Migrering og udbyderskifte

TDC NET tilbyder migrering (koordineret nedtagning og opsætning af én eller en gruppe af detailkundeforbindelser for samme udbyder).

TDC NET tilbyder tilsvarende koordinering i de tilfælde, hvor slutkunden ønsker at skifte udbyder, og hvor udbyderne igennem en fælles aftale anmoder TDC NET om at foretage en sådan koordinering.

7.3. Accessoriske netadgangsprodukter

TDC NET tilbyder i tilknytning til netadgangsprodukterne accessoriske ydelser. Med accessoriske ydelser forstås ydelser, der er nødvendige for, at andre SP-

kunder og ~~Nuuday~~-TDC Brands har en reel mulighed for at anvende netadgangsprodukterne på samme måde, som hvis de havde produceret netadgangsprodukterne selv.

De accessoriske ydelser skal aftages i sammenhæng med de pågældende netadgangsprodukter.

7.3.1. Type af accessoriske ydelser

Typen af accessoriske ydelser kan fx være installationsydelser, der ikke kan udføres af tredjepart, adgang til samhusning, koblingsprodukter, kabling eller strømforsyning.

Særligt for samhusning tilbydes der en adgang til på lokaliteter med POI, at opstille, anvende og vedligeholde udstyr samt indføre transmissionsforbindelser med henblik på håndtering og videretransport af reguleret trafik fra POI.

B. TILSAGN OM IKKE-DISKRIMINATION

8. Generelt om tilsagn om ikke-diskrimination

TDC NET påtager sig en forpligtelse om ikke-diskrimination, som indebærer, at:

1. TDC NET stiller andre SP-kunder lige med ~~TDC Brands~~Nuuday
2. TDC NET diskriminerer ikke mellem SP-kunderne

Forpligtelsen om ikke-diskrimination indebærer, at ensartede situationer behandles ens.

Tilsagnet indebærer grundlæggende set, at de netadgangsprodukter, jf. afsnit III.A, der leveres af TDC NET til SP-kunderne skal tilbydes på samme vilkår. Dette vil bl.a. sige, at TDC NET skal tilbyde netadgangsprodukter:

- Til samme priser og af samme kvalitet
- Med samme tilgængelighed
- Inden for samme tidsramme
- Stille de samme oplysninger og information til rådighed inden for samme tidsrammer

TDC NET's anvendelse af vilkår med rabatter, bonusmodeller og/eller anden kompensation, der objektivt og sagligt kan begrundes ud fra tekniske, eller omkostningsmæssige forhold, anses ikke for urimelige eller diskriminerende, under forudsætning af at sådanne ordninger under tilsvarende forhold tilbydes til alle SP-kunder på tilsvarende vilkår.

Ikke-diskriminationsforpligtelsen kan enten baseres på et princip om Equivalence of Output ("EoO") eller Equivalence of Input ("EoI"). TDC NET forpligter sig til at sikre ikke-diskrimination baseret på det ene af disse to principper, se afsnit 8.1.2.

Herudover understøtter telelovens krav om vandtætte skotter, jf. afsnit 8.2, samt TDC Gruppens organisering forpligtelsen om ikke-diskrimination.

8.1. Equivalence of Output og Equivalence of Input

8.1.1. Projekt om EoI

Eol indebærer bl.a., at leveringen af netadgangsprodukter - og relevant information i den sammenhæng - til ~~TDC Brands Nuuday~~ eller andre SP-kunder, sker på samme betingelser og vilkår ved brug af de samme systemer og processer, og dermed møder samme grad af pålidelighed og ydeevne.

Der er iværksat et udviklingsprojekt med det formål at ensrette grænsefladerne til leverancen af ydelser til TDC NET's SP-kunder ved, at også ~~TDC Brands Nuuday~~ vil skulle anvende de grænseflader som andre SP-kunder allerede bruger.

Når udviklingsprojektet er implementeret, vil TDC NET servicere alle SP-kunder gennem samme ordreindgang på både højkapacitetsmarkedet og vil dermed have opnået Eol.

Ordreindgangen består primært af nedenstående procesområder og de vil efter færdiggørelsen af projektet indebære, at alle SP-kunder vil skulle anvende følgende grænseflader:

- (i) Bestillingssystem,
- (ii) Visitation af installationsadresse og
- (iii) Fejlretningssystem.

Projektet betyder, at ~~TDC Brands Nuuday~~ flyttes til ovenstående grænseflader på de ovennævnte procesområder på coax og fiber.³ Det er i den forbindelse forventningen, at der vil foreligge fuld Eol for i hvert fald privatkunderne på tidspunktet for tilsagnets ikrafttrædelse. I det omfang Eol ikke er fuldt ud implementeret for visse segmenter eller platforme, afgiver TDC NET tilsagn om, at TDC NET ikke diskriminerer i leverancen af netadgangsprodukterne (baseret på EoO) indtil der foreligger fuld Eol for pågældende segment eller platform.

8.1.2. Hvad indebærer EoO?

Princippet om Equivalence of Output indebærer, at de netadgangsprodukter, som TDC NET leverer til ~~TDC Brands Nuuday~~, skal kunne leveres til enhver anden SP-kunde, men at der godt kan være forskel på de systemer og processer, der bruges til at levere produktet, dog under forudsætning af, at det stadig muliggør, at andre SP-kunder kan tilbyde samme slutkundeprodukter som ~~Nuuday-TDC Brands~~ baseret på TDC NET's netadgangsprodukt.

