TDC A/S' TILSAGN TIL ERHVERVSSTYRELSEN

OM

ADGANG TIL HØJ- OG LAVKAPACITETSBREDBÅND

Oversigt over tilsagn for henholdsvis marked 3LC og 3CH

Afsnit		**Tilsagn i forhold til SMP-udpegede områder**				
		Marked 3LC	**Marked 3HC**			
		Nationalt	Randers-Hobro	Struer	Holstebro	Hoved staden
I.	INTRODUKTION	x	x	x	x	x
II.	TILSAGN PÅ TVÆRS AF HØJ- OG LAVKAPACITETSBREDBÅND	x	x	x	x	x
A.	TILSAGN OM IKKE-DISKRIMINATION	x	x	x	x	x
B.	TILSAGN OM TRANSPARENS	x	x	x	x	x
C	ØVRIGE TILSAGN	x	x	x	x	x
III.	SPECIFIKKE TILSAGN FOR LAVKAPACITETSBREDBÅND					
A	NETADGANG	x				
IV.	SPECIFIKKE TILSAGN FOR HØJKAPACITETSBREDBÅND					
A	NETADGANG		x	x	x	x
V	PRISSÆTNING FOR HØJ- OG LAVKAPACITETSMARKEDERNE					
	Tilsagn om prissætning for kobber	x				
	Tilsagn om prissætning for fiber		x	x	x	x
	Tilsagn om prissætning for coax		x	x	x	x
	Tilsagn om prissætning for accessoriske ydelser	x	x	x	x	x
I	TILSAGN OM IKKE AT IVÆRKSÆTTE PRISKLEMME	x	x	x	x	x

INDHOLDSFORTEGNELSE

I. INTRODUKTION ... 4
1. TDC A/S som part for tilsagn ... 4
2. Læsning af afgivne tilsagn og begrebsafklaring ... 4
II. TILSAGN PÅ TVÆRS AF HØJ- OG LAVKAPACITETSBREDBÅND ... 4
A. TILSAGN OM IKKE-DISKRIMINATION ... 4
3. Generelt om tilsagn om ikke-diskrimination ... 4
3.1. Equivalence of Output og Equivalence of Input ... 5
3.2. Fortrolighed og krav om vandtætte skotter ... 6
4. Præcisering af tilsagn om ikke-diskrimination ... 7
4.1. Grænseflader og bestillingssystemer ... 7
4.2. Kundedialog og udvikling med SP-kunderne ... 11
4.3. Monitorering og compliance ... 12
B. TILSAGN OM TRANSPARENS ... 12
5. Generelt om tilsagn om transparens ... 12
6. Standardtilbud ... 12
6.1. Overordnet indhold af standardtilbud ... 12
6.2. Proces for udarbejdelse af standardtilbud ... 13
7. Service Level Agreements og Key Performance Indicators (KPI) ... 14
7.1. Key Performance Indicators (KPI'er) ... 14
7.2. Kompensation i tilknytning til SLA'er ... 15
C. Øvrige tilsagn ... 16
8. Parternes løbende samarbejde ... 16
8.1. Tvist- og konflikthåndtering ... 16
9. Tilsagnsperiode ... 17
III. SPECIFIKKE TILSAGN FOR *LAV*-KAPACITETSBREDBÅND ... 18
A. NETADGANG ... 18
10. Tilsagn om netadgang til kobberprodukt ... 18
10.1. Central, virtuel netadgang til lavkapacitetsbredbånd på kobbernet på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter ... 18
10.2. Overordnet produktspecifikation ... 18
10.3. Rimelige anmodninger ... 18
10.4. Produktudvikling og -ændringer ... 19
10.5. Migrering og udbyderskifte ... 19
10.6. Accessoriske netadgangsprodukter ... 19
10.7. Type af accessoriske ydelser ... 19
10.8. Nedlukning af kobberplatformen ... 20
IV. SPECIFIKKE TILSAGN FOR *HØJ*-KAPACITETSBREDBÅND ... 20
A. NETADGANG ... 20
11. Tilsagn om netadgang til fiberprodukt ... 20
11.1. Adgang til central, virtuel netadgang til højkapacitetsbredbånd på fibernet på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter ... 20
11.2. Overordnet produktspecifikation ... 20
11.3. Principper for udvælgelse af områder for fiberudrulning ... 21
12. Tilsagn om netadgang til Coax-produkt ... 22
12.1. Adgang til central, virtuel netadgang til højkapacitetsbredbånd på Coax-net på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter ... 22
12.2. Overordnet produktspecifikation ... 22
13. Fælles tilsagn for Fiber og Coax ... 23
13.1. Rimelige anmodninger ... 23
13.2. Produktudvikling og -ændringer ... 23
13.3. Migrering og udbyderskifte ... 23
13.4. Accessoriske netadgangsprodukter ... 23
V. PRISSÆTNING FOR HØJ- OG LAVKAPACITETSMARKEDERNE ... 25
14. Formål med prismodel ... 25
14.1. Tilsagn om prissætning for kobber ... 25
14.2. Tilsagn om prissætning for fiber og coax ... 26
14.3. Prissætning af accessoriske ydelser ... 26
I. NUUDAY'S TILSAGN OM IKKE AT IVÆRKSÆTTE PRISKLEMME ... 28

I. INTRODUKTION

1. 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 tilsagnene, 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.

Tilsagnene afgives kun for de områder, hvor TDC A/S er udpeget som havende en stærk markedsposition.

2. Læsning af afgivne tilsagn og begrebsafklaring

TDC NET har for overskuelighedens skyld opdelt tilsagnene i 4 overordnede områder.

De 4 områder er:

1. Tilsagn der gælder på tværs af høj- og lavkapacitetsbredbånd
2. Specifikke tilsagn der *kun* gælder for *lav*-kapacitetsbredbånd
3. Specifikke tilsagn der *kun* gælder for *høj*-kapacitetsbredbånd
4. Prissætning for høj- og lavkapacitetsbredbånd

Afslutningsvis indeholder tilsagnene en forpligtelse til, at Nuuday A/S ikke iværksætter prisklemmer og vilkårene herfor.

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

- ”SP-kunder” referer til alle TDC NET’s engroskunder og omfatter dermed Nuuday og andre engroskunder, med mindre andet specifikt er angivet
- Når der refereres til ”andre SP-kunder”, skal det forstås som engroskunder bortset fra Nuuday.

II. TILSAGN PÅ TVÆRS AF HØJ- OG LAVKAPACITETSBREDBÅND

A. TILSAGN OM IKKE-DISKRIMINATION

3. 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 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

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 EoO, se afsnit 3.1.2.

Herudover understøtter TDC A/S’ nye organisering samt telelovens krav om vandtætte skotter forpligtelsen om ikke-diskrimination, hvilket beskrives nærmere i afsnit 3.1.3 og 3.2.

3.1. Equivalence of Output og Equivalence of Input

3.1.1. Projekt om EoI

EoI indebærer bl.a., at leveringen af netadgangsprodukter - og relevant information i den sammenhæng - til 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.

Som følge af spaltningen af TDC A/S, har TDC NET igangsat et projekt, hvor TDC NET inden for en årrække vil have EoI.

Som en del af EoI-projektet arbejdes henimod, at TDC NET og Nuuday er fuldt separerede selskaber, som udgør hver deres juridiske enhed med forskellig ejerkreds, og som har separate it-systemer.

Separationen af eksisterende it-systemer medfører, at TDC NET vil bygge nye it-systemer.

Projektet om EoI arbejder i faser, hvor der først etableres et nyt system, hvortil der migreres nogle fiberbaserede bredbåndsprodukter; derefter vil de resterende fiberbaserede bredbåndsprodukter samt coax-baserede produkter blive implementeret og migreret til systemet. På et senere tidspunkt vil der blive taget stilling til, om reduktionen i aktiviteter på kobbernettet overflødiggør en migrering af kobberbaserede produkter til det nye system.

Den endelige proces er ikke fastlagt endnu, men vil blive kommunikeret til SP-kunderne, når det bliver aktuelt.

