

Odense, 9. januar 2026

TILSAGN

OM LEVERING OG DRIFT AF ENERGI FYNS ENGROSTJENESTER

givet af Energi Fyn Bredbånd (herfra benævnt 'EF')

CVR-nr. 21536849

Sanderumvej 16

5250 Odense SV

Følgende Tilsagn, vedrørende EFs levering og drift af engrosydelse, er givet til de engroskunder i Danmark, der ønsker at indgå aftale med Energi Fyn Bredbånd A/S, et aktieselskab (registeret hos Erhvervsstyrelsen med CVR-nr. 21 53 68 49) med sin registrerede adresse på Sanderumvej 16 5250 Odense SV ("EF")

1 FORMÅL

EF er blevet SMP-udpeget på delmarked Fyn af Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen.

Tilsagnet afgives med henvisning til §47d i Teleloven (LBK nr. 681 af 16. juni 2025).

EFs formål med tilsagnet er at opnå størst mulig fleksibilitet og effektivitet i leveringen og drift af engrostjenester, samtidig med at tilsagnet imødegår de konkurrencemæssige udfordringer, som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har identificeret på delmarkedet.

Tilsagnet vil være tilgængeligt via EFs hjemmeside fra ikrafttrædelse af Tilsagnsafgørelsen.

2 TILSAGNET

Tilsagnet er struktureret ud fra de forpligtelser som Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i medfør af Teleloven kan pålægge SMP-udbydere på bredbåndsmarkedet inden for netadgang, ikke-diskrimination, transparens, regnskabsmæssig opsplitning, priskontrol og funktionel adskillelse i en markedsafgørelse (jf. § 41).

Tilsagnet har forrang over for vilkårene i Rammeaftalen (defineret i pkt. 3.1. nedenfor) ved eventuelle uoverensstemmelser.

2.1 Tilsagnets varighed

Tilsagnet er gældende fem år fra det tidspunkt, hvor Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen træffer afgørelse om at gøre tilsagnet bindende.

2.2 Audit af tilsagn og aftale

Hver af parterne - EF (som infrastrukturejer) og en engroskunde - er berettiget til at få gennemført en audit med henblik på at verificere, at den anden part overholder sine forpligtelser i tilsagnet samt i Rammeaftalen (defineret i pkt. 3.1. nedenfor). I tilfælde af at en af parterne ikke overholder sine forpligtelser, afholder den pågældende misligholdende part de eksterne omkostninger for audit.

2.3 Eskalation

Twister skal forsøges løst ved forhandling mellem parterne på direktionsniveau. Løses tvist ikke ved forhandling kan det eskaleres til Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen og i sidste instans kan tvist søges løst via voldgift.

3 NETADGANG

3.1 Adgang for alle engroskunder

I 2021 åbnede EF frivilligt sit net for alle engroskunder, der ønsker at indgå en aftale om levering og drift af engrosydelser fra EFs net.

EF anvender Fibias wholesale-plattform.

Hvis en engroskunde ønsker at indgå en aftale med EF om levering og drift af engrosydelser, jf. tilsagnet, kontaktes EFs Wholesale organisation, der efterfølgende fremsender en "Non Disclosure Agreement" (NDA). Efter parternes underskrifter på NDA'en kan de operatørspecifikke drøftelser starte og EFs aftale for engrostjenester (Rammeaftale) fremsendes.

3.2 Vertikalt integreret selskab

EF er et såkaldt vertikalt integreret selskab, da EF selv er tjenesteudbyder til erhvervsadresser i eget navn og til privatmarkedet under Waoos brandet. EF ejer ikke længere aktier i Waoos, men ejer fortsat kundeforholdet.

3.3 Adgang til aktuelle netadgangsprodukter

EF kan levere Fiber BSA (FBSA) i EFs dækningsområde. Der leveres til Homes Passed (HP'er), Homes Connected (HC'er) samt til adresser i nye områder, som EF beslutter at udrulle fiber til.

EF udstiller alle tilgængelige adresser, jf. ovenstående. Adresserne udstilles på whitelisten på lige vilkår for alle engroskunder jf. afsnit 4 om ikke-diskrimination. Adresser i EFs forsyningsområde, som ikke udstilles på whitelisten kan der forespørges på til EFs wholesale organisation, som vender retur med en status på om adressen kan etableres og en eventuel meromkostning.

EF har døgnovervågning på nettet og har etableret sikkerhedsforanstaltninger, der gør at integriteten og tilgængeligheden i nettet bevares.