TDC NET må således ikke give ~~TDC Brands Nuuday~~ forrang i forhold til andre SP-kunder, og netadgangsprodukterne skal leveres med sammenlignelig funktionalitet og samme pris, selv om ~~TDC Brands Nuuday~~ bruger andre bestillingssystemer og grænseflader til at modtage disse netadgangsprodukter.

8.2. Fortrolighed og krav om vandtætte skotter

TDC NET er i medfør af Telelovens § 35 (med eventuelle senere ændringer) forpligtet til at overholde et overordnet princip omkring Chinese walls/vandtætte skotter. Princippet regulerer den måde, TDC-enheder håndterer fortrolige oplysninger, som TDC Group via TDC NET, modtager fra andre SP-kunder. Forpligtelsen indebærer, at oplysninger fra andre SP-kunder kun må anvendes til det formål, de er givet, og altid skal behandles som fortrolige.

Dette gælder før, under og efter forhandlinger omkring netadgang eller samtrafik-aftaler mellem udbydere af elektroniske kommunikationstjenester,

³ Det bemærkes, at Hiper allerede anvender ovenstående grænseflader (og altid har gjort det).

der modtager oplysninger fra andre udbydere af elektroniske kommunikationstjenester.

Formålet med reglerne er bl.a. at sikre, at et vertikalt integreret selskab (et selskab, der både består af engros og detail-divisioner) ikke opnår konkurrencefordele.

8.2.1. Fortrolige oplysninger

Medarbejdere, der har adgang til og arbejder for TDC NET, håndterer alle kommercielle oplysninger, som de får adgang til i forbindelse med SP-kunders forhandling og/eller aftale med TDC NET om produkter og services, som fortrolige.

Det betyder særligt, at medarbejdere i TDC NET ikke kan dele fortrolige oplysninger om andre SP-kunder, som de har modtaget i forbindelse med deres arbejde for TDC NET, med medarbejdere i ~~TDC Brands Nuuday~~ eller andre SP-kunder.

8.2.2. Fysisk og virtuel adgangskontrol

Som et led i overholdelsen af fortrolighedsforpligtelsen, har TDC NET adgangskontrollerede fysiske kontorer og ~~TDC Brands Nuuday~~-medarbejdere vil ikke kunne besøge TDC NET uden et legitimt formål, fx i forbindelse med den generelle kundedialog.

TDC NET har desuden en virtuel skalsikring i de it-systemer, applikationer og grænseflader, som benyttes til at levere netadgangsprodukterne til ~~TDC Brands Nuuday~~, hvilket sikrer, at ~~TDC Brands Nuuday~~ ikke kan tilgå oplysninger om andre SP-kunder i disse systemer.

C. TILSAGN OM TRANSPARENS

9. Generelt om tilsagn om transparens

Med tilsagnet om transparens forpligter TDC NET sig til følgende forhold:

- Kundemøder
- Give SP-kunder, herunder potentielle SP-kunder, adgang til bestemte oplysninger i relation til TDC NET's netadgangsaftaler
 - Standardtilbud
 - Relevante SLA'er og KPI'er
- Give adgang til bestemte oplysninger i relation til TDC NET's eksisterende infrastruktur
 - Dækning (adresser eller områder)
 - Installation på individuelle adresser
 - Stikledning
 - KAP
 - ONT
 - Identifikation af POI hørende til adressen
- Varsle ændringer i eksisterende infrastruktur og om etablering af ny infrastruktur og give adgang til bestemte oplysninger i forbindelse hermed

10. Kundedialog

TDC NET afholder kundemøder to-fire gange årligt (afhængigt af behov), hvor alle SP-kunder, herunder TDC BrandsNudeay, på tværs af produktområde og teknologi, kan deltage. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen kan deltage, såfremt styrelsen finder dette relevant.

På møderne behandles aktuelle emner om bl.a. status på teknologier, fokusområder samt udvikling, hvor SP-kunderne har mulighed for at komme med input og ønsker. SP-kunderne har også mulighed for at komme med forslag til emner, der skal behandles, samt give input og feedback til møderne.

Møderne skal give TDC NET og SP-kunderne mulighed for at have en dialog og løse problemstillinger, der relaterer sig til netadgangsprodukterne og skal således ikke ses som en kanal til fuldt uddybende og fuldt dækkende information om aktuelle og kommende initiativer og problemstillinger.

Kundemøderne består bl.a. i:

- Samarbejde og dialog om TDC NET's netadgangsprodukter, herunder drøftelse af den tekniske udformning og praktiske brug af produkterne og videreudviklingen heraf samt vilkårene for adgang, herunder fastlæggelse og videreudvikling af konkrete kvalitetsmål for opfyldelse af serviceforhold (SLA'er).
- Orientering om og drøftelse af TDC NET's ibrugtagen af nye teknologier.
- Samarbejde om SP-kundernes behov i forhold til (nye) netadgangsprodukter, herunder behov for udarbejdelse af tekniske specifikationer herfor, jf. desuden tilsagn om netadgang afsnit III.A og 7.1 om rimelige anmodninger.
- Orientering om og drøftelse af TDC's netudbygningsplaner med relevans for tilsagn om netadgang.