I takt med at produkterne migreres til TDC NET’s nye systemer, skal alle SP-kunder inkl. Nuuday benytte de samme grænseflader, hvorved det sikres at alle SP-kunder har adgang til at benytte samme systemer, når de interagerer med TDC NET.

På sigt vil Nuuday derfor også benytte samme bestillingssystemer og grænseflader mv., som andre SP-kunder benytter, når de interagerer med TDC NET.

Indtil EoI er fuldt ud implementeret er der et behov for, at TDC NET afgiver tilsagn om, at TDC NET ikke diskriminerer i leverancen af netadgangsprodukterne.

3.1.2. Hvad indebærer EoO?

Princippet om Equivalence of Output indebærer, at de netadgangsprodukter, som TDC NET leverer til 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 baseret på TDC NET's netadgangsprodukt.

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

3.1.3. TDC NET og Nuuday som separate selskaber

TDC har i juni 2019 foretaget en opsplitning af TDC i tre juridiske selskaber; Nuuday A/S, TDC NET A/S og TDC A/S (TDC A/S er herefter benævnt "TDC Group").

TDC's forretningsområder er splittet ud på hhv. Nuuday og TDC NET, hvor Nuuday er en slutkundeorienteret enhed og TDC NET er en infrastruktur-enhed, der kun sælger engrosydelser. TDC Group er en delt service-enhed, som varetager visse specialiserede funktioner som fx. finans, HR-udvikling, jura og kommunikation og rådgiver og servicerer Nuuday og TDC NET.

Nuuday og TDC NET er begge datterselskaber af TDC Group. Nuuday og TDC NET opererer med separate ledelsesteams og strategier. De to selskaber har endvidere separate budgetter og finansielle mål, ligesom produkt- og prisbeslutninger bliver foretaget separat.

TDC NET's nye organisering støtter op om forpligtelsen om ikke-diskrimination.

3.2. 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, 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.

Med den juridiske spaltning af TDC[1], bliver sikringen af de vandtætte skotter mere transparent, idet organiseringen og forretningsmodellen gør adskillelsen mellem selskaberne tydeligere.

[1] Afsnit 3.1.3.

3.2.1. 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 Nuuday eller andre SP-kunder.

3.2.2. Fysisk og virtuel adgangskontrol

Som et led i overholdelsen af fortrolighedsforpligtelsen, har TDC NET adgangskontrollerede fysiske kontorer og Nuuday-medarbejdere vil ikke kunne besøge TDC NET uden et legitimt formål, fx i forbindelse med den generelle kundedialog, jf. afsnit 4.2.

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

4. Præcisering af tilsagn om ikke-diskrimination

TDC NET har inddelt tilsagn om ikke-diskrimination i tre underkategorier, som behandles i dette afsnit. Disse underkategorier understøtter, at TDC NET overholder tilsagnet, og vedrører følgende områder:

1. Grænseflader og bestillingssystemer (afsnit 4.1)
2. Kundedialog og udvikling med SP-kunderne (afsnit 4.2)
3. Monitorering og compliance (afsnit 4.3)

4.1. Grænseflader og bestillingssystemer

I dette afsnit beskrives grænseflader og bestillingssystemer for henholdsvis Nuuday og andre SP-kunder for at sikre gennemsigtighed omkring tilsagn om ikke-diskrimination.

Beskrivelsen fokuserer primært på Nuuday's bestillingssystemer og viser, at andre SP-kunder får samme output som Nuuday, selvom det sker via forskellige systemer og grænseflader.

Der er med tilsagn om ikke-diskrimination ikke tiltænkt nogle ændringer til eksisterende bestillingssystemer, grænseflader mv. for Nuuday eller andre SP-kunder, som blev benyttet før TDC NET's afgivelse af tilsagn.

Som beskrevet i afsnittene nedenfor om bestillingssystemer og fejlretningssystemer benytter Nuuday og andre SP-kunder ikke de samme indgange til de respektive systemer, da TDC NET leverer produkterne ud fra princippet om EoO.

Da grænsefladerne, der udstilles til andre SP-kunder, trækker data fra de samme systemer, som Nuuday har adgang til, sikres det, at outcome er ensartet, og som det er beskrevet, bliver alle bestillinger og fejlmeldinger ligeledes håndteret på ensartet vis uden skelnen til den specifikke SP-kunde.

Derudover vil der gælde de samme SLA'er for systemadgang, herunder tilgængelighed og svartid, for disse it-systemer for SP-kunderne.

4.1.1. Bestillingssystemer

Columbus er TDC's kundeordresystem, der rummer den nationale forretning. Systemet rummer alle bredbånds- og telefoniprodukter og er styrende for al booking, provisionering og fakturering af netadgangsprodukter for coax, kobber og fiber.

Columbus trækker på en lang række understøttende systemer (OSS systemer), som håndterer infrastrukturen og produktionsstyringen. Information om TDC NET's kobberinfrastruktur hentes fx fra databasen "DOK", mens systemerne "visitering af ordre" og "teknikerkalender" anvendes til at videreformidle konkrete udførelsesordrer til TDC NET's teknikerstab.

Nuuday kan tilgå Columbus direkte og registrere deres bestillinger, hvorimod andre SP-kunder benytter Columbine som WEB-baseret API til Columbus.

Columbine er en automatiseret bestillingsgrænseflade med online forespørgsels- og ordremuligheder. Der tilbydes såvel en HTML- som en XML-grænseflade. Columbine anvendes til at placere konkrete ordrebestillinger af produkterne. Columbine trækker data fra Columbus og derigennem også fra de ovenfor beskrevne understøttende systemer.

Data trækkes automatisk, hvilket betyder, at andre SP-kunderne via grænsefladerne får udstillet de tilgængelige funktioner og data; grænsefladerne giver dermed ikke andre SP-kunder et ekstra trin i bestillingsprocessen eller andre processer. Dette er gældende for alle de grænseflader, der er udviklet til andre SP-kunder.

Data er såvel i Columbine som i Columbus omfattet af vandtætte skotter, så ingen SP-kunder kan få adgang til andre ordrer eller forhold end deres egne og kun adgang til de informationer, der er nødvendige for at håndtere deres respektive ordrer.

Alle bestillinger behandles på samme niveau, hvilket betyder, at der ikke skelnes mellem SP-kunder, og bookinger af teknikere og andre arbejdsopgaver til ordreopfyldelse sker i en fælles bookingkalender, hvorved der sikres en ensartet og ikke-diskriminerende håndtering. Ordrer håndteres efter *"First come, first served"*-princippet.

Derved opnår Nuuday og de andre SP-kunder de samme resultater, men ad forskellige kanaler, ligesom bestillingssystemerne er underlagt de samme SLA'er for SP-kunderne.

4.1.2. Visitation af installationsadresse

Nuuday kan visitere en installationsadresse direkte i Columbus, hvor andre SP-kunder benytter Netinfo.

Netinfo er en integreret del af Columbine, som blandt andet anvendes til linjekvalificering, dvs. til at fremsøge hvilken hastighed og hvilke produkter der leveres på en given slutkundeadresse.

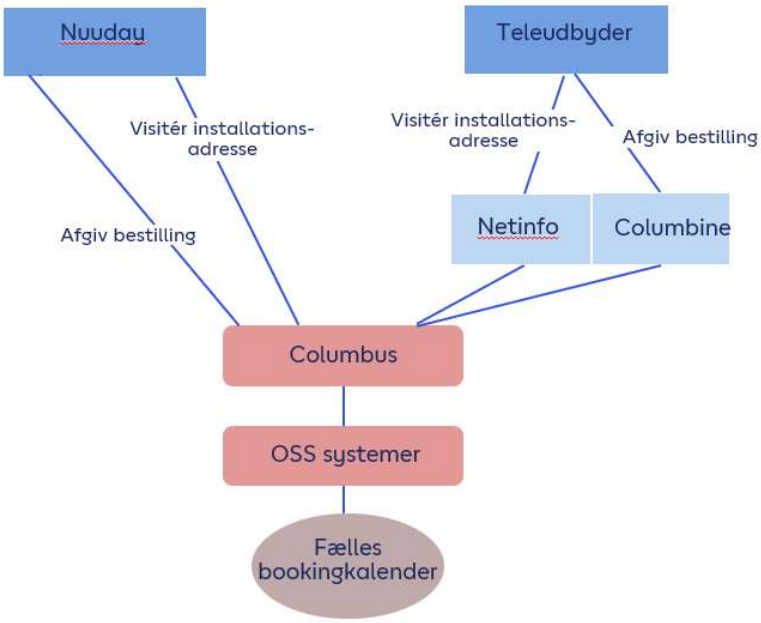
Netinfo trækker data fra Columbus og derigennem fra de ovenfor beskrevne understøttende systemer. Dermed får andre SP-kunder stillet de samme data til rådighed, som Nuuday kan tilgå direkte i Columbus.

