

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Carl Jacobsens Vej 35

2500 Valby

Sendt pr. mail til postmar@erst.dk.

København, 26. august 2026

Høring over udkast til tilsagnsafgørelse samt tilsagn relateret til Fibia (delmarked Sjælland og Østjylland)

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har med mail af 6. juli 2026 sendt udkast til markedsafgørelse, tilsagnsafgørelse samt tilsagn i høring. Telenor har nedenstående bemærkninger til udkastet.

Markant forhøjelse af prisloftet vil presse konkurrencen yderligere

Det foreslåede tilsagn indebærer, at der fastsættes en gennemsnitlig maksimalpris på 293 DKK ekskl. moms pr. måned for Fiber BSA med hastigheder op til 1.000 Mbit/s og POI3-afvanding. Dette er mere eller mindre uændret ift. det udsendte tilsagnsudkast i februar 2026. Da en 1000 Mbit forbindelse må koste op til 20 % mere end den maksimale gennemsnitspris, vil loftet for en 1000 Mbit forbindelse være cirka 350 DKK ekskl. moms pr. måned. Den gennemsnitlige maksimalpris er løseligt baseret på den reviderede LRAIC-model og det af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen forventede WACC-niveau ved tilsagnets ikrafttræden. Samtidig fremgår det, at maksimalprisen er eksklusiv installation, mediekonverter og andre tillægs- eller accessoriske ydelser.

Dette skal sammenholdes med, at den eksisterende pris for en 1.000 Mbit-forbindelse er ca. XXX DKK ekskl. moms. Den foreslåede reguleringsramme indebærer således mulighed for en væsentlig stigning i engrospriserne. Afhængigt af hvordan den gennemsnitlige maksimalpris udmøntes på de enkelte hastigheder, kan prisniveauet for en 1.000 Mbit-forbindelse således som nævnt hæves til ca. 350 DKK ekskl. moms. Det er en stigning på XX % fra det nuværende niveau, og er efter Telenors vurdering en prisstigning, som ikke uden videre kan anses for uproblematisk i et marked, hvor tjenesteudbyderkonkurrencen allerede er under pres, og hvor den negative effekt vil blive forstærket yderligere af et ineffektivt prisklemmeværn.

Selvom det ikke på forhånd er givet, at Fibia vil hæve priserne til det maksimale niveau, vil tilsagnet give selskabet mulighed for at gøre det. En sådan prisramme vil kunne få direkte konsekvenser for detailmarkedet, idet eksterne tjenesteudbydere, der er afhængige af adgang til Fibias infrastruktur, vil

opleve øgede engrosomkostninger, hvilket uundgåeligt vil lægge pres på detailpriserne og reducere mulighederne for effektiv konkurrence.

Manglende vilkår for overgangsfasen fra nugældende til kommende tilsagn skaber usikkerhed

Selv om tilsagnet ganske fornuftigt indeholder et årligt loft på 5 % for prisjusteringer inden for selve tilsagnsperioden, indeholder det ikke nogen tydelig mekanisme, der regulerer prisniveauet ved overgangen mellem to tilsagnsperioder. Dette skaber en betydelig usikkerhed for tjenesteudbydere, idet der i princippet kan ske væsentlige prisstigninger i overgangsåret uden at dette formelt udgør en overtrædelse af tilsagnet. Dette er eksempelvis hvad der ses netop nu fsva. TDC, hvor TDC har anvendt et hul i reguleringen til at varsle markante prisstigninger, der langt overgår de 5 % årligt som KFST mener er et rimeligt niveau henset til behovet for forudsigelighed i markedet.

Manglen på forudsigelighed omkring prisniveauet i overgangen mellem tilsagnsperioder gør det vanskeligt for eksterne tjenesteudbydere at planlægge deres forretning. Stabilitet og forudsigelighed i engrospriserne er en afgørende forudsætning for, at tjenesteudbydere kan investere i kundetilgang, markedsføring og produktudvikling. Hvis der ikke etableres klare rammer for prisudviklingen i overgang fra tilsagnsperiode til tilsagnsperiode, risikerer reguleringen at skabe betydelig usikkerhed i markedet.

For at sikre en mere robust og forudsigelig reguleringsramme bør der derfor som minimum gælde tilsvarende begrænsninger for prisstigninger ved overgangen mellem tilsagnsperioder, eksempelvis i form af et loft på maksimalt 5 % pr. produkt.

Maksimalpris omfatter produkter op til 2750 Mbit/s

Telenor bemærker at det i pkt. 4.1.2. i tilsagnsudkastet anføres, at tilsagnet indeholder en maksimal gennemsnitlig netleje-pris for netadgang, og at denne også omfatter produkter med bredbåndshastigheder op til 2750 Mbit/s, hvilket er en forbedring fra tidligere udkast, hvor det alene omfattede produkter op til 1000 Mbit/s.

I den kommende reguleringsperiode frem mod 2031 må det helt naturligt forventes, at hastigheder over 1000 Mbit/s bliver stadig mere marksrelevante. Det er derfor væsentligt at disse produkter også omfattes af den gennemsnitlige maksimalpris, idet reguleringen ellers gradvist vil miste sin effekt, efterhånden som markedet bevæger sig mod højere hastigheder.