TDC NET vil udover kundemøderne have en løbende dialog om salg, produkt, drift og udvikling med alle SP-kunder. Frekvensen heraf afhænger af den specifikke SP-kundes interesse og behov.

11. Standardtilbud

11.1. Overordnet indhold af standardtilbud

TDC NET giver tilsagn om at udarbejde og give SP-kunder, herunder potentielle SP-kunder, adgang til standardtilbud for de til enhver tid udbudte netadgangsprodukter, der er omfattet af tilsagnet.

Standardtilbuddet vil indeholde en detaljeret og gennemskuelig beskrivelse af det tilbudte netadgangsprodukt, herunder ydelser og dertil knyttede vilkår og priser.

TDC NET kan gennem Partnerportalen stille det til en hver tid gældende standardtilbud for tilslutningen til TDC NET's net til rådighed for SP-kunder. Tilbuddet som skal som minimum indeholde følgende elementer:

- a) Vilkår for netadgang, herunder tekniske vilkår og specifikationer
- b) Bestillingsprocedurer, herunder vilkår for systemadgang
- c) Betalings- og faktureringsvilkår
- d) Service Level Agreements
- e) Misligholdelsesvilkår, herunder vilkår for compensation

11.2. Proces for udarbejdelse af standardtilbud

TDC NET skal på baggrund af tilsagnene senest den 1. januar 2027 give SP-kunder, herunder potentielle SP-kunder, adgang til standardtilbud for TDC NET's netadgangsprodukter.

TDC NET vil i det omfang det er relevant inddrage SP-kunderne i forbindelse med væsentlige ændringer af selskabets standardtilbud. Dette kan fx ske under kundemøder, jf. afsnit 10.

TDC NET afgiver tilsagn om at give SP-kunder, herunder potentielle SP-kunder, adgang til oplysninger om vilkår og kommercielle forhold samt de sammenhænge de indgår i, der fremgår af aftaler om netadgang, og som afviger fra TDC NETs relevante standardtilbud. Dette vil bl.a. omfatte oplysninger om vilkår for levering og anvendelse, priser samt produktspecifikationer, herunder tekniske specifikationer, og netkarakteristika.

TDC NET skal senest to uger efter indgåelsen af en aftale om netadgang, der måtte afvige fra standardaftalen, give SP-kunder, herunder potentielle SP-kunder, adgang til oplysningerne/ændrede vilkår under henvisning til selskabets aftale om netadgang indgået med den aktuelle aftalepart.

12. Service Level Agreements og Key Performance Indicators (KPI)

TDC NET afgiver tilsagn om at udarbejde og fastlægge SLA'er for en række nærmere fastlagte serviceforhold, som f.eks. omhandler leverance performance (leveringspræcision, leveringstid), fejlhåndteringsperformance samt tilgængelighed og svartider for it-systemer, som tager udgangspunkt i de SLA'er, som TDC NET allerede måler og deler med SP'en på tidspunkt for afgivelse af tilsagn.

En SLA vil angive de kvalitetsmål, som TDC NET i forbindelse med en aftale om netadgang har til hensigt at opnå.

En KPI har til formål at måle forskellige parametre, som SLA'en på forhånd har fastlagt.

Alle KPI'er vil blive opgjort for henholdsvis TDC Brands Nuday og andre SP-kunder.

Der henvises til afsnit 12.1 for nærmere om KPI'er.

12.1. Key Performance Indicators (KPI'er)

TDC NET vil give SP-kunderne adgang til Key Performance Indicators (KPI'er) relateret til netadgangsprodukterne.

KPI'erne inden for et givent serviceforhold skal være baseret på et sammenligneligt beregningsgrundlag (i det følgende også benævnt KPI-beregningsmetoden).

TDC NET afgiver tilsagn om i relation til selskabets KPI'er at give SP-kunderne information om de tilgrundliggende KPI-beregningsmetoder.

I de tilfælde, hvor TDC Brands Nuday ikke aftager det netadgangsprodukt, som de andre SP-kunder aftager, skal TDC NET sikre, at KPI-beregningsmetoden for henholdsvis afsætning til andre SP-kunder henholdsvis TDC Brands Nuday tager udgangspunkt i sammenlignelige netadgangsprodukter - dvs. engrosprodukter, der svarer til de produkter, som TDC Brands Nuday selv aftager. Dette indebærer et krav om, at KPI-

beregningsmetoden baserer sig på produkter, der i forhold til egenskaber og anvendelse er sammenlignelige, samt at beregningsmetoden som minimum relaterer sig til:

- Samme beregningsinterval (dvs. antal dage, uger eller måneder).
- Samme beregningsperiode (dvs. uge xx/måned xx eller fx sommer-, efterårskvartal osv.).
- Måling for tilsvarende led i leveringsprocessen.

TDC NET vil i det omfang det er relevant inddrage branchen i forbindelse med fastlæggelsen eller ændring af KPI-beregningsmetoder. Dette vil i så fald ske på kundemøderne, jf. afsnit 10.

