

1. september 2022

## **TILSAGN**

OM LEVERING OG DRIFT AF AURAS ENGROSTJENESTER  
givet af AURA Energi a.m.b.a.<sup>1</sup>

CVR-nr. 35 86 15 64

Smedeskovvej 55

8464 Galten

Følgende Tilsagn vedrørende AURAs levering og drift af engrosydeler er givet til de engroskunder i Danmark, der ønsker at indgå aftale med AURA Fiber A/S, et aktieselskab (registeret hos Erhvervsstyrelsen med CVR-nr. 21 62 85 49) med sin registrerede adresse på Knudsminde 10, 8300 Odder ("**AURA**")

### **1 FORMÅL OG PROCESSEN FOR TILSAGNSMODEL**

AURA er blevet SMP-udpeget på delmarked Skanderborg-Odder af Erhvervsstyrelsen.

Tilsagnet afgives med henvisning til §47d i Lov om ændring af lov om elektroniske kommunikationsnet og -tjenester, jf. lovbek. Nr. 955 af 17. juni 2022.

AURA har lavet aftale med Fibia om anvendelse af deres wholesale-plattform.

AURA ejer ikke længere aktier i Waoo og AURA har indgået aftale med Fibia om at overdrage aktiverne i KAZOOM. Kundeforholdene i Waoo og KAZOOM ejes dog fortsat af AURA.

AURAs formål med Tilsagnet er at opnå størst mulig fleksibilitet og effektivitet, samtidig med at Tilsagnet imødegår de konkurrencemæssige udfordringer Erhvervsstyrelsen har identificeret på delmarkedet. Samlet set vil Tilsagnet således fremme et velfungerende og innovationspræget marked

---

<sup>1</sup> Aftaler om levering og drift af engrosydeler indgås dog med AURA Fiber A/S, der er ejet 100% af AURA Energi a.m.b.a.

til gavn for slutbrugerne, idet Tilsagnet bl.a. sikrer, at AURA ikke skal etablere unødigt administrativt tunge processer, der vil øge AURAs driftsomkostninger og dermed engrospriserne.

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

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

## **2 TILSAGNET**

Tilsagnet er struktureret ud fra de forpligtelser som Erhvervsstyrelsen i medfør af teleloven kan pålægge SMP-udbydere på bredbåndsmarkedet indenfor netadgang, priskontrol, transparens og ikke-diskrimination i en markedsafgørelse.

AURAs Tilsagn er beskrevet overordnet for de enkelte underpunkter i de følgende afsnit. Tilsagnet har forrang overfor vilkårene i Rammeaftalen ved eventuelle uoverensstemmelser.

### **2.1 Tilsagnets varighed**

#### **2.1.1 Tilsagnet er gældende 5 år fra det tidspunkt, hvor Erhvervsstyrelsen træffer afgørelse om at gøre Tilsagnet bindende.**

#### **2.1.2 Audit af aftale**

Hver af parterne er berettiget til at få gennemført en audit med henblik på at verificere, at den anden part overholder sine forpligtelser i Tilsagnet samt i Rammeaftalen. I tilfælde af at en af parterne ikke overholder sine forpligtelser, afholder den pågældende misligholdende part de eksterne omkostninger for audit.

#### **2.1.3 Eskalation**

Twister skal forsøges løst ved forhandling mellem parterne på direktionsniveau, og hvis det ikke er muligt via voldgift. Tilsagnet indfører et yderligere eskalationsniveau mellem forhandling på direktioniveauet og voldgift, således at der kan eskaleres til Erhvervsstyrelsen, såfremt der ikke kan opnås enighed ved forhandling på direktionsniveau.

## **3 NETADGANG**

### **3.1 Adgang for alle engroskunder**

#### **3.1.1 AURA åbner sit net for alle engroskunder, der ønsker at indgå en aftale om levering og drift af engrosydelser fra AURAs net. Engroskunden får en ikke-eksklusiv adgang til AURAs engrosprodukter.**

### **3.2 Adgang til aktuelle netadgangsprodukter**

AURA kan levere Fiber BSA i AURAs dækningsområde, der er Homes Passed (HP'er) eller Homes Connected (HC'er) til AURAs net, samt til adresser i nye områder, som AURA beslutter at gøre til en del af dækningsområdet.