De ovenfor omtalte webinterfaces er omfattet af de samme garantier om oppetid og tilgængelighed som Nuuday's systemer.

Figuren nedenfor illustrerer bestillingsprocessen for kobber-, coax- og fiberbaserede bredbåndsprodukter, som ovenfor beskrevet:

[Resten af siden er med vilje blank]

Bestillingsproces for kobberbaserede, COAXbaserede og fiberbaserede bredbåndsprodukter



4.1.3. Fejlretningssystemer

FAS er TDC NET's fejladministrationssystem, hvor fejlmodtagelsen visiterer modtagne fejlmeldinger og videregiver dem til udførende enheder, såfremt remote fejlretning ikke er mulig.

FAS er styrende for fejlmeldinger på alle netadgangsprodukter på coax, kobber og fiber.

FAS trækker ligesom Columbus på de understøttende systemer (OSS systemer), dvs. bl.a. "visitering af ordre" og "teknikerkalender".

Nuuday kan tilgå FAS direkte og oprette fejlmeldinger, hvor andre SP-kunder benytter FAS Internet, også kaldet FASIN, der er et webinterface, der er stillet til rådighed til oprettelse af fejlmeldinger.

FASIN er også omfattet af -vandtætte skotter, så ingen SP-kunder kan få adgang til andre fejlmeldinger eller forhold end deres egne.

Ligeledes er FAS omfattet af vandtætte skotter, så Nuuday kun har adgang til deres egne fejlmeldinger og oplysninger om Nuuday's forhold.

Alle fejlmeldinger behandles på samme niveau, dvs. der skelnes ikke mellem om fejlmeldingerne er kommet ind via FAS eller FASIN, når der bookes teknikere til fejlrettelser, hvorved der sikres en ensartet og ikke-diskriminerende håndtering. Ordrer håndteres efter *"First come first served"*-princippet.

Derved opnår Nuuday og andre SP-kunder de samme resultater, men ad forskellige kanaler.

4.1.4. Tilstandsanalyse af linje

Nuuday kan analysere tilstanden af en linje direkte i de understøttende systemer (OSS systemer), hvor andre SP-kunder benytter webinterfacet DSLman.

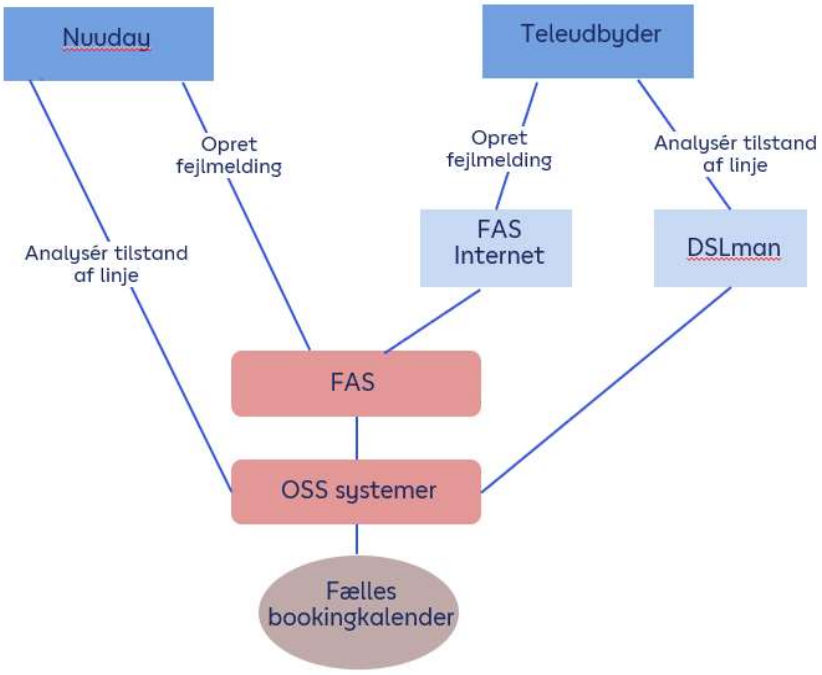
DSLman udstiller målinger af kvalitet for bredbåndsforbindelser. DSLman trækker data fra de samme OSS systemer, som Nuuday har adgang til, hvorved andre SP-kunder får stillet de samme data til rådighed, som Nuuday kan tilgå direkte.

Også her trækkes data automatisk, hvilket betyder, at SP-kunderne via grænsefladerne får udstillet de tilgængelige funktioner og data; grænsefladerne giver dermed ikke SP-kunderne et ekstra trin i bestillingsprocessen eller andre processer. Dette er gældende for alle grænseflader, der er udviklet til SP-kunderne.

De ovenfor omtalte webinterfaces er omfattet af de samme garantier om oppetid og tilgængelighed (SLA'er) som Nuuday's systemer.

Figuren nedenfor illustrerer fejlretningsprocessen for kobber-, coax- og fiberbaserede bredbåndsprodukter som ovenfor beskrevet:

Fejlretningsproces for kobberbaserede, COAX-baserede og fiberbaserede produkter



[Resten af siden er med vilje blank]

4.2. Kundedialog og udvikling med SP-kunderne

4.2.1. Kundemøder

TDC NET afholder kvartalsmæssige kundemøder, hvor alle SP-kunder, herunder Nuuday, på tværs af produktområde og teknologi, kan deltage. Erhvervsstyrelsen kan deltage, såfremt Erhvervsstyrelsen 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.

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) og vilkår for kompensation i forbindelse hermed.
- 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 10.3 og 13 om rimelige anmodninger.
- Orientering om og drøftelse af TDC's netudbygningsplaner med relevans for tilsagn om netadgang.

4.2.2. Kundedialog og account manager

TDC NET vil tildele en 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.

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

4.2.3. Kundetilfredshed og evaluering

TDC NET har en ambition om at foretage årlige kundemålinger af SP-kundernes tilfredshed med TDC NET som leverandør og samarbejdspartner.

Kundemålingen vil bestå af nogle overordnede spørgsmål omkring tilfredshed, samt hvordan TDC NET leverer på nogle af de områder, som er afgørende for kunderne, fx produkt-funktionaliteter, it- og systemadgang og det generelle samarbejde.

TDC NET's ledelse vil følge op på kundemålingen i forhold til kundetilfredshedsniveauet, udviklingen samt specifikke områder, der kræver fokus og forbedring.

4.3. Monitorering og compliance

TDC NET vil månedligt opgøre og offentliggøre Key Performance Indicators ("KPI"), 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 Nuuday og andre SP-kunder.

For så vidt angår SLA'er og KPI henvises desuden til tilsagn om transparens i afsnit 7.

KPI'er vil omfatte levering, fejlafhjælpning og systemadgang, og vil være opdelt i relevante ydelseskategorier (ex. kobber/fiber/Coax og GDS/GIG).

Som udgangspunkt opgøres de samme KPI'er, som TDC NET offentliggør på tidspunktet før afgivelse af tilsagn. TDC vil dog fremadrettet udvikle KPI'erne i samråd med SP-kunderne/branchen, fx på kundemøderne, således at det sammen med SP-kunderne løbende sikres, at KPI'erne er retvisende.