TDC NET vil regelmæssigt opføre og formidle Key Performance Indicators ("KPI") til hver SP, herunder de tilgrundliggende KPI-beregningsmetoder dels for at demonstrere overholdelsen af de SLA'er, der indgår i aftalerne om netadgang, dels for at demonstrere, at TDC NET lever op til tilsagnet om ikke-diskrimination, særligt i relation til at demonstrere ikke-diskrimination i forholdet mellem ~~TDC Brands Nuvday~~ og andre SP-kunder. SP-Kunderne gives adgang til KPI'erne på en let tilgængelig og gennemskuelig måde.

D. TILSAGN OM PRISSÆTNING

13. Tilsagn om prissætning for fiberproduktet

13.1. Formål med prismodel

Formålet med prismodellen er at give SP-kunderne sikkerhed for prissætningen af Fiber VULA-produktet, jf. afsnit 5.1, samtidigt med at der efterlades et vist kommercielt rum for tilpasning af priserne afhængigt af efterspørgslen og konkurrencesituationen.

På den baggrund afgiver TDC NET tilsagn om prismodel for Fiber VULA-produktet i det område, hvor TDC NET er udpeget med SMP-status på højkapacitetsmarkedet.

TDC NET bemærker, at prisen, som er præciseret i afsnittet nedenfor, er eksklusive moms.

13.2. Prissætning for fiberproduktet

TDC NET fastsætter prisen for de forskellige Fiber VULA-hastighedsvarianter op til og med 1.000 Mbps/downlink, jf. afsnit 5.1, således at gennemsnittet af Fiber VULA-priser ved udtag på POI2 ikke vil overstige DKK ~~2.342 3.294~~ i 2027, ~~DKK 2.800 i 2028 og DKK 3.110 i 2029-2031 med en stigning på 0,8% p.a. i de efterfølgende år, medmindre den årlige ændring i inflationen i september i det foregående kalenderår afviger med mere end +/- 0,5 procentpoint fra 2%, i så fald vil den årlige stigning på 0,8% blive justeret svarende til forskellen mellem den faktiske inflation og 2%⁴.~~ Prisen er eksklusiv ONT/mediekonverter og

⁴~~Danmarks Statistiks HICP-indeks anvendes til brug for denne beregning.~~

accessoriske ydelser, men inklusive installationsomkostninger, jf. dog afsnit 13.3, hvor en mindre del af installationsomkostningerne opkræves som engangsgebyr.

Gennemsnittet udregnes som priser i indeværende år gange sidste kalenderårs kundemængder medio året på Fiber VULA-produkter (hastigheder) op til og med 1.000 Mbps/downlink.

TDC NET er (under iagttagelse af ikke-diskriminationsprincippet) berettiget til at fordele gennemsnitsprisen ud på båndbredder, forskellige geografier, kunde grupper mv., dog med følgende begrænsninger:

- (i) Ingen af de Fiber VULA-produkter, der indgår i beregningen af den gennemsnitlige netleje, må have en pris der er højere end den regulerede maksimale gennemsnitspris med tillæg af 20%.
- (ii) Udmøntning på hastigheder skal ske således at prisen for en given hastighed ikke må overstige prisen for højere hastigheder (og ikke må være lavere end lavere hastigheder), dog undtaget tidsbegrænsede kampagner. Dette begrænser dog ikke TDC NET's mulighed for at fordele gennemsnitsprisen ud på båndbredder, forskellige geografier eller kunde grupper mv., når blot det samme princip overholdes inden for gruppen.

TDC NET afgiver tilsagn om, at prissætningen af Rå Fiber sker ud fra princippet om et "VULA minus" loft for prisen på eksisterende rå fiberlinjer, således at Rå Fiber ikke kan overstige en pris, der svarer til prisen for VULA 1.000 Mbps produktet minus 522 kr. p.a.

Priserne for de enkelte Fiber VULA-produkter kan med nedenstående varsel ikke stige mere end 5% p.a., bortset fra prisjusteringer i forbindelse med overgangen til ikrafttrædelsen af tilsagnets prisforpligtelser.⁵ Det præciseres, at ophør eller udløb af en rabat – samt andre på forhånd kendte prisjusteringer⁶ – ikke skal anses for en prisstigning i denne henseende.

Det præciseres, at såfremt TDC NET af konkurrencemæssige hensyn, af egen drift, har sænket priserne på Fiber VULA-abonnementer i et geografisk område, er TDC NET med et rimeligt varsel berettiget til på et senere tidspunkt igen at forøge priserne på disse abonnementer i det geografiske område til et niveau svarende til de Fiber VULA-priser, som TDC NET ellers ville have opkrævet, hvis priserne havde været reguleret efter ovennævnte punkt. TDC NET er i denne situation berettiget til at forøge de sænkede FBSA-priser med mere end 5%.

Priserne kan inden for rammerne af ovenstående varsles ændret over for SP-kunderne med et 3-måneders forudgående skriftligt varsel, hvilket svarer til TDC NET's nuværende standard varsel for prisændringer.

13.3. Prissætning af accessoriske ydelser

Accessoriske ydelser til fiberproduktet prisfastsættes ud fra en ikke-diskriminerende, 'fair and reasonable'-betragtning med udgangspunkt i

⁵ Dette inkluderer også den gradvise indfasning af fiberprisen i afsnit 13.2, dvs. der kan foretages varsling op til prisloftet for et givent år uanset prisen dermed stiger med mere end 5%.