Ser man på markedsudviklingen fra 2020 og frem til i dag, kan man af de offentliggjorte telestatistikker konstatere, at der i 2020 alene var 11 % af bredbåndskunderne på fiber og coax, der aftog mere end 1000 Mbit/s. Dette var i 2025 steget til 44 % af kunderne. Altså en stigning på 400 % på 5 år. Da der ikke er nogen

grund til at antage at udviklingen mod højere hastigheder vil aftage synderligt i den kommende 5 års-periode, er det bekymrende hvis der ikke lægges op til at et prisloft for de kommende 5 år naturligvis også skal omfatte hastigheder over 1000 Mbit/s. Det er jo ikke fordi produktudviklingen i retning af højere hastigheder stopper ved 1000 Mbit/s.

Varsling af prisændringer

Fibia anfører i afsnit 4.1.3, at Fibia "tilstræber at varsle opstart og evt. forlængelse af tidsbegrænset kampagneorienteret prissætning (...) med et varsel på 6 uger". Dette bør justeres således at der ikke blot er tale om at Fibia "tilstræber", men at Fibia reelt pålægger sig selv en forpligtelse om at varsle med de angivne 6 uger. 6 uger er under alle omstændigheder et kort varsel, når man indenfor dette korte tidsrum skal tage stilling til en række kommercielle forhold hos tjenesteudbyderen.

Mulighed af at kunne indbringe tvister for KFST

Telenor bemærker på side 8 i tilsagnsafgørelsen over for Fibia, at "Styrelsen lægger vægt på fremhævnningen af muligheden for at indbringe prisklemmetvister direkte til Styrelsen, hvilket har været et fokuspunkt for tjenesteudbydere i forbindelse med markedstesten af tilbuddet om tilsagn". Dette ses også at fremgå af tilsagnets afsnit 2.3. "Eskalation". Det er korrekt beskrevet af KFST, at der er tale om et fokuspunkt for Telenor og andre tjenesteudbydere i markedet, og dermed også noget, som vil blive anset for at være en klar forbedring af tilsynet.

Øvrige forbedringer af prisklemmeværnet

Det er positivt, at det nu – som noget nyt – anføres, at man i tilsynet tager udgangspunkt i faktiske detailpriser, og at dette blandt andet omfatter individuelt forhandlede priser, herunder save- og win back priser, samt at meeting the competition ikke længere er undtaget tilsynet.

Organiserede kunder og foreninger er stadig undtaget prisklemmeværnet

Det er desværre stadig en stor svaghed ved prisklemmetilsynet, at Fibia tilsyneladende godt må operere med prisklemmer, herunder på de to udpegede flagskibsprodukter, så længe man kan kategorisere de segmenter man giver de fordelagtige vilkår som værende organiserede. Dette udgør stadig et væsentligt hul i prisklemmeværnet, som KFST bør adressere.

Prisklemmeværnet - Stadig kun to udpegede flagskibsprodukter

Telenor noterer sig, at der i såvel tilsagnsafgørelse samt tilsagn stadig lægges op til at der alene udpeges to flagskibsprodukter for Fibias fiberinfrastruktur. Her havde Telenor gerne set, at der i det mindste blev stillet

krav om, at flere produkter kunne være omfattet af værnet. Det indebærer således en klar svaghed i prisklemmeværnet, at der kun udpeges to.

Et værn med blot to udpegede flagskibsprodukter vil i sagens natur ikke være egnet til at opfange prisklemmer på andre produkter, der kan være kommercielt vigtige, men som ikke opfylder kriterierne for at blive udpeget som flagskibsprodukter i en given periode. Det gælder navnlig produkter rettet mod andre segmenter end massemarkedet eller produkter, der anvendes strategisk til at fastholde bestemte kundetyper.

Denne problemstilling er i øvrigt udtrykkeligt identificeret i Erhvervsstyrelsens vejledning til tilsagnsprocessen fra juni 2025, hvor styrelsen peger på, at fokus på et fåtal af flagskibsprodukter kan medføre, at andre produkter og segmenter ikke testes, og at vertikalt integrerede netejere dermed kan fastholde kunder ved at anvende en lav prissætning på produkter, der ikke er udpeget som flagskibsprodukter.

Et effektivt prisklemmевærn bør derfor ikke begrænses til to udvalgte produkter, men i langt højere grad tage højde for den faktiske bredde i detailmarkedet.

KFST omtaler prisklemme-beregningsværktøj i markedsafgørelse over for TDC men ikke ift. Fibia

Det fremgår af udkast til markedsafgørelse over for TDC, at KFST i forbindelse med tilsynet med prisklemmer vil udvikle og løbende vedligeholde et beregningsværktøj egnet hertil. Dette beregningsværktøj bør på tilsvarende vis udarbejdes for Fibia, idet det vil udgøre en klar forbedring i forhold til den seneste 5 års reguleringsperiode, hvor det var mere uklart, hvordan netejeren selv beregnede, hvorvidt der var tale om prisklemmer eller ej for et givent produkt. Endvidere må det antages, at et beregningsværktøj udarbejdet af KFST vil styrke KFST's muligheder for løbende at sikre efterlevelsen af de prisklemmerelaterede forpligtelser.

Med venlig hilsen

Kenneth Jarnit

Senior Regulatorisk Rådgiver

Telenor A/S