En drøftelse af TDC NET's performance med udgangspunkt i de senest offentliggjorte KPI'er vil være et tilbagevendende punkt på dagsordenen for kundemøderne.

B. TILSAGN OM TRANSPARENS

5. Generelt om tilsagn om transparens

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

- Give adgang til bestemte oplysninger i relation til TDC NET's netadgangsaftaler
  - Udarbejde og offentliggøre 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

6. Standardtilbud

6.1. Overordnet indhold af standardtilbud

TDC NET giver tilsagn om at udarbejde og offentliggøre standardtilbud for de til enhver tid udbudte netadgangsprodukter, der er omfattet af tilsagn.

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

TDC NET vil basere standardtilbuddet på de eksisterende rammeaftaler, på tidspunktet for afgivelse af tilsagn, som TDC NET anvender under den nuværende regulering, med de nødvendige tilpasninger som følger af tilsagnene.

De væsentligste (minimums-)vilkår i standardtilbuddet, som de kendes fra eksisterende regulering og TDC NET's rammeaftale, er oplistet her:

- Produktbeskrivelse i form af en detaljeret og gennemskuelig beskrivelse af de tilbudte netadgangsprodukter og ydelser.
- Tekniske vilkår for adgang til de tilbudte netadgangsprodukter og accessoriske ydelser, herunder tekniske specifikationer som fx information om, fra hvilket punkt i nettet adgang kan opnås og med hvilket udstyr, herunder information om endeudstyr.
- Retningslinjer og vilkår for sikring af sameksistens i nettet, herunder opretholdelse af kvalitet.
- Bestillingsprocedurer for hvert af de tilbudte netadgangsprodukter og ydelser.
- Vilkår for systemadgang (fx til informationssystemer og driftssupportsystemer, til forhåndsbestilling, bestilling, levering, vedligeholdelses- og reparationsbestilling samt fakturering), herunder serviceniveauaftaler (SLA'er).
- Vilkår for levering, herunder serviceniveauaftaler (SLA'er).
- Vilkår for fejlafhjælpning, herunder serviceniveauaftaler (SLA'er).
- Vilkår for migrering (inklusiv migrering ved udbyderskift), herunder serviceniveauaftaler (SLA'er).
- Priser for hvert af de tilbudte netadgangsprodukter og ydelser.
- Betalingsbetingelser, herunder faktureringsprocedurer.
- Vilkår for midlertidig afbrydelse af netadgang.
- Vilkår ved misligholdelse, herunder bl.a. ophævelse af aftale.
- Vilkår for kompensation i forbindelse med manglende eller ikke rettidig overholdelse af en indgået aftale, herunder manglende opfyldelse af serviceniveauaftaler (SLA).
- Vilkår og procedurer for udbetaling af kompensation.
- Fastlæggelse og begrænsning af ansvar.
- Forhold til detailkunden, herunder kontakt til detailkunden samt ændringer i detailkundeforhold.
- Vilkår for gyldighedsperiode, genforhandling og opsigelse.
- Specificering af, hvilke priser og vilkår der kan ændres uden genforhandling (fx ændringer i regulatorisk fastsatte priser samt ændringer af tekniske specifikationer, hvor ændringerne er uden betydning for den rette funktion og virkemåde af det aftalte produkt), herunder tilhørende varslingsfrister.
- Klage- og tvistløsning.

TDC NET udformer standardtilbud således, at SP-kunderne i forbindelse med aftaleindgåelse ikke forpligtes til at aftage produkter eller tjenester, herunder at SP-kunderne ikke forpligtes af priser, kontraktvilkår eller lignende, der ikke vedrører den ønskede netadgang.

6.2. Proces for udarbejdelse af standardtilbud

TDC NET vil offentliggøre standardtilbud for TDC NET's netadgangsprodukter på TDC NET's hjemmeside og til enhver tid holde disse opdaterede og aktuelle.

TDC NET skal på baggrund af tilsagnene senest den [dag.måned.år] offentliggøre standardtilbud for TDC NET's netadgangsprodukter.

TDC vil i det omfang det er relevant inddrage SP-kunderne i forbindelse med væsentlige ændringer af selskabets standardtilbud. Dette kan fx ske i de kvartalsvise kundemøder, jf. afsnit 4.2.

TDC NET afgiver tilsagn om at offentliggøre oplysninger om vilkår og kommercielle forhold, der fremgår af aftaler om netadgang, og som afviger fra TDC's relevante standardtilbud. Dette vil bl.a. omfatte oplysninger om vilkår for levering og anvendelse, priser samt produktspecifikationer, herunder tekniske specifikationer, og netkarakteristika.

TDC skal senest to uger efter indgåelsen af en aftale om netadgang, der måtte afvige fra standardaftalen, offentliggøre oplysningerne/ændrede vilkår på selskabets hjemmeside under henvisning til selskabets aftale om netadgang indgået med den aktuelle aftalepart, fx ved at offentliggøre relevante dele af denne aftale om netadgang.

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

TDC NET afgiver tilsagn om at udarbejde og fastlægge SLA'er, herunder vilkår for kompensation, for en række nærmere fastlagte serviceforhold, som omhandler leverance performance (leveringspræcision, leveringstid), fejlhåndteringsperformance samt tilgængelighed og svartider for it-systemer, jf. afsnit 4.1, som tager udgangspunkt i de SLA'er, som TDC NET allerede måler og offentliggør på tidspunkt for afgivelse af tilsagn, samt i tilknytning hertil løbende at offentliggøre KPI'er for såvel afsætning til andre SP-kunder som afsætning til Nuuday.

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 Nuuday og andre SP-kunder.

7.1. Key Performance Indicators (KPI'er)

TDC NET vil offentliggøre Key Performance Indicators (KPI'er) for følgende serviceforhold:

1) Systemadgang:
    a) Oppetid.
    b) Svartid.
2) Levering.
3) Fejlafhjælpning.
4) Migrering.

En KPI skal udgøre den konkrete måling inden for den parameter, som TDC NET med den tilknyttede SLA har forpligtet sig til at opfylde over for SP-kunderne.

KPI'en viser, hvilken kvalitet der faktisk er leveret.

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 offentliggørelsen af selskabets KPI'er at offentliggøre information om de tilgrundliggende KPI-beregningsmetoder.

I de tilfælde, hvor Nuuday 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 Nuuday tager udgangspunkt i sammenlignelige netadgangsprodukter - dvs. engrosprodukter, der svarer til de produkter, som Nuuday 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 månedligt offentliggøre KPI'er på selskabets hjemmeside, første gang den [Dag.måned.år], herunder med de tilgrundliggende KPI-beregningsmetoder.

KPI'erne vil blive offentliggjort på en let tilgængelig og gennemskuelig måde.

TDC NET vil i det omfang det er relevant inddrage branchen i forbindelse med fastlæggelsen af KPI-beregningsmetoder. Dette vil i så fald ske på kundemøderne, jf. afsnit 4.2.

7.2. Kompensation i tilknytning til SLA'er

TDC NET vil i tilknytning til selskabets SLA'er udarbejde serviceniveaugarantier (kompensation) samt vilkårene herfor. Disse vilkår vil – sammen med SLA'er – indgå i TDC NET's standardtilbud.

Kompensationen vil have en incitamentsfremmende karakter. Det betyder, at kompensationsbeløbet vil være fastsat forud og være af en vis størrelse, dels at kompensationsudbetaling og -fakturering sker uden unødig forsinkelse og efter en transparent og forud fastsat procedure.

TDC NET vil i det omfang det er relevant inddrage branchen i forbindelse med fastlæggelsen af vilkårene for kompensation. Dette vil i så fald ske på kundemøderne, jf. afsnit 4.2.

7.2.1. Kompensation i tilknytning til SLA-mål for oppetid

I tilfælde af TDC NET's manglende opfyldelse af SLA-mål for oppetid vil TDC NET yde kompensation til SP-kunderne, der på tidspunktet for TDC NET's manglende opfyldelse er engroskunder hos TDC NET, og som aftager netadgangsprodukter, der bestilles via det system, der er ramt af den manglende opfyldelse.