⁶ Dvs. fremtidige prisjusteringer, der er kendte for SP-kunden på tidspunktet for indgåelse af aftale om tilslutning af en slutkunde.

eksisterende priser på tidspunktet for afgivelse af tilsagn. Installation og tilslutning af fiberforbindelser er en accessorisk ydelse.

I forbindelse med installation af nye fiber accesslinjer kan hovedparten af linjerne være omfattet af gratis eller rabatteret installation i forbindelse med et FTTH-udrulningsprojekter. Rabatterne på linjerne vil svare til, at maksimalt DKK 168 i 2027 ud af den fulde installationspris i gennemsnit opkræves som engangsbeløb ved etablering af linjer.⁷

TDC NET giver tilsagn om ikke at foretage opkrævning for graveomkostninger for stikledninger for de whitelistede adresser i FTTH-udrulningsprojekterne. Udrulning til adresser der ikke foretages i forbindelse med et FTTH-udrulningsprojekt udenfor TDC NET's fladeudrullede fibernet kan afregnes med et installationsgebyr såvel som et tillæg for yderligere anlægsomkostninger.⁸

14. Tilsagn om prissætning af Coax-produktet

14.1. Formål med prismodel

Formålet med prismodellen er at give SP-kunderne sikkerhed for prissætningen af Coax-produktet, jf. afsnit 6.1, samtidigt med at der efterlades et vist kommercielt rum for tilpasning af priserne afhængigt af efterspørgslen og konkurrencesituationen.

På den baggrund afgiver TDC NET tilsagn om prismodel for Coax-produktet i det område, hvor TDC NET er udpeget med SMP-status på højkapacitetsmarkedet.

TDC NET bemærker, at prisen, som er præciseret i afsnittet nedenfor, er eksklusiv moms.

14.2. Prissætning for Coax-produktet

TDC NET fastsætter prisen for de forskellige Coax-BSA-hastighedsvarianter op til og med 1.000 Mbps/downlink, jf. afsnit 6.1, således at gennemsnittet af Coax-BSA-priser ved decentralt udtag ikke vil overstige DKK 1.693 i 2027, med en stigning på 2,6% p.a. i de efterfølgende år, medmindre den årlige ændring i inflationen i september i det foregående kalenderår afviger med mere end +/- 0,5 procentpoint fra 2%, i så fald vil den årlige stigning på 2,6% blive justeret svarende til forskellen mellem den faktiske inflation og 2%.⁹ Prisen er eksklusiv mediekonverter, accessoriske ydelser og installation.

Gennemsnittet udregnes som priser i indeværende år gange sidste kalenderårs kundemængder medio året på Coax-BSA-produkter (hastigheder) op til og med 1.000 Mbps/downlink, jf. dog afsnit 6.2 vedrørende linjer under nedlukning.

⁷ TDC Net sikrer, at en maksimal gennemsnitsopkrævning ikke overstiger 168 kr. ved at opgøre den samlede installationsopkrævning for kunder et givent år og dividere med antallet af installerede kunder. Såfremt det opgjorte beløb afviger fra 168 kr. skal differencen medtages i efterfølgende års beregning af installationspriser.

⁸ TDC NET planlægger ikke at udrulle 100% dækning i det område hvor TDC NET er udpeget som havende SMP og de angivne maksimalpriser i dette tilsagn tager derfor ikke højde for de relativt høje anlægsomkostninger der kan være forbundet ved senere udrulning til adresser i en restgruppe udenfor det fladeudrullede FTTH-net.

⁹ Danmarks Statistiks HICP-indeks anvendes til brug for denne beregning.

TDC NET er (under iagttagelse af ikke-diskriminationsprincippet) berettiget til at fordele gennemsnitspriserne ud på båndbredder, forskellige geografier, kundegrupper mv., dog med følgende begrænsninger:

- (i) Ingen af de Coax-BSA-produkter, der indgår i beregningen af den gennemsnitlige netleje, må have en pris der er højere end den regulerede maksimale gennemsnitspris med tillæg af 20%.
- (ii) Udmøntning på hastigheder skal ske således at prisen for en given hastighed ikke må overstige prisen for højere hastigheder (og ikke må være lavere end lavere hastigheder), dog undtaget tidsbegrænsede kampagner. Dette begrænser dog ikke TDC NET's mulighed for at fordele gennemsnitsprisen ud på båndbredder, forskellige geografier eller kundegrupper mv., når blot det samme princip overholdes inden for gruppen.

Priserne for de enkelte Coax-BSA-produkter kan med nedenstående almindelige varsel ikke stige mere end 5% p.a. i tillæg til den årlige stigning i prisloftet, jf. ovenfor, bortset fra prisjusteringer i forbindelse med overgangen til ikrafttrædelsen af tilsagnets prisforpligtelser. Det præciseres, at ophør eller udløb af en rabat – samt andre på forhånd kendte prisjusteringer¹⁰ – ikke skal anses for en prisstigning i denne henseende.

Det præciseres, at såfremt TDC NET af konkurrencemæssige hensyn, af egen drift, har sænket priserne på Coax-BSA-abonnementer i et geografisk område, er TDC NET med et rimeligt varsel berettiget til på et senere tidspunkt igen at forøge priserne på disse abonnementer i det geografiske område til et niveau svarende til de Coax BSA-priser, som TDC NET ellers ville have opkrævet, hvis priserne havde været reguleret efter ovennævnte punkt. TDC NET er i denne situation berettiget til at forøge de sænkede Coax-BSA-priser med mere end 5%.

