

Høringsnotat

17-01-2025

Høring af internetsamfundet om hvilken model, DIFO fremadrettet skal vælge til håndtering af registranters .dk-domænenavne

Dansk Internet Forum (DIFO) holdt den 16. december 2024 et høringsarrangement for internetsamfundet om hvilken model, der fremadrettet skal være til håndtering af registranters .dk-domænenavne. Arrangementet blev efterfulgt af en skriftlig høring den XX 2025.

Registranter har siden 2021 kunne vælge, om et .dk-domænenavn skal håndteres af en forhandler eller af registranten selv. I dag er ca. 25 % af alle .dk-domænenavne håndteret af en forhandler. Dette tal forventes at ville stige fremadrettet med ca. 6-7 procentpoint om året.

Baggrunden for høringen er, at DIFO ønsker en afklaring af, hvordan internetsamfundet ønsker, at .dk-domænenavne skal håndteres - både nu på sigt, herunder om .dk-domænenavne enten kun skal håndteres af registranten selv, kun af forhandleren eller af begge som i dag?

Følgende deltog i høringsarrangementet:

- One.com
- team.blue
- Dansk Erhverv
- Forbrugerrådet Tænk
- cHosting ApS
- Forbrugerombudsmanden
- Danske Bank A/S
- e-studio ApS
- DeiC / i2
- Netsite
- Zacco
- Ole Kjeldsen
- Dansk Industri
- IT-Branchen

DIFO har på baggrund af høringsarrangementet udarbejdet nærværende høringsnotat, som redegør for deltagernes bemærkninger til høringen.

Oplæg om administrationsmodeller

Som optakt til drøftelserne blev der holdt oplæg.

Indledning af Punktum dk

Punktum dk berettede kort om baggrunden for høringen, administrators forankring i internetsamfundet og om den gældende administrationsmodel, dvs. det set-up, registranters .dk-domænenavne behandles efter. Registranter kan i dag vælge mellem enten at have en forhandler til at administrere sit domænenavn (forhandlerhåndtering) eller selv administrere sit domænenavn via Punktum dk's selvbetjening (registranthåndtering). Forhandlerhåndtering kræver et aktivt tilsagn fra registranten.

Punktum dk orienterede om fire mulige administrationsmodeller:

- *"Sole registry"*: Al administration af registrantens domænenavn foretages af registranten selv hos Punktum dk eller via en fuldmægtig, som registranten har bemyndiget hertil.
- *Hybrid*: Den nuværende tostrengede model, hvor registranten kan vælge mellem registrant- eller forhandlerhåndtering.
- *Primær forhandlerhåndtering*: Kun mulighed for forhandlerhåndtering, men hvor kunden dog stadig har en aftale direkte med Punktum dk om brugsret til domænenavnet, og hvor Punktum dk kan varetage data- og ID-kontrollen af registranten.
- *Ren forhandlerhåndtering*: Punktum dk har ingen aftale med registranten. Forhandleren varetager data- og ID-kontrol og yder alt support til registranten.

Oplæg af team.blue (forhandler)

team.blue præsenterede deres forretning, hvor .dk-domæner er centrale, men størstedelen af omsætningen stammer fra komplementære services som hosting- og shopsystemer. Virksomheden ønsker at forlade den nuværende tostrengede model, da den skaber forvirring for kunderne. De ønsker en model, hvor kun forhandlere håndterer domænenavne, idet det vil have følgende fordele:

- **Centralisering og enkel administration**: Et mere logisk og simpelt registreringsflow for registranten, som også vil kunne samle hele sin digitale portefølje ét sted med én kontaktflade og én samlet regning. Forenkler administrationen for kunden, da det kan gøres via systemer, kunderne allerede kender.
- **Fleksibilitet og konkurrence**: Prisen reguleres af markedet og mange forhandlere tilbyder allerede meget lave priser det første år (under cost), hvilket giver kunder tid til at evaluere deres valg. Kunder kan nemt skifte forhandler, hvis pris eller service ikke lever op til forventningerne.
- **Effektivisering**: Reducerer udviklings- og driftsomkostninger, hvilket kan reducere omkostningerne for både forhandlere og registranter.
- **Øget sikkerhed og support**: Risikoen for fejl som ubetalte regninger eller suspendering pga. manglende validering minimeres. Forhandlerens support har mulighed for at assistere med gendannelse, deaktivering og betaling. Automatisk DNSSEC-signering tilbydes af flere forhandlere ved registrering på egne navneservere.

team.blue ønsker, at Punktum dk fortsat regulerer forhandlerens vilkår og fungerer som administrator ved problemer, fx snyd eller manglende forpligtelser og udfører data- og ID-kontrol af registranter. team.blue støtter derfor modellen *Primær forhandlerhåndtering* fremfor en *ren forhandlerhåndtering*.