FBSA leveres med en grænseflade mod engroskundens CPE (Customer Premises Equipment) baseret på Ethernet i et RJ45 stik.

P.t. tilbydes en lang række hastighedsvarianter op til 1.000 Mbit/s i begge retninger. Etableringen af nødvendig netteknologi til levering af højere hastigheder er i gang, således at der på sigt forventeligt kan leveres hastigheder over 1.000 Mbit/s. Engroskunden kan i eget udstyr konfigurere lavere hastigheder end den bestilte på FBSA'en.

EF tilbyder p.t. følgende tillægstjenester:

- Best Effort (BE) for almindelig internettrafik
- Op til 8 UNI (User Network Interface) VLAN (Virtual Local Area Network) pr. FBSA

QoS (Quality of Service) tilbydes i trafikklasserne "EF" (Expedited Forwarding, typisk til VoIP (Voice over IP) trafik, 1. prioritet), AF (Assured Forwarding, typisk til Streaming (mulighed for at fremføre TV via unicast), 2. prioritet) og BF (Best Effort, 3. prioritet)

Produktporteføljen udvides gradvist i samarbejde med engroskunderne.

Engroskunden tilbydes desuden interfaces for automatiseret ordrebehandling, samt en telefon- og mailindgang til EFs Wholesale kundecenter. EF rapporterer på forespørgsel månedligt SLA (Service Level Agreement) performance til engroskunder, og der er faste møderækker efter behov med alle engroskunder.

Engroskunden tilbydes desuden en række driftsværktøjer, der giver mulighed for at engroskunden selv kan udføre en række drifts- og overvågningsopgaver.

3.4 Forhandlinger om samtrafik.

PoI3 (Point of Interconnect) er tilgængelig hos ekstern samarbejdspartner i Taastrup og Glostrup.

Det vil ligeledes være muligt for engroskunden at tilkøbe redundans på PoI niveau. Dog ikke mellem PoI2 og PoI3.

3.5 Tekniske og driftsmæssige betingelser opfyldes

De tekniske specifikationer for Fiber BSA opfylder alle nødvendige krav, for at en engroskunde kan tilvejebringe konkurrencedygtige slutkundeprodukter. Produkterne og tjenesterne adskiller sig ikke væsentligt fra fiber BSA'er fra andre udbydere i Danmark. Det gælder både tillægstjenester samt drifts- og fejlretningstjenester. Der tilbydes desuden installationsydelser af engroskundens udstyr. Disse kan anvendes for at reducere antallet af kundebesøg i forbindelse med installation af en ny fiber.

3.6 Rimelige anmodninger imødekommes

EFs videreudvikling af funktionalitet og dækning vil i vid udstrækning være drevet af engroskundernes behov. Behovene opsamles via løbende driftsmøder med engroskunderne. Kriterierne for EFs prioritering vil bl.a. basere sig på forhold som markedspotentiale, lønsomhed og udviklingsomkostninger, ligesom EF sikrer, at selskabets prioritering og imødekommelse af rimelige anmodninger sker på lige vilkår under hensyntagen til ikke-diskrimination (se også afsnit 4). Der er etableret et brancheforum relateret til Fibias Wholesale-platform, hvor EF deltager som Netejer, da EF alene kan tilbyde funktionaliteter i det omfang, det findes eller vil blive udviklet på Wholesale-platformen, som ejes og drives af Fibia.

Eventuelle ændringer i funktionalitet og dækning vil blive implementeret på ikke-diskriminerende vilkår for alle engroskunder.

EF har i kraft af åbning af nettet givet størstedelen af andelshavere i EFs forsyningsområde et bredt udbud af tjenester. Alle engroskunder får her mulighed for at tilbyde egne og tidssvarende produkter baseret på et bredt udbud af Wholesale-tjenester, der til stadighed videreudvikles.

4 IKKE-DISKRIMINATION

4.1 Tilsagn om ikke-diskrimination

4.1.1

EF forpligter sig til at tilbyde samme forhold samt give samme adgang til alle engroskunder inkl. egen detailforretning ift. vilkår, produkter og priser.

EF skal derfor udbyde produkter og tjenester til engroskunder på samme vilkår, til samme pris og af samme kvalitet, som gælder for tjenester og produkter, der udbydes til EFs egen detailforretning.

EF betjener således både slutkundeforretningen og Wholesaleforretningen med samme ydelser og SLA'er.

4.1.2

EF giver engroskunder samme muligheder som EFs detailforretning for at lægge ordrer. Information om åbning af nettet for salg og modtagelse af ordrer gives samtidig.

