

København, marts 2026

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen

Att. Mads Rahbek Bach Rasmussen/Thorbjørn Bendix Kleif

(teletilsagn@erst.dk)

Høringssvar vedrørende Fibias frivillige tilsagn – markedsregulering for de kommende fem år

Fastspeed fremsender hermed høringssvar vedrørende Fibia P/S' udkast til frivillige tilsagn for engrosmarkedet for lokal netadgang.

Det er Fastspeeds vurdering, at Fibias tilsagn – ligesom de tilsvarende udkast fra andre SMP-udpegede netejere – ikke i tilstrækkelig grad adresserer de centrale konkurrenceproblemer, som Styrelsen selv har dokumenteret i markedsanalysen. Tværtimod efterlader tilsagnet en række strukturelle og metodiske svagheder, der giver betydelig risiko for overdækning, omgåelse af reguleringen, utilstrækkelig beskyttelse mod prisklemmer samt uforudsigelighed for tjenesteudbydere og slutkunder.

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 relation til LRAIC (§4.1.2)

Fibia foreslår en gennemsnitlig maksimalpris for Fibia BSA netleje på DKK 291,46 (2027-pris). Dette niveau ligger et betydeligt stykke over den LRAIC-omkostning, som KFST har modelleret for BSA PoI3 (uden installations-omkostninger) på DKK 262. Fastspeed er blevet oplyst, at den af Fibia foreslåede maksimalpris tager udgangspunkt i den modellerede LRAIC-pris, men med en anvendt WACC på 5,5% - med et vægtet PtP-tillæg på ca. DKK 7. Således kan man etablere en "bro" mellem KFST's LRAIC-modellering og Fibias foreslåede, gns. maksimalpris – en metodemæssig transparens, som Fastspeed gerne vil anerkende Fibia for.

Dog finder Fastspeed, at den anvendte kapitalomkostning (WACC) på 5,5% virker helt dekoblet fra virkelighedens WACC relevant for Fibia. Den relevante WACC for Fibias engrosforretning bør efter vores vurdering fastsættes væsentligt lavere end det niveau, som Fibia har lagt til grund i tilsagnsudkastet. Engrosadgang til fibernet udgør i praksis en infrastrukturtjeneste med stabile

og forudsigelige indtægtsstrømme, lang aktivlevetid og relativt lav efterspørgselsrisiko. Internationale regulatoriske benchmarks peger da også typisk på WACC-niveauer omkring 4–5 % for teleinfrastruktur (BEREC udarbejder løbende beregninger af centrale WACC-parametre til brug for nationale regulatorer med henblik på at sikre konsistente kapitalomkostninger i reguleringen af elektroniske kommunikationsnet¹).

Hertil kommer, at Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen i sin LRAIC-modellering på teleområdet har taget udgangspunkt i en WACC på 4,9%, hvilket allerede ligger i den øvre del af dette interval. En simpel overordnet beregning baseret på Fibias offentliggjorte regnskabstal peger også på et lavere niveau. Fibia har en kapitalstruktur med en betydelig gældsandel (omkring to tredjedele af den investerede kapital), og finansieringsomkostninger for infrastrukturlignende aktiver ligger typisk omkring 3,5–4,5% før skat (betragtes niveauet for de finansielle omkostninger i Fibias seneste regnskab, så synes dette at indikere en måske endnu lavere rente på den rentebærende fremmedgæld). Selv med en konservativ antagelse om egenkapitalforrentning på 7–8% vil en vægtning efter Fibias kapitalstruktur give en samlet WACC i størrelsesordenen ca. 4,5–5%.

Det bemærkes endvidere, at tilsagnet alene vedrører Fibias engrosforretning. Det er derfor ikke den gennemsnitlige kapitalomkostning for hele Fibia P/S – som også omfatter detailaktiviteter – der er relevant for vurderingen. Engrosdelen består i det væsentlige af passiv og aktiv netinfrastruktur, som generelt er forbundet med en lavere risikoprofil end detaileddet, hvor der er højere kommerciel risiko, større kundechurn og mere intensiv konkurrence. Den relevante WACC for den regulerede engrosaktivitet må derfor forventes at være lavere end en eventuel concern- eller selskabsniveau-WACC for Fibia P/S. Samlet set fremstår en WACC på 5,5 % derfor som markant for høj i forhold til både europæisk regulatorisk praksis, Fibias finansielle forhold og den lavere risikoprofil for den engrosaktivitet, som tilsagnet vedrører. Dette vil kunne føre til systematisk overdækning og kunstigt oppustede engrospriser, hvilket strider mod både LRAIC-metodikkens intentioner og formålet med ex ante-regulering.