Kompensationen skal som minimum opgøres hvert kvartal og udbetales ved førstkommende faktura den efterfølgende måned efter opgørelsen.

Kompensationsbeløbet skal afspejle den enkelte engroskundes månedlige bestillinger samt afvigelsesgraden i forhold til det fastlagte SLA-mål.

7.2.2. Kompensation i tilknytning til SLA-mål for levering, fejlafhjælpning og migrering

I tilfælde af TDC NET's manglende opfyldelse af SLA-mål for levering, fejlafhjælpning og migrering, vil TDC NET yde kompensation til den SP-kunde hos TDC NET, der berøres direkte af den manglende opfyldelse af det pågældende SLA-mål.

Kompensationen skal opgøres månedligt og udbetales ved førstkommende faktura den efterfølgende måned efter opgørelsen.

C. Øvrige tilsagn

8. Parternes løbende samarbejde

8.1. Tvist- og konflikthåndtering

Under en tilsagnsmodel ser TDC NET et behov for at kunne gøre brug af et mere detaljeret værktøj til konflikthåndtering, når der måtte opstå problemstillinger i samarbejdet mellem TDC NET og SP-kunderne.

Dette værktøj til konflikthåndtering gælder som et supplement til den løbende dialog og samarbejde mellem TDC NET og SP-kunderne, som beskrevet i afsnit 4.2.

Det er en forudsætning og et fundamentalt princip for parternes løbende samarbejde og konflikthåndtering, at parterne er forpligtet af en gensidig loyal underretningspligt.

Tilsagnet indeholder således et fundamentalt princip om, at parterne aktivt skal forsøge at løse konflikten gennem en eskalering i de dertil nedsatte fora, jf. nedenfor, før en sag eventuelt eskaleres til Erhvervsstyrelsens tilsyn.

TDC NET giver derfor tilsagn om at implementere følgende organisatoriske udvalg til løsning af tvister og konflikter mellem parterne.

8.1.1. Styregruppe og samarbejdsudvalg

TDC NET giver tilsagn om at nedsætte en styregruppe *(niveau: underdirektør, TDC NET Commercial & Partners)* til at organisere og lede det generelle samarbejde mellem parterne.

TDC NET kan vælge at underopdele styregruppen, hvis det anses for nødvendigt, så de mere operationelle forhold håndteres i et andet forum/projektteam eller via SP-kundens account manager.

Styregruppen håndterer de grundlæggende forhold omfattet af tilsagn og er første udvalg til håndtering af uoverensstemmelser.

Opnås der ikke enighed i styregruppen kan tvisten/konflikten eskaleres til et samarbejdsudvalg *(niveau: Chief Commercial Officer, TDC NET Commercial & Partners)*.

Det er afgørende, at SP-kunden aktivt deltager i de forskellige udvalg/fora.

Styregruppen og samarbejdsudvalget skal have tilstrækkelig beslutningskompetence.

TDC NET vil inden tilsagnenes ikrafttræden [dag.måned.år], forventeligt i standardtilbuddet, give detaljeret informationer og oplysninger om mandat og det

formelle set-up, herunder i forhold til tidsfrister for behandling af emner, mødekadence, referat, indkaldelser, deltagerkreds mv.

8.1.2. Proces for eskalation

I tilfælde af en konflikt eller uoverensstemmelse mellem parterne skal det pågældende emne behandles ud fra følgende procedure:

1. SP-kunden gør straks Account Manager (herunder projektteam eller andet udvalg) opmærksom på utilfredsheden
2. SP-kunden eller Account Manager eskalerer til Styregruppen, hvis uoverensstemmelsen ikke er løst indenfor rimelig tid
3. Hvis Styregruppen ikke kan løse uoverensstemmelsen, eskalerer den til Samarbejdsudvalget
4. Hvis SP-kunden ikke er tilfreds med afgørelsen i Samarbejdsudvalget, kan SP-kunden eskalere til Erhvervsstyrelsen
5. En afgørelse fra Erhvervsstyrelsen vil kunne indbringes for Teleklagenævnet
6. De danske Domstole

Uanset ovenstående proces for eskalation af konflikt, fører Erhvervsstyrelsen 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 Erhvervsstyrelsen, fx hvis SP-kunden misbruger netadgangsaftalen eller ikke tillader de nødvendige ændringer af aftalevilkår.

Den nærmere proces for eskalation, herunder tidsfristerne for behandling i de enkelte udvalg, vil inden tilsagnenes ikrafttræden [dag.måned.år], forventeligt i standardtilbuddet, blive præciseret.

9. Tilsagnsperiode

TDC afgiver tilsagnene for en 5-årig periode regnet fra [dag.måned.år].

[Resten af siden er med vilje blank]

III. SPECIFIKKE TILSAGN FOR *LAV*-KAPACITETSBREDBÅND

A. NETADGANG

10. Tilsagn om netadgang til kobberprodukt

10.1. Central, virtuel netadgang til lavkapacitetsbredbånd på kobbernet på et fast sted for så vidt angår masseforhandlede produkter

TDC NET giver tilsagn om at give central, virtuel netadgang til kobbernettet, hvilket svarer til den eksisterende netadgang til VULA contended-produkt.

10.2. Overordnet produktspecifikation

Det nuværende VULA-produkt, som er beskrevet i TDC NET's Produkttillæg Vula Contended er baseret på en specifikation udarbejdet af en arbejdsgruppe i branchen med henblik på at blive anvendt som et alternativ til Rå Kobber, hvor rå kobber ikke er økonomisk attraktivt (fremskudt indkobling) eller hvor rå kobber ikke er teknisk tilgængeligt (VDSL fra vectoriserede noder).

Produktet er løbende udviklet i en proces, der hidtil er fulgt af NGA Forum, og som fremover vil følges på kundemøder, som beskrevet i tilsagn om ikke-diskrimination, afsnit 4.2.

TDC NET har løbende udskiftet sine DSLAM, så TDC NET nu er i stand til at levere VULA til alle adresser, hvor der kan leveres bredbånd på kobber.

TDC NET tilbyder fortsat dette produkt både på eksisterende selvstændige kobberlinjer og på linjer, der samtidig anvendes af TDC NET, som bærer af PSTN.

TDC NET forpligter sig med tilsagnet *ikke* til at etablere nye kobberlinjer ('Røde ordrer').

Udvekslingen af bitstrøm til og fra slutkunden sker decentralt på de adresser, der aktuelt anvendes som POI2. På baggrund af den minimale efterspørgsel, tilbydes den nuværende POI1 og POI0 adgang ikke længere.

VULA-produktet tilbyder SP-kunderne transparens for tjenester og tjenesteudvikling og adgang til monitering, fejlsøgning og korrektion.

TDC NET tilbyder SP-kunderne adgang til støttesystemer ordrehåndtering, fejlhåndtering gennem et API, der åbner mulighed for integration med SP-kundernes egne systemer.

TDC NET tilbyder at opretholde de eksisterende - på tidspunktet for tilsagnets afgivelse - Rå Kobber forbindelser så længe kobbernettet til den pågældende slutkundeadresse er i drift, men tilbyder ikke etablering af nye Rå Kobber forbindelser.

VULA-produktet vil blive detaljeret beskrevet i et standardtilbud, jf. tilsagn om transparens afsnit 6.

10.3. Rimelige anmodninger

TDC NET tilbyder VULA gennem et standardtilbud, og forpligter sig også til at imødekomme anmodninger om indgåelse af aftaler eller ændring af aftaler om Virtuel

Adgang, i det omfang anmodningen kan imødekommes med et rimeligt ressourceforbrug og hvor imødekommelsen ikke indebærer en risiko for nettets integritet.

10.4. Produktudvikling og -ændringer

TDC NET vil løbende udvikle og ændre VULA-produktet under hensyn til den tekniske udvikling og markedets behov. Udviklingen vil ske i samråd med de SP-kunder, der aftager VULA, igennem en kundedialog, jf. tilsagn om ikke-diskrimination afsnit 4.2.