4.1.3

EFs Wholesale-forretning anvender det samme tekniske produktionsapparat til engrosydelserne som EFs detailforretning. Produktionsomkostningen er derfor sammenlignelig i de to forretningsenheder, hvilket sikrer at de omkostningsmæssigt behandles ens.

4.1.4

EF opererer efter principperne om EoO (Equivalence of Output), da EF ikke har etableret funktionel separation.

Nye engrosprodukter, eller ændringer i udbuddet baseret på forespørgsler fra EFs detailforretning, vil blive varslet overfor engroskunder i rimelig tid inden EFs egen detailforretning lancerer nye eller ændrede detailprodukter baseret på ændringerne i engrosprodukterne. Varslets længde skal sikre, at en effektiv engroskunde har tilstrækkelig tid til at replikere ændringerne i EFs detailprodukt.

Information om implementering af nye net-adgangsprodukter, der initieres af EF, vil tilgå engroskunder og EFs egen detailforretning samtidig. Formålet er at fremme ensartede konkurrencevilkår.

4.1.5

EFs (som netselskab) anvendelse af standardvilkår 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 tilbydes til alle engroskunder på samme vilkår.

4.1.6

Rammeaftalen, i sin helhed, giver engroskunderne mulighed for at tilbyde tilsvarende slutkundeprodukter, som EFs egen detailforretning tilbyder.

5. Opdeling af forretningsområder

EF sikrer opdeling af wholesale- og detailforretning via en regnskabsmæssig opsplitning og til dels funktionel adskillelse.

5.1 Regnskabsmæssig opsplitning

EF udarbejder et særskilt regnskab for henholdsvis wholesale- og detailforretningen. Wholesale er den del af forretningen, som indeholder infrastrukturen, og som indgår aftaler med de forskellige indholdsudbydere. Detailforretningen er den del af selskabet, som fungerer som indholdsudbyder, der leverer Waoo-produkter og Energi Fyn Erhvervsprodukter til slutkunder.

5.2 Organisering

Medarbejderne i EF er instrueret i grænserne mellem henholdsvis wholesale- og detailforretning. Størstedelen af medarbejderne sidder enten kun med wholesale eller detail, men der er også en gruppe af medarbejdere, som varetager opgaver inden for begge områder. Disse medarbejdere er instrueret i at agere ikke-diskriminerende og at oplysninger udelukkende anvendes til det formål, hvortil de er givet.

Skulle wholesale- og detailforretningen adskilles yderligere, fx som selvstændige forretningsenheder, ville dette pådrage EF uforholdsmæssigt store omkostninger at have dedikerede ressourcer og kompetencer hertil.

6 TRANSPARENS

6.1 Transparens ved integration på EFs net

EF sikrer transparens omkring hele den udbudte Wholesale produktportefølje. EF har gennem et omfattende aftalesæt (Rammeaftalen), i sin helhed, sat rammerne for de vilkår, hvorpå engroskunderne kan aftage og drifte Wholesale produkter fra EF. Alle engroskunder – herunder potentielle, med ønske om at blive engroskunde på EFs infrastruktur, kan modtage aftalesættet (Rammeaftalen) - samt eventuelle fremtidige aftaler, der afviger fra Rammeaftalen, herunder de sammenhænge, hvori disse indgår - efter underskrift af NDA.

EF giver via aftalesættet engroskunder, der ønsker at indgå aftale, adgang til bestemte oplysninger om infrastruktur samt oplyser og synliggør standardtilbud og afvigelser, indeholdende:

- Vilkår for netadgang, herunder produkter samt tekniske vilkår og specifikationer
- Vilkår for bestillings- og integrationsprocedurer, herunder vilkår for systemadgang
- Misligholdelsesvilkår, herunder vilkår for kompensation
- Ansvarsvilkår samt klage- og forligsprocedurer
- Gyldighedsperiode samt vilkår for opsigelse
- Betalings- og faktureringsvilkår
- Vilkår for afgivelse af prognose
- Service Level Agreements
- Vilkår for indmelding af fejl samt beskrivelse af netovervågning
- Krav til sikkerhedsforanstaltninger

EF tilbyder desuden alle engroskunder samt egen detailforretning samme vilkår iht. ikke-diskriminationsprincippet, og er forpligtet til, af egen drift at oplyse alle udbydere på nettet om forhold, der afviger fra dette.

7 PRISKONTROL

7.1 Adgang på rimelige vilkår og betingelser

EF har på nuværende tidspunkt syv engroskunder integreret på nettet, og det er målsætningen at få så mange engroskunder på nettet som muligt.