Priserne kan inden for rammerne af ovenstående varsles ændret over for SP-kunderne med et 3-måneders forudgående skriftligt varsel, hvilket svarer til TDC NET's nuværende standard varsel for prisændringer.

I tillæg til de almindelige varslingsregler på 3 måneder, afgiver TDC NET tilsagn om at give SP-kunderne minimum 6 måneders varsel for prisændringer på Coax-BSA-produkter, der overstiger 5% p.a. Dette gælder dog ikke for prisændringer, der sker til tilsagnets ikrafttrædelse, hvor der kan varsles med de eksisterende 3 måneders varsel.

14.3. *Prissætning af accessoriske ydelser*

Accessoriske ydelser til Coax-produktet prissættes ud fra en ikke-diskriminerende, 'fair and reasonable'-betragtning med udgangspunkt i eksisterende priser på tidspunktet for afgivelse af tilsagn. Installation og tilslutning af Coax-forbindelser er en accessorisk ydelse.

¹⁰ Dvs. fremtidige prisjusteringer, der er kendte for SP-kunden på tidspunktet for indgåelse af aftale om tilslutning af en slutkunde.

E. ØVRIGE TILSAGN

15. Parternes løbende samarbejde

15.1. Samarbejde og tvist- og konflikthåndtering

TDC NET vil tildele dedikerede account managers til SP-kunder af en vis størrelse. Account managers varetager relationen med SP-kunden, og kunderne har mulighed for at give input til account manager, som bringer denne feedback videre internt i TDC NET.

Det er en forudsætning og et fundamentalt princip for parternes løbende samarbejde og konflikthåndtering, at parterne er forpligtet af en gensidig loyal underretningspligt, og at parterne aktivt skal forsøge at løse konflikten gennem en eskalering før en sag eventuelt eskaleres til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens tilsyn.

I tilfælde af en konflikt eller uoverensstemmelse mellem TDC NET og SP-kunden skal det pågældende emne som udgangspunkt behandles ud fra følgende procedure:

1. SP-kunden gør straks Account Manager opmærksom på utilfredsheden
2. SP-kunden eller Account Manager eskalere til ledelsen i Commercial & Partners, hvis uoverensstemmelsen ikke er løst inden for rimelig tid
3. Hvis SP-kunden ikke er tilfreds med udfaldet, kan SP-kunden eskalere til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen
4. En afgørelse fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen vil kunne indbringes for Teleklagenævnet
5. De danske Domstole

Uanset ovenstående proces for eskalation af konflikt, fører Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen til hver en tid et overordnet tilsyn med, om TDC NET følger og overholder de afgivne tilsagn, fx om TDC NET giver netadgang til de produkter, som er specificeret i tilsagnene, eller om TDC NET fx diskriminerer mellem SP-kunderne.

Derimod vil en konkret problemstilling vedrørende det løbende samarbejde, fx rimelige anmodninger, KPI'er, nødvendige oplysninger, ændringer af standardtilbud, skulle følge processen for eskalation skitseret ovenfor.

TDC NET vil også i visse tilfælde kunne eskalere en sag til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, fx hvis SP-kunden misbruger netadgangsaftalen eller ikke tillader de nødvendige ændringer af aftalevilkår.

16. Tilsagnsperiode

TDC afgiver tilsagnene for perioden fra og med 1. januar 2027 til og med 31. december 2031 under forudsætning af en bindende afgørelse fra Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

[Resten af siden er med vilje blank]

IV. NUUDAY'S-TDC BRANDS' TILSAGN OM IKKE AT IVÆRKSÆTTE PRISKLEMMER

1. Indhold af tilsagn

Nuuday-TDC Brands giver tilsagn om ikke at iværksætte en prisklemme på TDC-ejet infrastruktur i de områder, hvor TDC A/S er udpeget som havende SMP ved at foretage løbende prisklemmeovervågning af udvalgte flagskibsprodukter.

Prisklemmeovervågningen tager afsæt i den generelt markedsførte prissætning. Således er prissætning, der er genstand for en kollektiv forhandling eller særlige vilkår, herunder kollektivt eller individuelt forhandlede aftaler, priser eller rabatter der tilbydes til særlige kundegrupper såsom boligforeninger, antenneforeninger, organiserede kunder og fordelsklubber samt "save"-priser¹¹ ikke omfattet af tilsagnet om ikke at iværksætte en prisklemme.

2. Udvælgelse af flagskibsprodukter

TDC Brands Nuuday giver tilsagn om at udvælge 5 bredbånds-flagskibsprodukter ("BB-hastigheder"), som udgøres af de mest vækstende markedsførte produkter baseret på afsætning (bruttotilgange eksklusive interne migreringer = stk. ny-salg) i det foregående halvår. Produktets omsætning skal dog som minimum udgøre 10 procent af den samlede omsætning fra periodens markedsførte produkter i den relevante kategori:

- De 2 mest vækstende BB hastighed på privatmarkedet i det foregående halvår på coax [2. stk.]
- De 2 mest vækstende BB hastighed på privatmarkedet i det foregående halvår på fiber [2. stk.]
- Den mest vækstende masseproducerede BB-hastighed på erhvervsmarkedet i det foregående halvår på tværs af teknologier (fiber/coax). [1. stk.]