1.3 Et prispræmievindue på +20 % – uforeneligt med effektiv regulering (§4.1.2)

Tilsagnet giver Fibia mulighed for at prissætte produkter op til 20% over den regulerede gennemsnitsmaksimalpris. I praksis betyder dette, at BSA-elementet alene kan hæves til DKK 350 ekskl. moms pr. måned på en 1.000 Mbit-forbindelse, svarende til +54% eller – omregnet til slutbrugerprisstigning: Ca. DKK 1.840 inkl. moms årligt. Dette virker helt ekstraordinært voldsomt, og underminerer enhver reguleringsmæssig intention om at sikre omkostningsbaserede og konkurrencedrevne engrospriser.

1.4 Uklar prisfastsættelse mellem tilsagnsperioder skaber betydelig usikkerhed (§4.1.3)

Selv om et årligt loft på 5% giver en vis grad af forudsigelighed *inden for* tilsagnsperioden, mangler der i tilsagnet en helt klar og gennemsigtig mekanisme for, hvordan priserne må

¹ (se fx BEREC Report on WACC parameters 2024: <https://www.berec.europa.eu/en/document-categories/berec/reports/berec-report-on-wacc-parameter-calculations-according-to-the-european-commissions-wacc-notice-of-6th-november-2019-wacc-parameters-report-2024>).

udvikle sig i overgangsåret mellem to tilsagnsperioder. Denne uklarhed skaber usikkerhed om, hvorvidt der i praksis kan ske betydelige prisstigninger ved indeværende tilsagnsperiodes udløb, uden at det formelt vil være en overtrædelse af tilsagnet.

Usikkerheden om prisniveauet ved overgangen fra én reguleringsperiode til den næste skaber en uholdbar situation for tjenesteudbydere, der skal kunne planlægge kommercielle aktiviteter og slutkundepriser i god tid. Manglende transparens om prisdannelse efter 2026 gør det vanskeligt for eksterne udbydere at operere på Fibias net med den nødvendige sikkerhed og risikostyring.

Den væsentligste udfordring er, at tilsagnet ikke giver nogen entydig eller dokumenteret forventning til, hvad Fiber BSA-priserne vil være ved skiftet til den nye periode i 2027. Forudsigelighed og stabilitet er fundamentale for effektiv engroskonkurrence, og derfor bør der som et minimum indføres et tilsvarende loft på maks. +5% pr. produkt også ved overgang mellem to tilsagnsperioder.

Dette vil beskytte både tjenesteudbydere og slutbrugere mod urimelige prishop og sikre, at prisreguleringen ikke reelt udhules i overgangsårene.

1.5 Manglende regulering af XGSPON-hastigheder over 1 Gbit skaber betydelig risiko for omgåelse af prisloftet (§3.2.1, §4.1.1, §4.1.3)

Selv om XGSPON indgår som en central del af LRAIC-modelleringen for det kommende reguleringsgrundlag, omfatter Fibias tilsagn kun maksimalpriser for hastigheder op til 1.000 Mbit/s (jf. afgrænsningen i tilsagnets prisafsnit). Der fastsættes ingen prislofter eller principper for hastigheder over 1 Gbit, selv om netudstyret, omkostningsstrukturen og de fremtidige markedsforhold netop er modelleret på baggrund af XGSPON-teknologiens kapabiliteter.

Dette er særligt problematisk af to grunde:

For det første vil XGSPON-baserede produkter over 1 Gbit forventeligt blive blandt de mest efterspurgte hastigheder i perioden frem mod 2031. Når disse hastigheder ikke er omfattet af tilsagnets prisregulering, betyder det, at en stigende andel af Fibias fremtidige produktudbud reelt står uden regulering – selv om omkostningerne ved at levere netop disse produkter indgår i LRAIC-modellen. Det skaber et åbenlyst misforhold mellem reguleringsgrundlaget og reguleringsobjektet.