7.1.1

Der er en oprettelsesudgift samt løbende abonnement, som tilfalder engroskunderne for etablering af PoI i EFs net. Net- og IT-tekniske omkostninger hos engroskunderne for integration til Wholesale-platformen afholdes ligeledes af engroskunderne. Prissætningen sker efter fair og rimelige priser. Såfremt engroskunderne ønsker opkobling via andres net, vil der være en yderligere omkostning hertil som ligeledes tilfalder engroskunden.

7.1.2

Engroskunden er forpligtet til som minimum at aftage 150 FBSA-forbindelser årligt (dette er gældende for alle fremtidigt indgåede rammeaftaler).

7.1.3

Ved oprettelse af FBSA-linje er der et administrativt oprettelsesgebyr, som pålægges engroskunden. Dette fremgår af gældende prisbog og fastsættes efter fair og rimelige priser.

7.1.4

Såfremt en engroskunde har interesse i salg på en adresse, der ikke fremgår af EFs whitelist, kan engroskunden forespørge EFs wholesale organisation på mulighed for at etablere en installation på adressen. Etablering på en sådan adresse kan være forbundet med en ekstra omkostning, som prissættes fair og rimeligt ift. etableringsomkostningerne. Ekstraomkostningen dækkes af engroskunden.

7.2 Tilsagn om maksimalpriser

7.2.1

EFs prisregulering baserer sig på til en hver tid at tilstræbe at skabe grundlag for engroskundernes forretning og samtidig sikre omkostningsdækning og et fair afkast af EFs eksisterende og kommende investeringer.

7.2.2

EF forpligter sig til at opkræve en gennemsnitlig maksimal netleje på 272 kr./mdr. pr. 2027, eksklusiv mediekonverter, ved opkobling til EFs netværk. Den gennemsnitlige maksimale netleje er eksklusiv oprettelse, tillægsydelser og accessoriske ydelser. Mediekonverter, accessoriske ydelser og tillægsydelser prissættes efter fair og rimelige priser.

7.2.3

Den gennemsnitlige maksimale netleje er gældende for alle hastigheder op til 1000 Mbit/s udbudt i EFs net.

7.2.4

Den maksimale gennemsnitlige netleje og oprettelsesgebyr indekseres ift. nettoprisindeks fra forrige år (beregnet pr. 1. oktober i det foregående år sammenholdt med Nettoprisindekset pr. 1. oktober året før det), og det tilskrives d. 1. januar hvert år (tilskrives første gang 1. januar 2028).

7.2.5

Netlejen fordeles af EF ud på de enkelte hastigheder, dog med følgende begrænsninger:

- a) Ingen af de ydelser, der indgår i den gennemsnitligt maksimale netleje, må have en pris, der er højere end den gennemsnitlige maksimale regulerede netleje med tillæg af 20%.
- b) 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. Netejeren er dog også berettiget til at fordele gennemsnitsprisen ud på forskellige geografier eller kundegrupper, så længe det samme princip overholdes inden for gruppen.

7.2.6

Den gennemsnitlige maksimale netleje beregnes således:

- Et gennemsnit af alle aktive fiber BSA forbindelser
- Beregnes uden tillægsydelser, accessoriske ydelser og mediekonverter
- Det gælder fiber BSA forbindelser på EFs fibernet på tværs af alle Service Providere (herunder egen detailforretning)

EF vil løbende vurdere de anvendte prisers attraktivitet for engroskunderne med henblik på at opnå god afsætning og høj udnyttelsesgrad af EFs net.

7.2.7

For at beskytte engroskunderne forpligter EF sig til følgende:

- a) EF er berettiget til at forøge priserne på FBSA-abonnementer med maksimalt 5 % per år, men gennemsnitsprisen må ikke overstige ovennævnte regulerede maksimale netleje (inkl. mediekonvertor gældende for EFs detailområde). Dog er dette med forbehold for en samfundsmæssig inflation, der skulle overstige 5%. I det tilfælde fastsætter EF en netlejepris i henhold til nettoprisindeks.
- b) Såfremt EF af konkurrencemæssige hensyn, af egen drift, har sænket priserne på FBSA-abonnementer i et geografisk område eller for udvalgte installationsgrupper, er EF med et rimeligt varsel berettiget til på et senere tidspunkt igen at forøge priserne på de pågældende FBSA-abonnementer til et niveau svarende til de FBSA-priser, som EF ellers ville have opkrævet, hvis priserne havde været reguleret efter ovennævnte punkter. EF er i denne situation berettiget til at forøge de sænkede FBSA-priser med mere end 5%.