Aura åbner nettet senest i d. 1. april 2023. AURA udstiller alle adresser undtaget adresser hvor der leveres Build To Order (BTO) produkter. Adresserne udstilles på lige vilkår for alle engroskunder jf. afsnit 6 Ikke-diskrimination. AURA vil i januar 2023 som minimum udstille 97% af Homes Passed adresserne. De resterende 3% er begrundet i tekniske fejlmargener, som vil være gældende for alle engroskunder.

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

FBSA leveres med en grænseflade mod engroskundens CPE baseret på Ethernet i et RJ45 stik.

P.t. tilbydes en lang række hastighedsvarianter op til 1.000 Mbit/s i begge retninger. Engroskunden kan i eget udstyr konfigurere lavere hastigheder end den bestilte på FBSA'en.

Tillægstjenesterne omfatter bl.a.:

- Multicast for IPTV inklusiv QoS
- VoIP inklusiv QoS
- Best Effort (BE) for almindelig internettrafik
- Op til 8 UNI VLAN pr. FBSA

QoS tilbydes i trafikklasserne EF (Expedited Forwarding, typisk til VoIP trafik, 1. prioritet), AF (Assured Forwarding, typisk til Streaming, 2. prioritet) og BF (Best Effort, 3. prioritet)

Fiber BSA er i starten begrænset til anvendelse af produkter til engrosselskabernes individuelle slutkunder på fastnettet. Produktporteføljen vil senere blive udvidet med f.eks. BTO (Build to Order) produkter – eksempelvis etablering af net i boligforeninger - og eventuelt produkter målrettet større Erhvervskunder.

Produktporteføljen udvides gradvist i samarbejde med engroskunderne.

Engroskunden tilbydes desuden interfaces for automatiseret ordrebehandling, samt en telefon- og mailindgang til AURAs Wholesale kundecenter. AURA vil månedligt rapportere SLA performance til engroskunder.

Engroskunden tilbydes desuden en række driftsværktøjer, der giver mulighed for at engroskunden selv kan udføre en række drifts- og overvågningsopgaver. AURA har døgnovervågning på nettet og har etableret sikkerhedsforanstaltninger, der gør at integriteten og tilgængeligheden i nettet bevares.

### 3.3 Indgå forhandlinger om samtrafik.

#### 3.3.1 AURA tilbyder forskellige "Point of Interconnect" (PoI'er) til afvanding og udveksling af slutbrugerens trafik mellem engroskunden og AURA. Det vil være muligt at afvande og udveksle trafik på PoI2 på AURAs to lokationer, som er i Skanderborg og Århus. Via ekstern samarbejdspartner vil det også være muligt at afvande og udveksle trafik på PoI3 mod køb af Ethernet transport mellem PoI2 og PoI3.

PoI3 er tilgængelig hos ekstern samarbejdspartner i Taastrup, Glostrup, Århus og Skanderborg.

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

### 3.4 Opfyldte tekniske og driftsmæssige betingelser

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

### 3.5 Imødekomme rimelige anmodninger

#### 3.5.1 AURAs videreudvikling af funktionalitet og dækning vil i vid udstrækning være drevet af engroskundernes behov. Behovene opsamles via løbende driftsmøder med engroskunderne. Kriterierne for AURAs prioritering vil bl.a. basere sig på forhold som markedspotentiale, lønsomhed og udviklingsomkostninger, ligesom AURA sikrer, at selskabets prioritering og imødekommelse af rimelige anmodninger sker på lige vilkår under inddragelse af ikke-diskrimination, jf. pkt. 6. Der vil blive etableret et brancheforum relateret til Wholesaleplatformen, hvor AURA deltager som Netejer i det AURA alene kan tilbyde funktionaliteter i det omfang det findes eller vil blive udviklet på Wholesaleplatformen,

som ejes og drives af Fibia.