For det andet har Fibia selv tilkendegivet, at selskabet forventer at lancere XGSPON allerede i første halvår 2026. Det vil sige, at XGSPON-baserede højhastighedsprodukter vil være på markedet inden tilsagnet overhovedet træder i kraft. Dermed er tilsagnet i praksis delvist forældet allerede ved ikrafttræden, fordi det ikke regulerer den teknologi og de produkter, der vil være centrale for markedet i hele perioden 2027–2031.

Den manglende regulering af disse produkter giver:

- mulighed for overdækning, da Fibia frit kan fastsætte engrospriser for alle hastigheder over 1 Gbit,
- incitament til at flytte prisstigninger fra regulerede 1 Gbit-produkter over på uregulerede højhastighedsprodukter,

- gradvis udhuling af tilsagnet, i takt med at efterspørgslen skifter mod højere hastigheder,
- et tilsagn, der ikke følger markedets teknologiske udvikling, selv om modellen bag reguleringen gør det.

Hvis tilsagnet skal opnå sin tilsigtede effekt, er det nødvendigt, at alle kommercielt relevante hastighedsprodukter, herunder XGSPON-baserede hastigheder over 1 Gbit, omfattes af maksimalprisreguleringen. Ellers bliver tilsagnet en regulering af gårsdagens marked, mens morgendagens mest centrale produkter overlades til ureguleret prissætning

1.6 PtP-tillægget på 7,09 kr. bør reguleres proportionalt – ikke som et alt-eller-intet-tillæg (§4.1.2)

I tilsagnet oplyser Fibia, at den gennemsnitlige maksimalpris indeholder et tillæg på 7,09 kr. pr. linje, som skal dække de højere enhedsomkostninger ved anvendelse af PtP-netværksteknologi, vægtet med PtP-andelens størrelse (jf. tilsagnet, afsnit 4.1.1). Det anføres samtidig, at dette tillæg bortfalder fuldstændigt, hvis anvendelsen af PtP-teknologi ophører i løbet af tilsagnsperioden.

En sådan binær mekanisme er imidlertid ikke omkostningsmæssigt retvisende og skaber risiko for betydelig overdækning. PtP-andelen forventes ikke at forsvinde fra én dag til den næste; den vil gradvist blive reduceret i takt med modernisering, migrationsprojekter og teknologisk konvergens. Derfor er det ikke rimeligt, at tillægget opretholdes uændret, indtil PtP-anvendelsen når 0 %, hvorefter det pludselig fjernes totalt.

En korrekt og omkostningsbaseret regulering kræver, at tillægget reduceres proportionalt i takt med, at PtP-andelen falder i netværket gennem tilsagnsperioden. Den nuværende udformning indebærer derimod, at Fibia – selv ved en markant reduceret PtP-andel – fortsat kan opkræve det fulde tillæg, hvilket giver mulighed for systematisk overdækning af omkostningerne. Det skaber også et incitament til at opretholde en kunstigt lille rest-PtP-andel for at bevare tillægget længst muligt.

For at undgå dette, bør tilsagnet indeholde en klar og løbende reguleringsmekanisme, hvor PtP-tillægget justeres én-til-én med den faktiske andel af PtP i Fibias anlæg. Dette vil sikre:

- omkostningsbaseret prissætning,
- korrekt afspejling af Fibias faktiske teknologiportefølje,
- ingen overdækning,
- og en mere retvisende udmøntning af LRAIC-principperne.

1.7 Ethernet-transport mellem PoI2 og PoI3 er en uundgåelig og integreret del af BSA-produktet – og skal derfor prisreguleres (§3.3)

I afsnit 3.3 beskriver Fibia, at Fiber BSA-produktet kan afvandes på forskellige Point of Interconnect (PoI'er), herunder både de lokale PoI2-opsamlingspunkter og de centrale PoI3-lokationer i København og Aarhus. Set fra et teknisk og kommercielt perspektiv er det

imidlertid ikke realistisk for en ekstern tjenesteudbyder at basere sig på direkte interconnect på PoI2-niveau. Årsagen er, at PoI2-strukturen efter alt at dømme omfatter et betydeligt antal (anslået ca. 50–60) lokale opsamlingspunkter, som en udbyder skulle etablere transport, fiberforbindelser og redundans til for blot at kunne tilbyde landsdækkende eller regionsdækkende produkter.