Oplæg af One.com (forhandler)

One.com berettede kort om sin forretning som en del af Group.one, og at deres formål er at skabe online succes for deres kunder.

One.com oplyste, at den nuværende tostrengede model opleves kompleks for deres kunder (registrarer), hvor mange oplever, at deres domænenavn bliver suspenderet som følge af manglende betaling, fordi registrarerne ikke forstår, hvorfor de får en regning fra Punktum dk.

Ifølge One.com er der mange fordele ved at afskaffe registrarhåndtering og overgå til forhandlerhåndtering. Det vil være en fordel for registrarerne, der får en *one stop shop*, oplever ensartethed i forhold til andre domæne-ændelser og får lavere pris. Det vil også være en fordel forretningsmæssigt for Punktum dk, der vil opleve højere fornyelsesrater, DNSSEC og synlighed af .dk-domænenavne. Det vil ifølge One.com derudover være en fordel for samfundet, da en afskaffelse af registrarhåndtering vil frigive ressourcer hos Punktum dk, der vil kunne fokusere på kerneopgaver som sikkerhed og fremmelse af internetudviklingen af samfundet.

One.com oplyste, at man er interesseret i den model, Punktum dk præsenterede som *Primær forhandlerhåndtering*. One.com er dog heller ikke afvisende over for den model, Punktum dk præsenterede som *Ren forhandlermodel*. Det vigtige ved valg af model er, at bevægelsen går mod mere forhandlerhåndtering og et første skridt kunne være at overgå til modellen *Primær forhandlerhåndtering*.

Oplæg af Dansk Erhverv

Dansk Erhverv understregede i sit oplæg fire kriterier, der er vigtige for erhvervslivet i forbindelse med køb af domænenavne. 1) Det skal være let at købe og administrere domænenavne, uanset om der er registrant- eller forhandlerhåndtering. 2) Det skal være billigt. Konkurrence på pris er vigtig, så der sikres sammenhæng mellem pris og kvalitet, samt at prisen ikke bliver så høj, at registrarer fravælger .dk-domænenavne. Derudover 3) skal .dk-zonen fortsætte med at være tryk og 4) registreringsoplysningerne være troværdige, hvilket indebærer en fastholdelse og udvidelse af DNS Sec-signering og ID-kontrol.

Oplæg af Forbrugerrådet Tænk

Forbrugerrådet Tænk oplyste, at man støtter den fleksible model, der er i dag, hvor registranten kan vælge mellem forhandler- eller registrarhåndtering. Det er Forbrugerrådet Tænk's opfattelse, at den nuværende model fortsat er relevant, fordi Punktum dk som mellemlid sikrer stabilitet og sikkerhed, og at priserne holdes nede til gavn for forbrugerne. DIFO har ifølge Forbrugerrådet Tænk vist, at man er robust og "en sikker hånd på rattet". Den nuværende model med Punktum dk som neutral part er ifølge Forbrugerrådet Tænk en sikker og langtidsholdbar model, der gavner forbrugersikkerheden og det brede internetsamfund, samtidig med, at modellen har udviklet sig og er blevet moderniseret undervejs. Forbrugerrådet Tænk udtrykte, at man imidlertid er åben for en ny administrationsmodel, hvis man kan fastholde det nuværende niveau af forbrugerbeskyttelse og sikkerhed i .dk-zonen.

Diskussion om de forskellige administrationsmodeller

One.com

One.com tilkendegav, at en forhandlermodel vil kunne opfylde de kriterier, som ifølge Dansk Erhverv er vigtige for de danske virksomheder. Det vil ifølge One.com også være muligt at

håndtere de bekymringer, der var blevet rejst i forhold til fx sikkerhed og forbrugerbeskyttelse, gennem krav til forhandlerne.

One.com bemærkede, at en ændring af administrationsmodellen naturligvis vil kræve øget kontrol fra Punktum dk, herunder skærpede krav til forhandlerens vilkår samt muligheden for auditeringsprocesser.