10.5. Migrering og udbyderskifte

TDC NET tilbyder migrering (koordineret nedtagning og opsætning af én eller en gruppe af detailkundeforbindelser for samme udbyder) fra VULA til andre bredbåndsaccessprodukter, som TDC NET udbyder, eller omvendt i de tilfælde et migreringsprodukt gør det muligt at nedetid for detailkunden kan minimeres eller undgås gennem et migreringsprodukt eller ressourceforbruget ved migrering kan gøres mindre end ressourceforbruget ved ukoordineret nedtagning og opsætning.

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

10.6. 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 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.

10.7. 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 trafik fra POI.

TDC NET tilbyder tilsvarende adgang for selskaber, der ikke selv aftager netadgangs-/hovedprodukterne, med henblik på at de kan tilbyde håndtering og videretransport til de SP-kunder, der aftager netadgangs-/hovedprodukterne.

Med henblik på sammenkobling, kan parterne foretage kabling mellem deres udstyr. Udstyr, der samhuses med henblik på håndtering og videretransport af trafik fra POI, kan også anvendes til andre formål. For eksempel kan transmissionsudstyr, der opstilles med henblik på at skabe en redundant videretransport af trafik fra POI også indgå i en ringstruktur og dermed transportere anden trafik gennem samhusningen.

10.8. Nedlukning af kobberplatformen

TDC NET har ikke konkrete planer om at lukke kobbernettet, men i lyset af den løbende reduktion i kundeantallet på kobber, må det forudses, at kundeantallet i dele af kobbernettet bliver så lavt, at det bliver uforholdsmæssigt dyrt for TDC NET at vedligeholde nettet.

Som følge heraf forbeholder TDC NET sig ret til at tage kobbernettet ud af drift i centralområder eller kabelsektorer.

I forbindelse med nedlukning af kobberforbindelser/-platform giver TDC NET tilsagn om, at TDC NET kan lukke for nye ordrer ("nysalg") i et område eller et sæt af adresser med 1 måneds varsel.

TDC NET giver derudover tilsagn om at varsle lukning af et område med aktive kobberlinjer med mindst 6 måneders varsel.

For nysalg (SP-kunder, som aktiverer netadgangsprodukter i den 1-måneds varslingsperiode) indebærer varslingsperioden således, at den samlede varslingsperiode bliver mindst 7 måneder.

IV. SPECIFIKKE TILSAGN FOR *HØJ*-KAPACITETSBREDBÅND

A. NETADGANG

11. Tilsagn om netadgang til fiberprodukt

11.1. 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 fibernettet, Fiber VULA.

11.2. Overordnet produktspecifikation

Det nuværende BSA-produkt, som er beskrevet i TDC NET's Produkttillæg Fiber BSA er udviklet, så det modsvarer VULA på kobber, både hvad angår Ethertypes, MTU og tilsvarende parametre, og hvad angår de driftsværktøjer, der stilles til rådighed for SP-kunderne. Det nuværende Fiber BSA-produkt er dermed udgangspunkt for det Fiber VULA-produkt, som TDC NET vil tilbyde.

Produktet er løbende udviklet i en proces, der hidtil er fulgt af NGA Forum, og som fremover vil blive fulgt af kundemøder som beskrevet i tilsagn om ikke-diskrimination, afsnit 4.2.

TDC NET's FTTH-net er kendetegnet ved at blive udrullet i et sammenhængende område medflere potentielle kunder, således at tilslutningen af detailkunder i området kan ske ved at tilføje individuelle stikledninger. Udrulningen foretages, uden at der forudgående er indgået individuelle bindende aftaler med de enkelte potentielle detailkunder i området.

TDC NET's BtO-net er kendetegnet ved at blive udrullet på grundlag af konkrete, individuelle ordrer fra detailkunder hos enten TDC's egen detailafdeling eller TDC NET's engroskunder.

Hvis TDC NET foretager en udbygning med FTTH-net til et område, der omfatter eksisterende BtO tilslutninger, tilføjes disse FTTH-whitelisten.

TDC NET tilbyder netadgang på én access-fiber til adresser omfattet af TDC NET's FTTH-net.

TDC NET tilbyder etablering af nye access-fibre på transparente og ikke-diskriminerende vilkår.

TDC NET leverer ONT med Ethernet grænseflade, hvortil SP-kunden eller dennes slutkunde kan tilslutte eget CPE-udstyr.

Udvekslingen af bitstrøm til og fra slutkunden sker med ethernetprotokol decentralt på de adresser, der aktuelt anvendes som POI2. MTU er 1800 bytes ethernet payload.

Fiber VULA tilbyder SP-kunderne transparens for tjenester og tjenesteudvikling og adgang til monitering, fejlsøgning og korrektion.

SP-kunden kan individuelt for den enkelte slutkunde vælge, om der benyttes tagged eller untagged VLAN. For multikanaler benyttes altid tagging.

Det er muligt at mappe trafik i logiske kanaler og understøtte følgende QoS trafikklasser: Expedite Forwarding, Assured forwarding Burstable og non-Burstable samt Best Effort.

TDC Net tilbyder en IP (lag 3) Multicast transporttjeneste, der transporterer trafikken af SP-kundens IP Multicastgrupper fra et POI ud til de af SP-kundens slutkunder, der enables for Multicast. Ved multicast repliceres pakker downstream for en effektiv udnyttelse af båndbredden til distribution af flow TV via IP.

TDC NET giver SP-kunden mulighed for at håndtere sikkerhed, herunder isolering/beskyttelse hos slutkunden med en Q-in-Q baseret tunnelløsning.

TDC Net tilbyder SP-kunderne adgang til støttesystemer, ordrehåndtering, fejlhåndtering og drift gennem et API, der åbner mulighed for integration med SP-kundernes egne systemer.

TDC NET tilbyder at opretholde eksisterende Rå Fiber forbindelser bestilt og leveret inden [dag.måned. 2021], men tilbyder herefter ikke etablering af nye Rå Fiber forbindelser.

Fiber VULA vil blive detaljeret beskrevet i et standardtilbud, jf. tilsagn om transparens afsnit 6.

11.3. 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 en SP-kunde om fiberudrulning til et område, typisk en forening eller et byggeri, om at SP-kunden står for aftale med forening eller bygherre om adgang til etablering af net i området, mens TDC NET etablerer fibernettet. TDC NET opstiller kriterier for at indgå i et sådant partnerskab, hvilket er baseret på områdets størrelse, projektøkonomi og TDC NET's anlægskapacitet. En SP-kunde, der foreslår TDC NET partnerskab for et område, vil indenfor 2-6 uger få et forpligtende svar fra TDC NET på, om TDC NET kan indgå i et sådan partnerskab. Hvis SP-kunden i et sådant partnerskab indgår aftale med en forening eller bygherre, vil TDC indenfor 4 uger levere en projektplan, hvorefter projektet etableres over en periode på 20 til 40 uger, alt efter projekts karakter og TDC NET's aktuelle kapacitet. 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 forhåndsinformationen til en eventuel partner jvf. 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.

12. Tilsagn om netadgang til Coax-produkt

12.1. 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 Coax-nettet, hvilket svarer til den eksisterende netadgang på tidspunktet for afgivelse af tilsagn til produktet Coax BSA.

Netadgangen kan i visse tilfælde være begrænset, såfremt der er tale om tredjeparts coax-infrastruktur, hvor TDC NET som udgangspunkt ikke har adgang til engrossalg. TDC NET skal dog give netadgang til tredjeparts coax-infrastruktur, hvis en netejer, der er direkte kunde hos TDC Net, ønsker dette.

Endvidere er Nuuday – for så vidt angår de coax-foreninger som har indgået aftale direkte med Nuuday - også forpligtet til at sikre åben engrosadgang for alle service providers, medmindre netejeren måtte ønske at begrænse denne adgang.

12.2. Overordnet produktspecifikation

Det nuværende BSA-produkt, som er beskrevet i TDC NET's Produkttillæg Coax BSA er udviklet som et Lag 3 produkt baseret på TCP/IP version 4, hvor trafik routes mellem slutkunden CPE og POI. Transporten gennem Coax-nettet sker efter DOCSIS standarderne 3.0 og 3.1.