For en mindre eller mellemstor tjenesteudbyder er det økonomisk fuldstændigt urealistisk at etablere og drive denne form for multisite-infrastruktur. I praksis vil alle eksterne tjenesteudbydere derfor være tvunget til at anvende Fibias Ethernet-transport mellem PoI2 og PoI3 for at samle trafikken ét sted, hvor videre transport kan etableres effektivt.

Fibia omtaler Ethernet-transport som et separat produktområde, men for eksterne tjenesteudbydere er dette ikke et valgfrit tilvalg – det er en nødvendig og uadskillelig komponent for overhovedet at kunne benytte Fiber BSA-produktet i en praktisk, forretningsmæssigt bæredygtig form. Dermed bliver prissætningen af Ethernet-transporten mellem PoI2 og PoI3 i realiteten en del af den samlede engrospris for adgang til Fibias net.

Hvis denne transportydelse står uden prisregulering, mens selve BSA-produktet underlægges maksimalpriser, skabes der et regulatorisk hul, hvor Fibia kan:

- flytte prisstigninger fra det regulerede Fiber BSA-produkt over på en ureguleret transportkomponent,
- reelt omgå prisloftet gennem vertikal prisallokering,
- og dermed undergrave både gennemsigtighed, omkostningsbaserede priser og effektiv engroskonkurrence.

For at sikre en sammenhængende og effektiv regulering er det derfor nødvendigt, at Ethernet-transport fra PoI2 til PoI3 indgår i maksimalprisreguleringen, eller at der som minimum fastsættes et særskilt prisloft for denne ydelse. Ellers står en helt central del af den nødvendige infrastruktur uden regulatorisk kontrol, og den samlede pris for at levere bredbånd til slutkunder på Fibias net vil i praksis være ureguleret, selv om Fiber BSA-produktet formelt er omfattet af et tilsagn.

1.8 Uregulerede installationsomkostninger, gebyrer og tillægstjenester giver mulighed for betydelig omgåelse af prisloftet (§3.2.1, §4.1)

Som det fremgår af Fibias tilsagn, omfatter maksimalprisreguleringen udelukkende selve Fiber BSA-abonnementsprisen. Der synes derimod ikke at være fastsat nogen form for regulering, principper eller loft for Fibias prissætning af:

- installationsomkostninger,
- mediekonvertere og CPE-relaterede tillæg,
- service- og fejlretningsgebyrer,
- øvrige engangsomkostninger,
- samt generelle accessoriske gebyrer.

Da disse gebyrer og tillæg ikke er nævnt i prisreguleringen - og ikke beskrives som underlagt nogen form for maksimalpris, rimelighedskrav eller omkostningsprincip - betyder det i praksis, at Fibia har fuldstændig fri prisfastsættelse på en betydelig del af de omkostninger, som en ekstern tjenesteudbyder ikke kan undgå at betale for at levere bredbånd via Fibias net.

Dette skaber to grundlæggende problemer:

For det første underminerer det tilsagnets intention om omkostningsbaseret og forudsigelig adgang til nettet, når væsentlige og uundgåelige elementer af den samlede engrospris står helt uden regulering. Fibia vil, uden at overtræde tilsagnet, kunne flytte prisstigninger væk fra den regulerede BSA-abonnementspris og over i de uregulerede gebyrer og installationsydelser.

For det andet kan den samlede engrospris dermed blive reelt ureguleret, selv om BSA-prisen formelt er omfattet af en maksimalpris. Dette giver mulighed for strategisk omgåelse af prisloftet og skaber potentiel overdækning, fordi tilknyttede gebyrer kan prissættes frit uden sammenhæng til LRAIC-modellen eller til kostægte omkostninger.

