



# Fælles tv-forsyning: Økonomiske konsekvenser af mere frit valg

Rapport

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen, 2015

## Indholdsfortegnelse

<b>1</b>	<b>Sammenfatning</b>	<b>3</b>
<b>2</b>	<b>Indledning</b>	<b>5</b>
<b>3</b>	<b>Økonomiske konsekvenser ved mere frit valg</b>	<b>7</b>
3.1	Samlede konsekvenser	7
3.2	Fælles tv-forsyning uden internet	9
3.3	Fælles tv-forsyning med internet	10
3.4	Incentamenter til investering	10
<b>4</b>	<b>Sådan har vi gjort</b>	<b>11</b>
<b>5</b>	<b>Andelen af foreninger, der fortsætter med at tilbyde en fælles tv-løsning</b>	<b>12</b>
5.1	Husstandenes valg	12
5.2	Foreningernes valg	12
<b>6</b>	<b>Beregning af konsekvenser</b>	<b>16</b>
6.1	Konsekvens for dem, der fortsætter i en fælles løsning	17
6.2	Konsekvens for dem, der overgår til en individuel løsning	18
6.3	Konsekvenser for dem, der overgår til streaming og gratis tjenester	20
6.4	Konsekvenser for dem, der overgår til leverandør af kommercielt flow-tv	21
<b>7</b>	<b>Bilag A: Fælles tv-løsning med internet</b>	<b>23</b>
7.1	Andelen af foreninger, der fortsætter med at tilbyde en fælles tv- og internetløsning	23
7.2	Beregning af konsekvenser	24
<b>8</b>	<b>Bilag B. Dataindsamling</b>	<b>26</b>
8.1	Undersøgelse blandt foreninger og boligorganisationer	26
<b>9</b>	<b>Referencer</b>	<b>28</b>

Kolofon	Kontakt
Forfatter(e): Casper Mønsted, Christian Frank & Katrine Ellersgaard	Incentive, Holte Stationsvej 14, 1., DK-2840 Holte
Dato: 8. september 2014	T: (+45) 2916 1223, E: kontakt@incentive.dk
Version: 1	www.incentive.dk

## 1 Sammenfatning

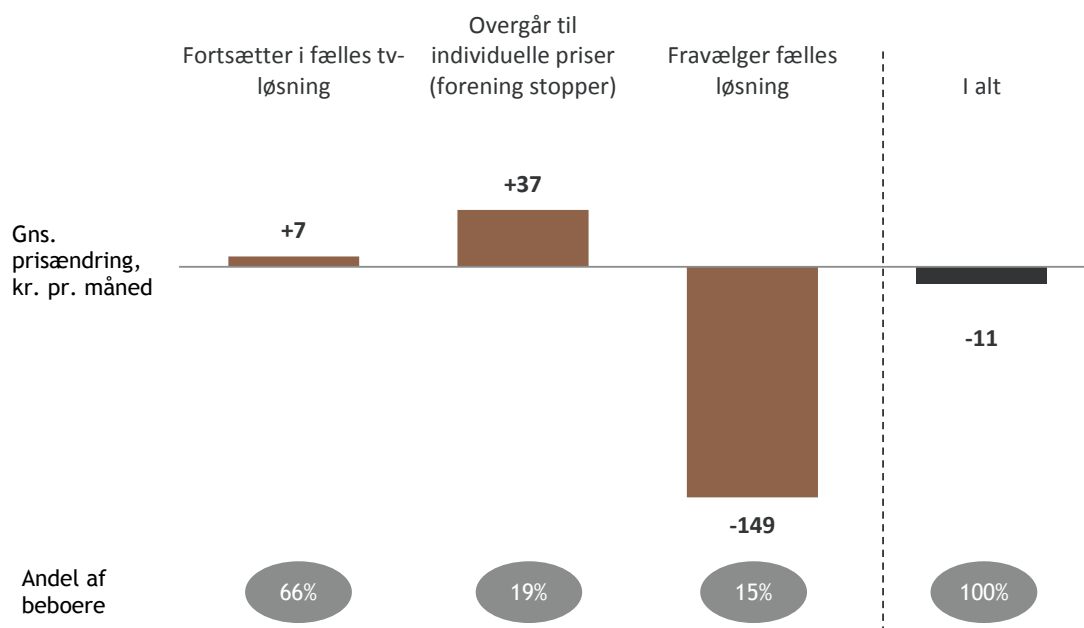
Regeringen, Venstre, Dansk Folkeparti, Socialistisk Folkeparti, Enhedslisten og Det Konservative Folkeparti har vedtaget en ny vækstpakke "Danmark helt ud af krisen". Et af initiativerne i vækstpakken er igangsættelse af en analyse af, om mere frit valg af tv-leverandør vil føre til bedre og billigere tv-løsninger for forbrugerne. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har derfor bedt Incentive om at lave en analyse, der undersøger de økonomiske konsekvenser af mere frit valg.

Analysen viser, at frit valg af tv-leverandør giver en gennemsnitlig besparelse pr. husstand på 11 kr. pr. måned. Det svarer til en prisreduktion på 3,5% og dækker over, at 85% oplever en prisstigning, og 15% oplever et væsentligt prislefald. For de 650.000 husstande, der i dag har en fælles tv-løsning, svarer det til en samlet besparelse for forbrugerne på ca. 68 mio. kr. årligt.<sup>1</sup>

---

*Forventet gennemsnitlig prisændring pr. måned ved at indføre frit valg*

---



---

66% af husstandene forventes at fortsætte med den fælles tv-løsning. De betaler en uændret pris for selve tv-pakkerne, men får en gennemsnitlig prisstigning på 7 kr., fordi de faste udgifter bliver fordelt på færre husstande.