Der udvælges således i alt 5 flagskibsprodukter.

Et udpeget flagskibsprodukt (en download BB hastighed) udgør et flagskibsprodukt på tværs af alle de TDC Brands Nuuday brands, som tilbyder denne hastighed i deres markedsførte portefølje.

Som tillægsprodukter til flagskibsprodukterne udvælges de tillægsprodukter, som kan tilkøbes af en ny kunde eller som er inkluderet for en ny kunde på et flagskibsprodukt.

Nye flagskibsprodukter med tilhørende tillægsprodukter udvælges halvårligt og træder i kraft pr. 1. januar og 1. juli.

Flagskibsprodukterne offentliggøres 1 måned før de træder i kraft på en platform, der er tilgængelig for de øvrige SP'ere.

TDC Brands Nuuday afgiver tilsagn om, at de første flagskibsprodukter baseret på ovenstående kriterier udvælges per [dag/måned] 2027 og herefter følger udvælgelsen de halvårlige perioder.

¹¹ Særlige priser der tilbydes kunder for at afværge opsigelser

3. Præcisering af beregningsmetodik

~~TDC Brands' Nuudays~~-tilsagn om ikke at iværksætte en prisklemme på TDC ejet infrastruktur understøttes af en prisklemmemodel.

Prisklemmemodellen er en beregningsmodel, som grundlæggende baserer sig på den samme tilgang, som ~~TDC Brands Nuuday~~ anvender for at sikre den løbende compliance i relation til prissætning efter konkurrencelovgivningen.

I beregningsmodellen verificeres det, at differencen mellem et flagskibsprodukts samlede markedsførte detailpris¹² og den underliggende engrospris (TDC BSA-engrospris) tillagt omkostningerne i ~~TDC Brands' Nuudays~~-detailforretning ikke giver tab samlet set over kundens levetid.

- Omkostningerne i ~~TDC Brands' Nuudays~~-detailforretning omfatter bl.a. kundeservice og support, faktureringsomkostninger, omkostninger til salg og marketing, omkostninger til CPE samt netværksomkostninger, der ikke er omfattet af BSA engrosproduktet.
- Eventuelle rabatter (f.eks. bundle-rabatter, præmier og tilskud) givet til alle eller en delmængde af kunderne på et flagskibsprodukt medtages i prisklemmeberegningerne baseret på penetrationsgrad. Rabatterne indarbejdes i prisklemmemodellen svarende til omkostningerne herfor.
- Kundelevetiderne fastsættes som ~~TDC Brands' Nuudays~~-kundelevetider opgjort per teknologi.

4. Adgang til at møde konkurrencen (*Meeting the Competition Defence*)

~~TDC Brands Nuuday~~ har adgang til at møde konkurrencen ("MCD"¹³) fra andre SP'ere i de områder, hvor TDC NET er udpeget som havende SMP. Det vil sige, at en slutbrugerpris, der er fastsat af ~~TDC Brands Nuuday~~ ved anvendelse af MCD alene kan anvendes indenfor det SMP-område hvor den slutbrugerpris, som matches, findes og ikke på tværs af forskellige SMP-områder.

Grundlaget for hvorvidt der foreligger en MCD-situation, er en sammenligning af et ~~TDC Brands Nuuday~~-flagskibsprodukts gennemsnitlige omsætning fra oprettelse og abonnementsbetaling beregnet over en 4-årig periode med en konkurrents tilsvarende omsætning på samme produktvariant.

- Eventuelle rabatter medtages på samme vis i MCD beregningerne som i selve prisklemmemodellen jf. beskrivelsen ovenfor.
- Hvis der i MCD-sammenligningen er forskel mellem de udbudte produkter i relation til, hvorvidt modem/router medgår i tilbuddet, skal der korrigeres hensigtsmæssigt herfor, således at der medtages eller fradrages en omkostning i beregningerne svarende til værdien af det modem/router, som aktuelt indgår i ~~TDC Brands' Nuudays~~ tilbud.

¹² Inkl. indtægter for tillægsprodukter oprettelsesindtægter, forsendelse, faktureringsgebyr mm.

¹³ MCD skal betyde Meeting the Competition og indebærer, at ~~TDC Brands Nuuday~~ har ret til at matche priskonkurrencen fra andre SP'ere. I tilfælde af, at én eller flere andre SP'ere udbyder detailprodukter til en lavere pris end ~~TDC Brands Nuuday~~, kan ~~TDC Brands Nuuday~~ sætte sine detailpriser på sammenlignelige flagskibsprodukter til tilsvarende pris, uanset at det isoleret set ville medføre en beregnet prisklemme.

- Der medregnes ikke øvrig omsætning eller omkostninger (tillægstjenester) i MCD-beregningerne.

TDC Brands Nuuday har desuden retten til at møde konkurrencen fra en anden hastighedsvariant via et bruttoavancematch. F.eks. vil TDC Brands Nuuday kunne møde konkurrencen på 100Mbit fiber via et bruttoavancematch mod en konkurrents 1000Mbit fiber.