For at tilsagnet skal fungere efter sin hensigt, bør alle nødvendige og ikke-fravigelige engrosomkostninger (herunder installation, mediekonvertere, standardgebyrer og fejlretning) være underlagt enten:

- et separat prisloft,
- et omkostningsprincip (LRAIC-baseret),
- eller en gennemsigtighedsforpligtelse kombineret med et rimelighedskrav.

Uden en sådan regulering risikerer tilsagnet at blive væsentligt udhulet, og den effektive engrospris på Fibias net vil i praksis være uden reel regulatorisk kontrol.

1.9 Varslingskravet på 3 måneder er utilstrækkeligt – og skaber asymmetrisk risiko for eksterne tjenesteudbydere (§4.1.3)

Fibia fastsætter i tilsagnet et varslingskrav på kun 3 måneder for prisændringer på Fiber BSA-produktet. Et så kort varsel er utilstrækkeligt i et marked, hvor engrosprisen er den centrale omkostningskomponent for tjenesteudbydere, og hvor prisstabilitet er afgørende for økonomistyring, produktudvikling og kundeservice.

Et varsel på 3 måneder giver ikke eksterne tjenesteudbydere tilstrækkelig tid til at:

- justere egne detailpriser og produktpakker,
- opdatere systemer og priskataloger,
- planlægge og eksekvere kundekommunikation i overensstemmelse med forbrugerreglerne,
- og tilpasse kommercielle strategier og marginer.

Denne for korte tilpasningsperiode skaber betydelig forretningsmæssig usikkerhed, men problemet forstærkes yderligere af den asymmetriske risiko, som følger af Fibias vertikale integration. Der er risiko for, at Fibias egen detailforretning kan have direkte adgang til engrospriserne uden forsinkelse, fuld intern transparens og langt bedre muligheder for at

absorbere eller reagere på prisændringer. Eksterne tjenesteudbydere er derimod nødt til at planlægge på bagkant med markant færre handlemuligheder og langt højere eksponeringsrisiko.

Dermed giver et varsel på kun 3 måneder Fibia mulighed for - helt inden for tilsagnets rammer - at skabe mærkbare pres på konkurrenternes marginer gennem hyppige eller taktiske prisjusteringer, som Fibias egen detailforretning kan tilpasse sig langt nemmere og hurtigere.

For at sikre reel konkurrence, forudsigelighed og en minimumsbeskyttelse mod denne asymmetri bør varslingskravet hæves til mindst 6 måneder, så eksterne tjenesteudbydere får en realistisk og rimelig mulighed for at tilpasse sig ændringer i engrosprisen uden at blive udsat for unødigt økonomisk og kommercielt pres.

1.10 Manglende funktionsadskillelse skaber markant asymmetrisk risiko for eksterne tjenesteudbydere (§4.2.1, §6)

Fibia anfører i tilsagnet, at der eksisterer organisatoriske og fysiske skotter mellem engros- og detailforretningen. Både i praksis og formelt er der i Fastspeeds opfattelse imidlertid ikke gennemført nogen egentlig strukturel opdeling af den vertikalt integrerede virksomhed, sådan som man normalt forstår funktionsadskillelse i et reguleret marked. Tværtimod er det vores opfattelse, at Fibia og tjenesteudbyder-delen Waoo fortsat deler en række centrale ressourcer, herunder IT-platforme, driftssystemer, netværksinfrastruktur, processer og operationelle enheder, og der er ikke dokumenteret klare governance-mekanismer, dataskotter eller uafhængige compliance-rutiner, som sikrer reel adskillelse.

Denne situation skaber en betydelig asymmetrisk risiko for eksterne tjenesteudbydere: Hvor Fibias egen detailforretning har fuld adgang til interne oplysninger, umiddelbar indsigt i engrospriser, netudvikling og driftsprioriteringer, er eksterne aktører fuldstændigt afhængige af de informationer og vilkår, Fibia selv vælger at offentliggøre. Dermed har Fibias detailforretning et markant informations- og timingmæssigt forspring i forhold til alle konkurrenter.

I kombination med, at der ikke er fastlagt en formel strukturel separation, og at delte ressourcer fortsat håndterer både engros- og detailaktiviteter, udgør dette et væsentligt konkurrenceproblem. Det betyder, at selv små forskelle i processer, adgang til data eller interne beslutningsgange kan give Fibias egen detailforretning en fordel på bekostning af eksterne udbydere — uden at det kan opdages eller senere dokumenteres.