På Coax net, som TDC ikke selv ejer eller har råderet over, kan leverancen af Coax BSA være underlagt begrænsninger.

Udvekslingen af bitstrøm til og fra slutkunden sker decentralt på de adresser, der aktuelt anvendes.

TDC Net tilbyder SP-kunderne adgang til støttesystemer, ordrehåndtering, fejlhåndtering og drift gennem et API, der åbner mulighed for integration med SP-kundernes egne systemer.

Coax BSA vil blive detaljeret beskrevet i et standardtilbud, jf. tilsagn om transparens afsnit 6.

13. Fælles tilsagn for Fiber og Coax

13.1. Rimelige anmodninger

TDC NET tilbyder Fiber VULA og Coax BSA gennem standardtilbud, og forpligter sig også til at imødekomme anmodninger om indgåelse af aftaler eller ændring af aftaler om Virtuel Adgang, i det omfang anmodningen kan imødekommes med et rimeligt ressourceforbrug og hvor imødekommelsen ikke indebærer en risiko for nettets integritet.

13.2. Produktudvikling og -ændringer

TDC NET vil løbende udvikle og ændre BSA og VULA-produkterne under hensyn til den tekniske udvikling og markedets behov. Udviklingen vil ske i samråd med de SP-kunder, der aftager BSA og VULA igennem kundedialog, jf. tilsagn om ikke-diskrimination afsnit 4.2.

13.3. Migrering og udbyderskifte

TDC NET tilbyder migrering (koordineret nedtagning og opsætning af én eller en gruppe af detailkundeforbindelser for samme udbyder) fra BSA og VULA til andre bredbånds-access produkter, som TDC NET udbyder, eller omvendt i de tilfælde et migreringsprodukt gør det muligt at minimere eller undgå nedetid for detailkunden gennem et migreringsprodukt, eller ved at gøre ressourceforbruget ved migrering mindre end ressourceforbruget ved ukoordineret nedtagning og opsætning.

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.

13.4. 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 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.

13.4.1. 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 trafik fra POI.

TDC NET tilbyder tilsvarende adgang for selskaber, der ikke selv aftager netadgangs-/hovedprodukterne, med henblik på at de kan tilbyde håndtering og videretransport til SP-kunder, der aftager netadgangs-/hovedprodukterne.

Med henblik på sammenkobling, kan parterne foretage kabling mellem deres udstyr. Udstyr, der samhuses med henblik på håndtering og videretransport af trafik fra POI kan også anvendes til andre formål. For eksempel kan transmissionsudstyr, der opstilles med henblik på at skabe en redundant videretransport af trafik fra POI også indgå i en ringstruktur og dermed transportere anden trafik gennem samhusningen.

[Resten af siden er med vilje blank]

V. PRISSÆTNING FOR HØJ- OG LAVKAPACITETSMARKEDERNE

14. Formål med prismodel

TDC NET's formål er som åben netværksudbyder at sikre høj udnyttelse af TDC NET's infrastruktur og at kunne imødekomme SP-kunders ønsker og behov, herunder ift. nye avancerede produkter, så effektivt som muligt, så slutkunder på TDC NET's infrastruktur får den bedst mulige kundeoplevelse.

For TDC NET's fibernet indebærer dette en udbygning af nettet, herunder også i forhold til videreudvikling af fibernettets tekniske ydeevne, for coax-infrastrukturen indebærer det levering af den bedst mulige ydeevne og potentiel videreudvikling heraf. For kobbernettet betyder det, at slutkunden opnår kobbernettets bedst mulige ydeevne.

Formålet med TDC NET's tilsagn om prissætning er at skabe grobund for en markedsbaseret prisdannelse for henholdsvis høj- og lavkapacitetsbredbånd med henblik på, at TDC NET og SP-kunder kan reagere på efterspørgslen med nye pristiltag til gavn for slutkunden. En sådan regulatorisk prisfleksibilitet vil samtidig være med til at fremme investeringer i infrastruktur og produktudvikling. Den markedsbaserede prisdannelse er rammesat af de pristilsagn, som følger nedenfor.

Overordnet set afgiver TDC NET tilsagn om følgende prismodel for de masseforhandlede produkter omfattet af dette tilsagn i de områder, hvor TDC NET har SMP på høj- eller lavkapacitetsbredbånd, som uddybes nedenfor:

1) Et loft på den gennemsnitlige kobber VULA-pris;
2) Maksimalpriser for fiber VULA på 100Mbps og 1000Mbps downlink/500Mbps uplink; og
3) Maksimalpriser for coax BSA på 100Mpbs og 1000Mbps/500Mbps uplink downlink

TDC NET bemærker, at priserne, som er præciseret i afsnittene nedenfor, er eksklusive moms.

14.1. Tilsagn om prissætning for kobber

TDC NET fastsætter prisen for de forskellige kobber VULA hastighedsvarianter, jf. afsnit **Fejl! Henvisningskilde ikke fundet.**, således at gennemsnittet af kobber VULA-priser ikke vil overstige DKK 1.164 p.a. i 2021, med en stigning på max. 5% p.a. i de efterfølgende år.

Gennemsnittet udregnes som priser i indeværende år gange sidste kalenderårs kundemængder på forskellige produkter (hastigheder).

Priserne kan opdateres med et 3-måneders forudgående skriftligt varsel, hvilket svarer til TDC NET's nuværende standard varsel for prisændringer.

[Resten af siden er med vilje blank]

14.2. Tilsagn om prissætning for fiber og coax

TDC NET fastsætter prisen for de forskellige fiber VULA hastighedsvarianter, så prisen for:

1. Fiber VULA 100Mbps ikke overstiger DKK 1.997 p.a. for 2021, plus inflation[2] for de efterfølgende år; og
2. Fiber VULA 1000Mbps downlink/500Mbps uplink[3] ikke overstiger DKK 2.370 p.a. for 2021, plus inflation for de efterfølgende år.

TDC NET fastsætter priser for coax BSA-produkter, så prisen for:

1. Coax BSA 100Mpbs ikke overstiger DKK 1.499 p.a. for 2021, plus inflation for de efterfølgende år; og
2. Coax BSA 1000Mpbs downlink/500 Mbps uplink ikke overstiger DKK 1.997 for 2021, plus inflation for efterfølgende år.

Der måles med udgangspunkt i en SP-kunde med mindst 10.000 slutkunder på TDC NET's coax net i områder omfattet af pristilsagnet.

Maksimalpriserne for fiber og coax kan opfattes som prislofter, hvorunder TDC NET har et råderum. Dvs. en eventuel prisdifferentiering, som TDC NET måtte indføre, skal ligge så de højeste prispunkter på 100Mpbs og 1000Mbps downlink ikke kan være højere end maksimalpriserne.

De udvalgte produkter har til hensigt at agere som hhv. et 'anker' og et prisloft, der disciplinerer TDC NET's prissætning af fiber VULA og coax BSA-produkter med andre hastigheder idet slutkunden vil substituere fra øvrige fiberhastigheder mod 100Mpbs eller 1000Mbps downlink, hvis ikke de oplever en merværdi ift. prissætningen og hastigheden for de øvrige hastighedsvarianter.

Priserne kan opdateres med et 3-måneders forudgående skriftligt varsel, hvilket svarer til TDC NET's nuværende standard varsel for prisændringer.

14.3. Prissætning af accessoriske ydelser

Accessoriske ydelser på tværs af høj- og lavkapacitetsbredbånds markedet prisfastsættes ud fra en ikke-diskriminerende, 'fair and reasonable'-betragtning med udgangspunkt i eksisterende priser på tidspunktet for afgivelse af tilsagn.