Bruttoavancen beregnes som den gennemsnitlige omsætning fra oprettelse og abonnementsbetaling beregnet over en 4-årig periode fratrasket BSA engrosbetalingen set over en 4-årig periode hvor eventuelle abonnementsrabatter behandles på samme vis som i selve prisklennemodellen (se ovenfor).

5. Reaktions tid og tilpasning af flagskibsprodukter

TDC Brands Nuuday er med tilsagnet forpligtet til ikke at iværksætte prisklemmer, og til at bringe en eventuel prisklemme i orden hurtigst muligt, såfremt der måtte foreligge en konstateret prisklemme.

Hvis en prisklemme-situation opstår, fordi TDC Brands Nuuday anvender MCD, og den anden SP'er, som der foretages MCD mod, ændrer sin prissætning, skal TDC Brands Nuuday indenfor maksimalt 2 måneder tilpasse prissætningen, således at der ikke foreligger en prisklemme eller at TDC Brands Nuudays prissætning herefter følger den anden SP'ers, idet der så vil være tale om en ny MCD-situation. TDC Brands Nuuday vil ændre udbuddet hurtigst muligt indenfor denne 2-måneders periode, men har retten til at lade igangværende markedsføring løbe ud indenfor denne 2-måneders periode.

Hvis TDC Brands Nuuday anvender MCD i forhold til en anden SP'ers tidsbegrænsede tilbud (kampagner med forventet slutdato), skal TDC Brands Nuuday ændre udbuddet hurtigst muligt efter kampagnens slutdato. Dog har TDC Brands Nuuday mulighed for at iagttage, hvorvidt den pågældende SP'er faktisk justerer det tidsbegrænsede tilbud før TDC Brands Nuudays prissætning tilpasses.

TDC Brands Nuuday har i tilsagnsmodellernes indfasning ret til en 2-måneders tilpasningsperiode af flagskibsprodukterne, hvis det baserer sig på en uforudset varslings/ændring af priserne for engrosinputtet eller flagskibsprodukterne. De to måneder vil være en del af (og altså ikke komme udover) den varslingsperiode, der gælder for engrosprisjusteringer.

6. Tilsagn om adgang til audit

Et udvalg i TDC Brands Nuuday vil løbende overvåge, at tilsagnet om ikke at iværksætte prisklemmer bliver overholdt. Dette udvalg vil også blive kontaktpunkt i forhold til henvendelser vedrørende prisklemmer.

Hvis de andre SP'ere ikke anser henvendelserne for tilstrækkeligt besvaret eller er uenige i tilbagemeldingerne/udfaldet, har SP'erne adgang til at foretage audit af TDC Brands Nuuday.

Adgang til audit omfatter efterprøvning af, at der dag-til-dag er en overholdelse af tilsagnet om ikke at iværksætte prisklemmer.

Adgangen til audit gives til en beskikket advokat eller en statsautoriseret revisor (uvildig 3. part), som udpeges af den konkurrerende SP'er (en relevant aktør på markedet), som måtte ønske at foretage audit.

Da den udpegede uvildige tredjepart vil få adgang til TDC Brands' Nuuday's fortrolige- og konkurrencefølsomme oplysninger, er det en forudsætning, at den uvildige 3. part underskriver en NDA, inden denne får adgang til Nuuday's-TDC Brands' prisklemmemodel med dertilhørende data.

Adgangen til audit omfatter adgang for revisor til gennemgang af:

1. Prisklemme-værktøjet
2. Meeting the Competition Defence-beregninger

Den uvildige 3. part vil alene være berettiget til at videregive information til den anmodende SP'er om, hvorvidt prisklemmetilsagnet er overholdt. Den uvildige 3. part vil således ikke være berettiget til at videregive informationer om de data, der indgår i prisklemmeværktøjet ligesom den uvildige 3. part ikke vil være berettiget til at videregive information om, hvorvidt tilsagnet er overholdt ved, at der enten er overskud i prisklemmeværktøjet eller om tilsagnet er overholdt ved MCD.

Derudover skal følgende kriterier finde anvendelse:

- SP'erne har efter denne model ubegrænset adgang til audit.
- Hvis der ikke findes anledning til korrektioner i prisklemmeværktøjet eller MCD beregningerne, som medfører at TDC Brands Nuuday faktisk har iværksat en prisklemme, påhviler udgifterne til den uvildige 3. part den aktør, der efterspørger audit'en. I modsat fald påhviler udgiften TDC BrandsNuuday.
- Eventuelle yderligere formelle forhold omkring udpegningen, herunder tidsfrister for audit'en mv. samt praktiske forhold for audit'en, vil blive fastlagt af TDC Brands Nuuday— dog således, at de fastlægges ud fra princippet om at have en så effektiv audit som muligt.

Denne adgang til audit giver ikke den uvildige 3. part adgang til de underliggende modeller som TDC Brands Nuuday anvender til opgørelse af detailomkostninger eller til de systemer, der "føder" data ind i prisklemmeværktøjet. Begrundelsen herfor er, at:

- der, for en stor dels vedkommende, er tale om forretningskritisk information (der er tale om grundkonteringer, afsætningsdata, penetrationsgrader mv.)
- der foreligger ingen fuldstændig objektiv ramme for omkostningsmodellering af detailomkostninger. Der er dermed ingen objektive og fastlagte kriterie, der kan danne baggrund for en audit og dermed vil en audit ikke være egnet til formålet.

--oOo--