Når Fibia samtidig har mulighed for at 1) fastsætte engrospriser med kun 3 måneders varsel, 2) styre roadmap, whitelist-opdateringer og udbygningsprioriteter, og 3) håndtere både drift og kommercielle processer gennem delte ressourcer, så forstærkes asymmetrien yderligere, og den konkurrencemæssige risiko bliver reel og betydelig.

For at sikre effektiv og fair konkurrence bør tilsagnet derfor indeholde klare, bindende krav til funktionsadskillelse, herunder dokumenterede dataskotter, uafhængige beslutningsprocesser, auditbare governance-regler og en gennemsigtighedsforpligtelse, som afspejler og imødegår den vertikale integration, der eksisterer i dag. Uden disse mekanismer vil eksterne tjenesteudbydere systematisk være stillet ringere end Fibias egen detailforretning.

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 Fibia fremsendte udkast til tilsagn.

2.1 Mindste Dækningsbidrag

Fastspeed foreslår, at Fibia som led i prisklemmetilsyn også introducerer princippet om et Mindste Dækningsbidrag, som foreslået af Norlys i deres tilsagn, da det skaber gennemsigtighed omkring det økonomiske råderum for eksterne tjenesteudbydere. Et tilsvarende princip bør implementeres i Fibias tilsagn, dog med forudsætningen om at alle relevante og uundgåelige omkostninger i tjenesteudbyderleddet indregnes.

For at et Mindste Dækningsbidrag skal være retvisende og forhindre margin squeeze, skal det som minimum omfatte:

- IP-transport og IP-konnektivitet
- PoI-porte og PoI-kapacitet
- IPv4-ressourcer (anskaffelse, leje eller markedspris)
- Core-netværksomkostninger, herunder DHCP, DNS, radius, core-routere, samhusningsomkostninger, lokation, strøm
- CPE-logistik, herunder udsendelse, returhåndtering og refurbish
- Administrative gebyrer: oprettelse, annullering, flytninger, fejlrettelsesgebyrer mv.
- Accessoriske og ikke-accessoriske ydelser, der er nødvendige for produktet
- IT-udviklingsomkostninger, inkl. afskrivninger på systemer, integrationer og automatisering
- Kundeservice- og driftssupportomkostninger
- Markedsføringsrelaterede omkostninger, der er nødvendige for at operere i detailmarkedet, herunder kampagnerabatter o.l.
- Finansielle omkostninger, herunder kapitalomkostninger, kreditfaciliteter og likviditetsbinding

- Og endelig en rimelig profit, der afspejler risiko og nødvendig forrentning af investeret kapital.

Et Mindste Dækningsbidrag uden disse elementer vil være illusorisk og ikke give den gennemsigtighed, der er nødvendig for at sikre reel konkurrence. For at fungere efter hensigten skal modellen derfor baseres på en komplet og omkostningsægte opgørelse, så tjenesteudbydere ikke efterlades med negative marginer, selv når de opererer effektivt.

2.2 Et prisklemmetilsyn, der kun omfatter to udvalgte produkter, kan ikke fungere (§4.2.1, §4.2.2)

Fibia begrænser prisklemmetilsynet til to halvårige "flagskibsprodukter". Dette gør tilsynet praktisk talt meningsløst, fordi langt størstedelen af Fibias detailprodukter dermed kan prissættes helt uden regulatorisk kontrol. Centrale produktområder som partneraftaler, foreningsaftaler, retentionstilbud, kampagner, erhvervsprodukter og produkter med særlige rabat- eller bundle-strukturer vil tilsyneladende slet ikke blive omfattet af tilsynet.

Dertil kommer, at hele den eksisterende kundebase (dvs. alle nuværende slutbrugere uanset hastighed, anciennitet, bundle, retentionstilbud eller individuelle rabataftaler) systematisk holdes uden for prisklemmeværnet. Dette giver Fibia et betydeligt spillerum til at udøve prisklemmer på de mest kommercielt betydningsfulde dele af markedet uden nogen form for regulatorisk indgriben.