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

Det er AURAs ønske og hensigt at give alle andelshavere i AURAs forsyningsområde et bredt udbud af tjenester via et åbent net. Alle engroskunder får her mulighed for at tilbyde egne og tidssvarende produkter baseret på et bredt udbud af Wholesale-tjenester der til stadighed videreudvikles.

### 3.6 Give adgang på rimelige vilkår og betingelser

#### 3.6.1 AURA har et stort ønske om at få flest mulige engroskunder på nettet så hurtigt som muligt. AURA har derfor valgt en Wholesale platform, der giver engroskunderne mulighed for fuldautomatiseret ordrehåndtering. Funktionaliteten vil senere blive udvidet jf. afsnit 3.2.1 og 3.5.1.

Det vil være muligt at indgå Rameaftaler fra 1. kvartal 2023.

Der må påregnes et betydeligt integrationsarbejde for hver engroskunde. Det vil være størst for AURA for de første engroskunder. Det sætter derfor en begrænsning på, hvor mange engroskunder der kan etableres, specielt det første år efter AURAs lancering af engrosprodukterne.

Der er ingen initialudgift for at indgå aftalen for engroskunderne.

Der vil være en oprettelsesudgift og løbende abonnement til engroskunderne for etablering af PoI i AURA's net. Net og IT tekniske omkostninger hos engroskunderne for tilslutning til Wholesaleplatformen afholdes af engroskunderne. Prissætningen sker efter fair og rimelige priser. Såfremt engroskunderne ønsker opkobling via andres net, vil der være en yderligere omkostning hertil for engroskunder. Øvrige ydelser prissættes af AURA på ikke-diskriminerende vilkår.

## 4 PRISKONTROL

### 4.1 Tilsagn om maksimalpriser

#### 4.1.1 AURAs prisregulering baserer sig på følgende:

AURA vil til en hver tid tilstræbe at skabe grundlag for engroskundernes forretning og samtidig sikre omkostningsdækning og et fair afkast af AURAs eksisterende og kommende investeringer.

#### 4.1.2 AURA forpligter sig til at opkræve en gennemsnitlig maksimal netleje på 202 kr./mdr., eksklusiv mediekonverter, ved direkte opkobling til POI2 indenfor AURA's eget netværk. Den gennemsnitlige maksimale netleje er eksklusiv oprettelse, tillægsydelser og accessoriske ydelser. Mediekonverter prissættes efter fair og rimelige priser.

#### 4.1.3 Ved oprettelse af FBSA linje er der for nuværende et administrativ oprettelsesgebyr på 396 kr.

#### 4.1.4 Såfremt stikledning er over 30 meter vil etablering over 30 meter blive beregnet baseret på baggrund af timer og materialer.

#### 4.1.5 Den gennemsnitlige maksimalpris gælder kun for hastigheder til og med 1000/1000 Mbit/s.

#### 4.1.6 Engroskunden skal indenfor 12 måneder aftage minimum 150 FBSA-forbindelser.

#### 4.1.7 Accessoriske ydelser og tillægsydelser prissættes af AURA på fair og rimelige vilkår.

#### 4.1.8 Den maksimale gennemsnitlige netleje og oprettelse indekseres med 1,16%, der tilskrives d. 1. januar hvert år. Prisen indekseres første gang d. 1. januar 2022.

4.1.9 Nettlejen fordeles af AURA ud på de enkelte hastigheder, dog med følgende begrænsninger:

a) Ingen af de ydelser, der indgår i den gennemsnitligt maksimal netleje må have en pris, der er højere end den gennemsnitlige maksimale regulerede netleje med tillæg af 20%.

b) Udmøntning på hastigheder skal ske således at prisen for en given hastighed ikke må overstige prisen for højere hastigheder (og ikke må være lavere end lavere hastigheder), dog undtaget tidsbegrænsede kampagner. Netejeren er dog også berettiget til at fordele gennemsnitsprisen ud på forskellige geografier eller kundegrupper, så længe det samme princip overholdes indenfor gruppen.