Installation og tilslutning af fiberforbindelser er en accessorisk ydelse. Vedrørende installation af nye fiber accesslinjer vil mange kunder i forbindelse med kampagner få tilbudt gratis installation, hvis de accepterer tilslutning i forbindelse med et FTTH-udrulningsprojekt. En senere installation, hvor der er udført FTTH-udrulning, kan medføre et installationsgebyr. Der kan desuden forekomme installationsgebyr, såfremt kampagner med gratis installation ophører for etablering af nye accesslinjer.

---

[2] "Inflation" i dette dokument betyder den forventede langsigtede forbrugerprisinflation anvendt i Finansministeriets fremskrivning, som offentliggjort i "DK2025 – en grøn, retfærdig og ansvarlig genopretning af dansk økonomi", August 2020 side 106, dvs. 1.8% p.a. frem t.o.m 2025.

[3] Pristilsagnet er givet for produktet med den højeste upload hastighed, som TDC NET kan tilbyde på tidspunktet for tilsagnets afgivelse. Mulige nye produkter med meget høje upload-hastigheder, som fx symmetrisk 1000/1000Mbps, der vil kræve opgradering til XGSPON, kan prissættes højere.

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.[4]

[Resten af siden er med vilje blank]

[4] TDC NET planlægger ikke at udrulle 100% dækning i de områder 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.

I. NUUDAY'S TILSAGN OM IKKE AT IVÆRKSÆTTE PRISKLEMME

1. Indhold af tilsagn

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

Priser, der er genstand for en kollektiv forhandling, herunder til boligforeninger samt øvrige organiserede kunder, er ikke omfattet af tilsagnet om ikke at iværksætte prisklemme.

2. Udvælgelse af flagskibsprodukter

Nuuday giver tilsagn om at udvælge 6 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:

- Den mest vækstende BB hastighed på privatmarkedet i det foregående halvår på kobber [1. stk.]
- 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. [1. stk.]

Der udvælges således i alt 6 flagskibsprodukter.

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

Som tillægsprodukter til flagskibsprodukterne udvælges de tillægsprodukter, som er tilgængelige for en ny kunde på et flagskibsprodukt. Som penetrationsgrad anvendes penetrationsgraden (baseret på realiseret data) for tillægsproduktet solgt sammen med det salgsaktive produkt.

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

Flagskibsprodukterne udpeges 2 måneder før ikrafttræden.

Nuuday afgiver tilsagn om, at første flagskibsprodukter baseret på ovenstående kriterier udvælges per [dag.måned.2021] og herefter følger udvælgelsen de halvårlige perioder.

3. Præcisering af beregningsmetodik

Nuuday afgiver tilsagn om at benytte nedenstående beregningsmodel, som grundlag for prisklemme-værktøjet.

Beregningsmodellen baserer sig på de rentabilitetsmodeller[5], som Nuuday anvender for at sikre den løbende compliance i forhold til krav om prissætning efter konkurrencelovgivningen, fx underbudspriser/predatory pricing og margin squeeze.

Den løbende prisklemmeovervågning foretages således med udgangspunkt i en model baseret på følgende:

	Per brand/gennemsnit	Opdateres årligt	Opdateres halvårligt	Opdateres Løbende
Flagskibsprodukter *se udvælgelses-princip ovenfor*	på tværs af brands		X	
Abonnementspris med fradrag for kampagner (priser)	per produkt			X
Set-up (+ forsendelse) med fradrag for kampagner (priser)	per produkt			X
Engrosomkostninger VULA/BSA (priser)	per brand			X
GDS/GIG andele (%)	per brand	X		
Dual PB andele (%)	per brand	X		
Samproduktions andele (%)	per brand	X		
Dong andele (%)	per brand	X		
Transportnet omkostninger (TDC Net omk.)	Nuuday gennemsnit	X		
GB forbrug (GB pr. kunde pr. år)	per brand	X		
Detailomkostninger (kr. per kunde per år)	per brand	X		
Kundelevetid (mdr.)	per brand	X		
Gebyromsætning (kr. per kunde per år)	per brand	X		
Netto bidrag fra relevante tillægsprodukter	per brand	X		

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

Nuuday har adgang til at møde konkurrencen (”MCD”[6]) fra andre SP’ere i de områder, hvor TDC NET er udpeget som havende SMP.

Grundlaget for beregning af, hvorvidt der foreligger en MCD-situation, er den gennemsnitlige omsætning fra oprettelse og abonnementsbetaling beregnet over en 4-årig periode.

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 Nuudays tilbud.

[5] Rentabilitetsmodellerne er bygget i Excel. Modellen består af en række arketyper (produkter/flagskibsprodukter). For hver arketype beregnes en årlig produktrentabilitet baseret på det relevante TDC NET engrosinput (BSA) samt Nuudays egne omkostninger. Modellen lægger sig således, metodemæssigt, op ad den eksisterende prisklemmemodel udviklet af erhvervsstyrelsen.

[6] MCD skal betyde Meeting the Competition og indebærer, at 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 Nuuday, kan 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.

5. Reaktionstid og tilpasning af flagskibsprodukter

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 Nuuday anvender MCD, og den anden SP'er, som der foretages MCD mod, ændrer sin prissætning, skal Nuuday indenfor maksimalt 2 måneder tilpasse prissætningen, således at der ikke foreligger en prisklemme eller at Nuudays prissætning herefter følger den anden SP'ers, idet der så vil være tale om en ny MCD-situation. Nuuday har dog til hensigt at 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 Nuuday anvender MCD i forhold til en anden SP'ers tidsbegrænsede tilbud (kampagner med forventet slutdato), skal Nuuday ændre udbuddet hurtigst muligt efter kampagnens slutdato. Dog har Nuuday mulighed for at iagttage, hvorvidt den pågældende SP'er faktisk justerer det tidsbegrænsede tilbud før Nuudays prissætning tilpasses.

Nuuday har, som en undtagelse, ret til en 2-måneders tilpasningsperiode af flagskibsprodukterne, hvis det baserer sig på en uforudset varsling/ændring af priserne for engrosinput'et eller flagskibsprodukterne.

6. Tilsagn om adgang til audit

Et udvalg i 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.

Såfremt de andre SP'ere fx ikke anser henvendelserne for tilstrækkeligt besvaret eller er uenige i tilbagemeldingerne/udfaldet, har SP'erne adgang til at foretage audit af 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 revisor (uvildig 3. part), som udpeges af den konkurrerende SP'er (en relevant aktør på markedet), som måtte ønske at foretage audit.

Adgangen til audit omfatter adgang for revisor til gennemgang af:

1. Prisklemme-værktøjet (jf. fodnote 5)
2. Meeting the Competition Defence-beregninger (herefter MCD beregninger)

Revisoren vil alene være berettiget til at videregive information til den anmodende SP'er om, hvorvidt prisklemmetilsagnet er overholdt/ej overholdt. Revisoren vil således ikke være berettiget til at videregive informationer om de data, der indgår i prisklemmeværktøjet ligesom revisoren 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
- Den aktør, der efterspørger audit'en afholder udgifterne til revisor
- De nærmere, formelle regler omkring udpegning, tidsfrister for audit'en mv. samt praktiske forhold for audit'en vil blive fastlagt af Nuuday på et senere tidspunkt - dog således, at de fastlægges ud fra princippet om at have en så effektiv audit som mulig

Denne adgang til audit giver ikke revisor adgang til den underliggende ABC model (Activity Based Costing model) som Nuuday anvender til opgørelse af detailomkostninger eller til de systemer, der "føder" data ind i prisklemmeværktøjet. Begrundelsen herfor er, at:

- der er, for en stor dels vedkommende, tale om forretningskritisk information (der er tale om grundkonteringer, afsætningsdata, penetrationsgrader mv.)
- der foreligger ingen fuldstændig objektiv ramme for en ABC model til opgørelse 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.

7. Erhvervsstyrelsens generelle tilsyn med prisklemme-tilsagnet

Erhvervsstyrelsen har herudover en generel og overordnet adgang til at foretage tilsyn med, at Nuuday ikke iværksætter prisklemmer.

Tilsynet kan foretages med udgangspunkt i væsentlige udsving i niveauet for modellens inputelementer, f.eks. detailomkostningerne.

--o0o--