Når kun en marginal del af produktudbuddet overvåges, bliver tilsynet i praksis uden reel værdi og kan hverken identificere systematiske marginproblemer eller forhindre konkurrenceforvridende adfærd dér, hvor markedsvirkningen er størst. Et sådant tilsyn er ikke blot ineffektivt, men giver også Fibia en mulighed for at fortsætte en konkurrenceforvridende prissætningsstrategi, uden at prisklemmetilsynet nogensinde aktiveres.

2.3 "Møde konkurrencen"-bestemmelsen er konkurrenceretligt uholdbar (§4.2.4)

Fibia ønsker i deres udkast til tilsagn at kunne "møde konkurrencen" ved at matche priser fra mindre udbydere – også selv om dette indebærer, at Fibias egen detailpris kan sættes under et niveau, hvor marginen mellem engros- og detailpris dækker Fibias egne omkostninger. En sådan bestemmelse er konkurrenceretligt uholdbar og underminerer hele formålet med et prisklemmetilsyn.

For en dominerende, vertikalt integreret aktør kan "meeting the competition"-argumentet ikke bruges som et gyldigt forsvar mod prisklemme. EU-Domstolen har ved flere lejligheder fastslået², at en dominerende virksomhed ikke må sælge under egne omkostninger, uanset hvilke kampagner eller rabatter mindre udbydere måtte tilbyde. I margin-squeeze-praksis gælder dette endnu stærkere: Vurderingen skal ske ud fra, om en lige så effektiv konkurrent kan operere på markedet – ikke ud fra, hvad små udbydere måtte gøre i deres kampagner.

² 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>.

At tillade Fibia at legitimere en prisklemme ved blot at matche en lille udbyders kampagnepris ville i praksis udhule hele tilsynet. Det giver en SMP-aktør mulighed for at presse marginerne under et bæredygtigt niveau, fastholde dette så længe det ønskes og først hæve priserne igen, når konkurrenterne er svækket. En sådan mekanisme er uforenelig med effektiv prisklemmeovervågning og må fjernes fra tilsagnet.

2.4 Kundelevetid i prisklemmetilsynet bør fastsættes til 48 måneder – ikke Fibias egen levetid (§4.2.3)

I Fibias prisklemmetilsyn indgår kundelevetiden som et centralt parameter for vurderingen af, om en prisklemme foreligger. Det er imidlertid ikke hensigtsmæssigt at bruge Fibias egen interne kundelevetid som beregningsgrundlag. En dominerende, vertikalt integreret udbyder som Fibia har formentlig en kunstigt høj kundelevetid som følge af markedsstyrke, bundlingsaftaler samt som følge af en tidligere historik som eneudbyder på egen infrastruktur. Fibias egen kundelevetid vil således ikke afspejle den kundelevetid, en lige så effektiv ekstern tjenesteudbyder realistisk kan opnå.

En lang kundelevetid udvander kravet til marginen og gør det lettere for en SMP-aktør at undgå at udløse en prisklemme, selv når marginen i praksis er utilstrækkelig til, at en effektiv konkurrent kan operere på markedet. For at sikre konsistens, gennemsigtighed og reel beskyttelse af konkurrencen bør kundelevetiden derfor harmoniseres og fastsættes til maksimalt 48 måneder – i overensstemmelse med faktisk markedsadfærd og regulatoriske standarder.

En fast levetid på 48 måneder forhindrer, at prisklemmetilsynet udhules gennem urealistisk lange antagelser og sikrer, at beregningen afspejler, hvad en ekstern aktør faktisk kan opnå i konkurrencen med Fibia.

2.5 Manglende rammer for audit og ingen afhjælpningsmekanisme gør prisklemmetilsynet illusorisk

Fibia har i tilsagnet ikke fastlagt nogen eksplicit ramme for audit af prisklemmetilsynet. Det fremgår hverken, hvordan audit skal gennemføres, hvilke data der skal deles, hvilke rettigheder tjenesteudbydere har, eller hvilken tidsramme kontrollen skal ske inden for. Dermed står en helt central del af tilsynet uden procedure, uden transparens og uden krav til uafhængighed.