One.com anerkender, at større forhandlere sandsynligvis har bedre forudsætninger for at overholde regler og compliancekrav sammenlignet med mindre forhandlere. Dette er dog ikke anderledes end de krav, som allerede stilles gennem eksempelvis GDPR og NIS2, og bør derfor ikke være en hindring for en ændring af modellen.

team.blue

team.blue oplyste, at man ikke oplever, at registranterne ønsker muligheden for at vælge mellem registrant- eller forhandlerhåndtering. Ifølge team.blue er forbrugersikkerheden på nettet uafhængig af administrationsmodellen. Det skyldes, at forhandlerne allerede i dag står for kundernes sikkerhed på nettet, bl.a. hvis forhandleren også har solgt det administrations- eller shopsystem, som kunden måtte have tilknyttet domænet.

Forbrugerombudsmanden

Forbrugerombudsmanden oplyste, at man oplever, at mange internetbrugere bliver snydt på nettet. Valget af administrationsmodel handler derfor ikke kun om, hvad der er nemt for en registrant, men også om, at sikkerheden på internettet opretholdes, herunder data- og ID-kontrol af registranter.

Forbrugerombudsmanden pointerede også vigtigheden i, at Forbrugerombudsmanden som tilsynsmyndighed ved, hvem man skal gå til, når der skal føres tilsyn. Endelig rejste Forbrugerombudsmanden også spørgsmålet om, hvordan man sikrer, at alle er "bonus patere", hvis man fjerner registranthåndtering.

Ved valget af administrationsmodel syntes prisen på et domænenavn ikke i sig selv afgørende grundet det ifølge Forbrugerombudsmanden lave prisniveau.

Danske Bank

Danske Bank anerkendte, at der er sket en udvikling på området, og at de hensyn, der ligger bag den nuværende model, kan have ændret sig.

Danske Bank udtrykte, at man dog stadig ser et hensyn at tage til de mange, mindre forhandlere, der ikke som de multinationale selskaber nødvendigvis kan varetage al administration af deres kunders domænenavne.

Danske Bank pointerede, at der også er et hensyn at tage til de registranter, der i dag selv kan administrere deres domænenavne direkte hos Punktum dk, i stedet for at skulle tvinge dem til at vælge mellem forskellige forhandlere, der alle har et naturligt fokus på egne forretningsinteresser. Danske Bank fremhævede Punktum dk som en troværdig repræsentant for internetsamfundet, herunder at Punktum dk fungerer som prisanker for domænenavnsprisen.

DeiC / i2

DeiC / i2 oplyste, at man som forhandler ikke kan løfte den opgave at tilbyde forhandlerhåndtering og slet ikke opgaven med at varetage data- og ID-kontrol af registranter. DeiC / i2 støtter derfor den tostrengede model, der er i dag.

Netsite

Netsite er grundlæggende enig med One.com og team.blue og anførte, at det ud over Punktum dk er forhandlerne, der kender registranterne bedst, og det er registranterne, der repræsenterer internetsamfundet. Muligheden for registranthåndtering forvirrer ifølge Netsite registranterne og er ikke i registranternes interesse. Ifølge Netsite er det forældet at have en tostrengt model, som den i dag. Netsite så dog gerne, at data- og ID-kontrollen fortsat varetages af Punktum dk.

Netsite pointerede, at det er uden betydning for sikkerheden på en hjemmeside, om domænenavnet er administreret af en forhandler eller af registranten selv, samt at andre domænenavnsendelser (fx .com) ikke er utroværdige, selv om de kun kan administreres af en forhandler. Netsite pointerede tillige, at det i dag og fremadrettet er let at skifte forhandler.

IT-branchen

IT-branchen anførte, at det ved valget af administrationsmodel er vigtigt at have øje for sammenhængen mellem både den valgte administrationsmodel vs. den generelle sikkerhed i .dk-zonen, og den enkelte registrant vs. valgfrihed samt i øvrigt muligheden for konkurrence og innovation. IT-branchen fremhævede i den forbindelse vigtigheden i, at der er plads til, at nye og små forhandlere kan komme ind på markedet og skabe innovation i branchen.

cHosting

cHosting, som er forhandler, støttede forhandlerhåndteringsmodellen. cHosting problematiserede, at registranter i dag ikke har et incitament til at skifte til forhandlerhåndtering, fordi de skal betale mere for at have deres domænenavne håndteret af en forhandler.

Afslutning

Punktum forespurgte de otte tilstedeværende forhandlere, om de accepterede mere kontrol fra Punktum dk's side, såfremt registranthåndtering fjernes. Det gjorde de alle.