4.1.10 Den gennemsnitlige netleje beregnes som den gennemsnitlige netleje af alle aktive fiber BSA til POI 2 forbindelser uden tillægsydelser og mediekonverter på AURAs fibernet på tværs af alle Service Providere, herunder koncernforbundne Service Providere, dog uden netleje for ydelser og nye ydelser, der servicerer den del af erhvervsmarkedet (Build To Order), der foruden høj hastighed også kræver bredbåndsforbindelser af særlig kvalitet, som gør produktet egnet til erhvervsformål.

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

4.1.11 For at beskytte engroskunderne forpligter AURA sig til følgende:

(i) AURA er berettiget til at forøge priserne på FBSA-abonnementer med maksimalt 5 % per år, men gennemsnitsprisen må ikke overstige ovennævnte regulerede maksimalpris inkl. mediekonvertor gældende for AURAs SMP-område.

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

AURA kan ændre alle øvrige abonnementspriser årligt efter nettoprisindekset.

Prisen for alle ikke abonnementsrelaterede ydelser og gebyrer er fastsat kommercielt, og kan efter fair og rimelige vilkår ændres med 6 måneders varsel, dog tidligst med virkning 2 år efter underskriftdatoen for Rammeaftalen.

## 4.2 Prisklemmetilsyn

AURA har både en wholesale-forretning og en vertikal integreret slutkunde-forretning. Wholesale-forretningen er virtuelt adskilt fra AURAs slutkunde-forretning. For at undgå prisklemmer mellem AURAs mest konkurrenceudsatte slutkundeprodukt (flagskibsprodukt) og det tilsvarende FBSA-produkt vil AURAs ledelse udføre egenkontrol. Såfremt AURA koncernen udstiller mere end 4 markedsførte detailprodukter, vil der blive udpeget 2 flagskibsprodukter.

Gennem egenkontrol sikres en passende margin for en effektiv Service Provider i forhold til AURAs listepriis i markedet.

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

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

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

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

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

AURA vil fastlægge Flagskibsproduktet hvert halve år (1. januar og 1. juli). Produktet udpeges senest en måned før, dvs. 1. december og 1. juni og opgøres for perioderne 1. maj til 1. november og 1. november til 1. maj. Udvælgelsen af flagskibsproduktet sker efter konsultation hos Service Providere med udgangspunkt i det detailprodukt, der har størst vækst i afsætningen målt på nysalg, og hvor produktet som minimum udgør 10 pct. af AURAs samlede detailomsætning på fiberbredbånd i opgørelsesperioden.

Flagskibsproduktet offentliggøres på AURAs wholesale portal.

AURAs wholesale-forretning er berettiget til at løse eventuelle prisklemmer ved at sænke wholesale-prisen i området med prisklemmer, alternativt kan AURAs detailforretning hæve listeprisen for det pågældende produkt. AURA er desuden berettiget til at hæve en nedsat wholesale-pris, grundet prisklemme til samme niveau som før prisklemmen, hvis dette kan gøres, uden at der opstår en ny prisklemme.

AURA tilbyder desuden Service Provideren tilsvarende vilkår, som andre Service Providere tilbydes iht. ikke-diskriminationsprincippet, og er forpligtet til, af egen drift at oplyse Service Provideren om forhold der afviger fra dette.