Lige så problematisk er, at tilsagnet ingen mekanismer beskriver for, hvordan en konstateret prisklemme skal afhjælpes. Der er ingen krav om korrigerende prisændringer, ingen tidsfrister, ingen tilbagevirkende compensation og ingen sanktioner. Uden sådanne mekanismer har et prisklemmetilsyn ingen praktisk betydning, da en eventuel overtrædelse hverken kan stoppes i tide eller rettes op efterfølgende.

Et tilsyn uden klare audit-regler og uden krav om afhjælpning af konstaterede problemer kan ikke fungere som et effektivt regulatorisk værn. Det giver i realiteten Fibia mulighed for at udøve prisklemmer uden risiko for konsekvens, da tilsagnet ikke indeholder nogen form for operationel kontrol eller reparation.

3. Samlet vurdering og anbefaling

Fibia-tilsagnet vil hverken sikre omkostningsorienteret prissætning, effektiv konkurrence eller regulatorisk stabilitet. Tværtimod risikerer det at forstærke eksisterende strukturelle problemer, give mulighed for betydelig overdækning og efterlade centrale områder helt uden kontrol. Fastspeed vurderer derfor, at tilsagnet i sin nuværende form ikke bør gøres bindende, og at der enten skal gennemføres væsentlige ændringer, eller at der bør pålægges fuld ex ante-regulering for at sikre en velfungerende engroskonkurrence.

Bilag 1 – generelle kommentarer ift. prisklemmetilsyn

Prisklemmetilsyn

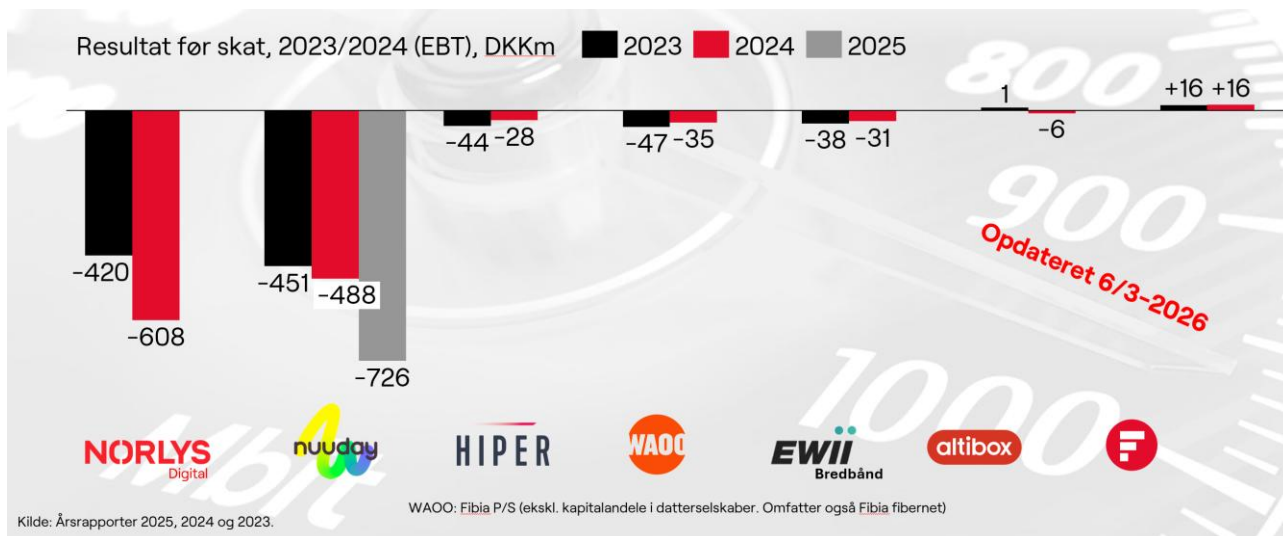
Fastspeed ønsker i dette høringssvar også at rette skarpt fokus på en problemstilling, som vi løbende i indeværende tilsagnsperiode har rejst, og som efter vores opfattelse fortsat ikke er imødegået i tilstrækkeligt omfang: Det eksisterende prisklemmetilsyn på engrosmarkedet for højhastighedsbredbånd 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 underskud³.

³ 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 varsling 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 rabataftaler⁴.

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.

⁴ 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”.