Prisen for alle fiber BSA-abonnementer samt ikke abonnementsrelaterede ydelser og gebyrer kan, efter fair og rimelige vilkår, ændres. EF bestræber sig på at varsle ændringer med så lang frist som muligt, men som minimum med 3 måneders frist.

7.3 Prisklemmetilsyn

7.3.1 Egenkontrol

For at undgå prisklemmer mellem EFs detailforretnings mest konkurrenceudsatte slutkundeprodukt (flagskibsprodukt) og det tilsvarende wholesale FBSA-produkt hos en effektiv engroskunde, vil EFs ledelse udføre egenkontrol. Gennem egenkontrol sikres en passende margin for en effektiv engroskunde i forhold til EFs listepriis i markedet.

Kontrollen baserer sig på, at differencen mellem EFs samlede detailpris (inkl. indtægter for bredbåndsrelaterede tillægsprodukter, oprettelsesindtægter, forsendelse af faktureringsgebyr o.l.) og EFs underliggende engrospris (FBSA med tillægsprodukter og oprettelse) for tilsvarende produkt tillagt omkostningerne i EFs detailforretning (herunder men ikke begrænset til markedsføring, kampagner, salg, kundeservice, fakturering, support, Service Provider CPE udstyr, ISP-produktion og IPtransit, andel af IT-, kapacitets- og administrations omkostninger) ikke giver tab samlet set over kundens aktuelle levetid. Levetiden er baseret på EFs egne kunders levetid.

7.3.2 Ret til at møde konkurrencen

EFs detailforretning er dog berettiget til at møde konkurrencen på fibermarkedet fra andre engroskunder i samme område, selv om dette vil medføre prisklemmer. Ift. at møde konkurrencen vil en sammenligning af konkurrerende produkter, der afviger kommercielt, ske med en kundelevetid på 48 måneder. Hvis andre engroskunder efterfølgende hæver deres detailpriser igen, så EF er det eneste selskab, der opretholder den prisklemmefremkaldende detailpris på flagskibsproduktet, skal EF snarest muligt og senest to måneder herefter ændre prissætningen, således at EF ikke iværksætter en prisklemme.

7.3.3 Beregning ift. prisklemme

Beregningen af om der foreligger en prisklemme foretages, ift. detailprisen, ud fra den generelt markedsførte detailpris (listepriiser og kampagnepriser), der er tilgængelig for nye slutbrugere på EFs detailforretnings hjemmesider ("Generel Markedsført Pris"). Priser, der er genstand for forhandling eller særlige vilkår, herunder individuelt forhandlede aftaler, priser eller rabatter, der tilbydes særlige kundegrupper (fx til boligforeninger, antenneforeninger, organiserede kunder eller kunder med kollektive aftaler, samt til fordelsklubber, indkøbsforeninger m.v.), "save"-priser (dvs. særlige priser, der tilbydes kunder for at afværge opsigelser) og lignende anses ikke for Generel Markedsført Pris.

EFs wholesaleforretning er berettiget til at løse eventuelle prisklemmer ved at sænke netlejen for engroskunder i området med prisklemmer, alternativt kan EFs detailforretning hæve listepriisen for det pågældende produkt. EF er desuden berettiget til at hæve en nedsat netleje, grundet prisklemme, til samme niveau som før prisklemmen, hvis dette kan gøres, uden at der opstår en ny prisklemme.

7.3.4 Defineriing af produkt

Et markedsført detailprodukt bestemmes ud fra download hastighed i forhold til udpegning af flagskibsprodukt og prisklemmeberegning.

Tillægsprodukterne udgør de produkter som er solgt sammen med flagskibsproduktet eller som er en nødvendig eller naturlig del af bredbåndsprodukt (fx Wifi-router, Smart-Wifi, sikkerhedsprodukter, online harddisk, teknikerhjælp ved installation og fejlretning).

EF vil fastlægge Flagskibsprodukt hvert halve år (1. januar og 1. juli). Produktet udpeges senest en måned før, dvs. 1. december og 1. juni og opgøres for perioderne 1. maj til 1. november og 1. november til 1. maj. Udvælgelsen af flagskibsproduktet sker med udgangspunkt i det detailprodukt, som minimum udgør 10 pct. af EFs samlede detailomsætning på fiberbredbånd, og som har størst vækst i afsætningen målt på nysalg i opgørelsesperioden.

Flagskibsproduktet gøres tilgængeligt for alle engroskunder på wholesale portalen.