## **5 TRANSPARENS**

- 5.1 Give adgang (inkl. varslings) til bestemte oplysninger om infrastruktur samt oplyse og synliggøre standardtilbud og afvigelser for engroskunder der ønsker at aftale, indeholdende:
- Vilkår for netadgang, herunder tekniske vilkår og specifikationer
  - Bestillingsprocedurer, herunder vilkår for systemadgang
  - Betalings- og faktureringsvilkår
  - Service Level Agreements
  - Misligholdelsesvilkår, herunder vilkår for kompensation
  - Ansvarsvilkår samt klage- og forligsprocedurer
  - Gyldighedsperiode samt vilkår for opsigelse

- 5.1.1 AURA tilbyder transparens omkring hele den udbudte Wholesale produktportefølje. AURA har gennem et omfattende aftalesæt (Rammeaftalen), i sin helhed, sat rammerne for de vilkår, hvorpå engroskunderne kan aftage og drifte Wholesale produkter fra AURA. Alle engroskunder – herunder potentielle, med ønske om at blive engroskunde på AURAs infrastruktur, kan modtage aftalesættet efter underskrift af NDA. Alle engroskunder med underskrevet NDA kan tilgå AURAs standardaftale (Rammeaftalen), og eventuelle fremtidige aftaler, der afviger fra Rammeaftalen, herunder de sammenhænge, hvori disse indgår via Wholesale portalen. AURA vil samtidig sikre, at disse engroskunder oplyses om eventuelle indgåede afvigelser til standardaftalerne. Aftalesættet indeholder bl.a. vilkår for de i afsnit 5.1 nævnte områder.

AURA tilbyder, at engrosselskaberne kan indgå aftale om at afsøge kundeinteresse for nye områder og indgå forhåndsordrer for disse specifikke adresser, forud for åbning for salg i områderne. Information om nye adresser gives i rimelig tid samtidig til alle engroskunder før de udstilles som salgbare efter princippet om ikke-diskrimination. Jf. afsnit 6.2.1

Ordre, der modtages før udrulningsarbejdet afsluttes vil blive udført og leveret parallelt med udrulningen. AURA fastsætter dato for hvornår ordre kan laves i forbindelse med udrulning og hvilke vil være eftertilslutninger.

For at sikre den nødvendige planlægning for nye områder, skal der indmeldes og aftales prognoser i rimelig tid før ønsket udrulning. Prognosen skal indeholde antal ønskede projekter og deres størrelser. I rimelig tid før ønsket projektopstart konkretiseres ansøgningerne til de enkelte projekter. AURA tager forbehold for større afvigelser i forhold til prognosen.

Følgende kriterier skal være opfyldt i ansøgningen for at et nyt projekt med en samling af adresser kan komme i betragtning til udrulning:

1. Området skal have et antal sammenhængende adresser.
2. Adresselister og kortskitse(r) sendes i nærmere aftalt format inkl. fordeling af ejendomstype f.eks. enfamiliehuse, rækkehuse, etage etc. til AURA.
3. Evt. ønske om særlige produkttilbud/ydelser, fx installationsassistance hos slutkunder.
4. Ved samtidig migrering af kunder fremsendes information om eksisterende infrastruktur af engroskunden
5. Engroskundens forventede estimat på penetrationsprocent (ikke bindende)

AURA vurderer udrulningsområde ud fra en række objektive kriterier som: 1) Strategiske forhold. 2) CAPEX for projektet. 3) Tilbagebetalingstid. 4) Adgang til kapacitet og fastlægger minimumspenetrationsprocent (antal aktive kunder i forhold til antal HP'er) og oprettelse samt præliminære leverance-terminer for projektets gennemførelse, dvs. hvornår skal det vurderes om kriterierne bliver opfyldt, og hvornår er forventet start og stop af udrulningen m.v.

## **6 IKKE-DISKRIMINATION**

- 6.1 Under tilsvarende forhold at tilbyde andre udbydere tilsvarende vilkår og priser.
- 6.1.1 AURA giver engroskunderne og AURAs detailforretning samme adgang til vilkår, produkter og priser.
- 6.2 Udbyde produkter og tjenester til andre udbydere på samme vilkår, til samme pris og af samme kvalitet, som gælder for tjenester og produkter, der udbydes til AURAs detailforretning.
- 6.2.1 AURA åbner sit net for at give AURAs andelshavere større muligheder for valg af tjenester og Serviceudbydere, samt at få flest mulige slutkunder på AURAs net. AURA vil derfor være en troværdig partner overfor disse engroskunder ved at behandle disse på lige vilkår – det gælder også i forhold til AURAs egen detailforretning. AURA betjener således både slutkunde- og Wholesaleforretningen med samme ydelser

og SLA'er.

AURA vil give engroskunderne samme muligheder som AURAs detailforretning. Engroskunder vil derfor have samme muligheder for at lægge ordrer, som AURAs egen detailforretning.

Både AURAs slutkundeforretning og engroskunderne vil på ikke diskriminerende vilkår have samme muligheder for at indgive ønske og indgå aftaler om udrulning af fiber i nye områder, der endnu ikke er dækket af AURA. Information om åbning af nettet for salg og modtagelse af ordrer gives samtidig. AURAs Wholesaleforretning anvender det samme tekniske produktionsapparat til engrosydelse som AURAs slutkundeforretning. Produktionsomkostningen er derfor sammenlignelig i de 2 forretningsenheder, hvilket sikrer at de omkostningsmæssigt behandles ens.

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

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

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

- 6.3 Netejerens anvendelse af standardvilkår med rabatter, bonusmodeller og/eller anden kompensation, der objektivt og sagligt kan begrundes ud fra tekniske eller omkostningsmæssige forhold, anses ikke for urimelige eller diskriminerende, under forudsætning af at sådanne ordninger under tilsvarende forhold tilbydes til alle Service Providere på tilsvarende vilkår.

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

- 6.4 AURA sikrer vandtætte skotter mellem engros og detail baseret på princippet om virtuel opdelt organisation.

- 6.4.1 Virtuel opdelt organisation

Aura har en Wholesale organisation indeholdende få medarbejdere. Hovedparten af opgaver relateret til Wholesale bliver udført her. Øvrige opgaver relateret til Wholesale udføres af den resterende del af organisationen, da det vil pådrage AURA uforholdsmæssige store omkostninger at have dedikerede ressourcer og kompetencer hertil.

De få medarbejdere med rolle i såvel Wholesale og detail sikrer, at oplysninger udelukkende anvendes til det formål, hvortil de er givet. AURA forpligter sig til at behandle de modtagne oplysninger fortroligt. Jf. afsnit 6.4.3

AURA vil pådrage sig uforholdsmæssige store omkostninger ved at etablere en reel adskillelse af alle funktionsområder på henholdsvis Wholesale og detail.

Medarbejdere vil være placeret på samme lokation.

AURA vil give engroskunderne samme muligheder som AURAs detailforretning. Engroskunder vil derfor have samme muligheder for at lægge ordrer, som AURAs egen detailforretning.

Både AURAs slutkundeforretning og engroskunderne vil på ikke diskriminerende vilkår have samme muligheder for at indgive ønske og indgå aftaler om udrulning af fiber i nye områder, der endnu ikke er dækket af AURA.

- 6.4.2 Vandtætte skotter – adfærd



Medarbejdere er undervist i at AURA er underlagt Teleloven (§35), hvilket sikrer at medarbejdere udelukkende benytter oplysninger til formål hvortil de er givet. AURA har som koncern stor erfaring i at være underlagt lignende vilkår – og praktisere dem i sin organisation gennem ejerskab og drift af elnettet (Dinel). Reglerne omkring fortrolighed indskræmpes overfor medarbejdere der har en relation til Wholesale.

#### 6.4.3 Vandtætte skotter - IT

Gennem IT-systemer sikrer AURA vandtætte skotter mellem oplysninger for AURAs detail og whole-saleforretning. Medarbejdere vil kun have tildelt brugerrettigheder til behandling af oplysninger for interne service providere såfremt medarbejderen varetager funktion i detail og ligeledes kun brugerrettigheder til behandling af oplysninger for engros såfremt medarbejderen varetager funktion i engros. AURA vil sikre at oplysninger i IT-systemer styres gennem brugerrettigheder der udelukkende giver adgang til nødvendige oplysninger for at kunne udføre sit arbejde, dette for at sikre at medarbejdere ikke misbruger information.