19% af husstandene ønsker at fortsætte med den fælles tv-løsning, men har ikke mulighed for det, fordi foreningen stopper med at tilbyde den. Denne gruppe oplever en gennemsnitlig prisstigning på 37 kr.

---

<sup>1</sup> I dette tal har vi ikke medregnet en besparelse for de ca. 20% af husstandene, der bor i foreninger med sløjfeanlæg.

## Fælles tv-forsyning: Økonomiske konsekvenser af mere frit valg

Det skyldes, at husstandene køber en tilsvarende tv-løsning (og evt. internet) til udbydernes individuelle priser.

15% af husstandene forventes at vælge den fælles tv-løsning fra. De opnår i gennemsnit en månedlig besparelse på 149 kr., fordi de køber et billigere produkt, modtager gratiskanaler via en stueantenne eller helt fravælger tv.

Konsekvenserne ved frit valg afhænger af, om husstanden har internet inkluderet i tv-løsningen. De 75% af husstandene, der har en fælles tv-løsning uden internet, sparer i gennemsnit 16 kr. pr. måned ved frit valg. De 25% af husstandene, der har internet inkluderet, får i gennemsnit en prisstigning på 3 kr. pr. måned.

## 2 Indledning

### Baggrund

Regeringen, Venstre, Dansk Folkeparti, Socialistisk Folkeparti, Enhedslisten og Det Konservative Folkeparti har vedtaget en ny vækstpakke ”Danmark helt ud af krisen”. Et af initiativerne i vækstpakken er igangsættelse af en analyse af, om mere frit valg af tv-leverandør vil føre til bedre og billigere tv-løsninger for forbrugerne. Der er politisk fokus på, at ændrede regler ikke forringer forbrugernes vilkår.

Deloitte har i juni 2013 undersøgt de økonomiske konsekvenser ved frit tv-valg og konkluderer, at hvis forbrugere med fælles tv-valg skulle betale det samme som forbrugere med frit valg, ville 45% af forbrugerne opleve prisstigninger i størrelsesordenen 28-52%. Deloitte's undersøgelse antager dermed, at alle fælles tv-løsninger bliver erstattet af individuelle aftaler. I praksis kan ejer-, andelsforeninger, udlejere og boligorganisationer imidlertid fortsætte med at tilbyde den fælles tv-løsning, selvom reglerne bliver ændret.

For at få dette aspekt med i vurderingen af de økonomiske konsekvenser har Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen bedt Incentive om at lave en analyse, der tager højde for både boligforeningernes og husstandenes reaktion på frit valg.

Denne analyse supplerer dermed Deloitte's undersøgelse ved at inkludere,:

1. i hvilket omfang boligforeninger, andelsforeninger mv. fortsat vil tilbyde en fælles tv-løsning ved frit valg.
2. at husstandene ved frit valg får mulighed for at vælge andre leverandører af tv, der passer bedre til deres behov.

### Regler om frit valg

Regler om frit valg kan udformes på flere forskellige måder. Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har til brug for denne analyse defineret, at frit valg betyder, at husstande får mulighed for at fravælge den fælles tv-løsning og undgå at betale til det.

Mere præcist betyder det, at:

- + udgifter til tv-pakker og administration kun betales af de husstande, der ønsker at modtage den fælles tv-løsning.
- + investeringer, drift og vedligehold også kun betales af de husstande, der ønsker at modtage den fælles tv-løsning.

### Afgrænsning

Om frit valg stiller forbrugerne ringere eller bedre, afhænger ikke kun af, hvor meget de skal betale, men også af, om de får et produkt, der passer til deres behov. Fx kan en forbruger sagtens få gevinst ved at vælge en dyrere tv-løsning, hvis bare kvaliteten i hans eller hendes optik står mål med prisen.

Frit valg giver forbrugerne mulighed for at vælge mellem flere tv-leverandører. Det er i sig selv til gavn for forbrugerne, fordi de får det produkt, de selv ønsker. Fokus i denne analyse er på at beregne de økonomiske konsekvenser ved frit valg, dvs. forbrugernes forventede betaling for tv-forsyning. Det er altså ikke analysens formål at beregne ændringen i forbrugervelfærd ved at indføre frit valg af tv-leverandør.

Særligt i gamle ejendomme er de såkaldte sløjfeanlæg udbredt. I disse anlæg er det ikke teknologisk muligt at koble enkelte husstande fra den fælles løsning. Interview med interessenter i branchen og vores spørgeskemaundersøgelse blandt foreninger indikerer, at ca. 20% af alle husstande med en fælles tv-forsyning har sløjfeanlæg. Det er endnu ikke afklaret, hvordan man skal håndtere udfordringen med sløjfeanlæg, hvis frit valg bliver indført. Vi har derfor ikke medregnet konsekvenserne for denne gruppe.

Derudover er der nogle foreninger, der allerede i dag har frit valg af tv-leverandør. Regelændringer om frit valg påvirker ikke dem, og vi har derfor ikke medtaget denne gruppe i analysen.

Endelig baserer vores prisestimer sig på, at konkurrencesituationen ikke ændres, hvis der bliver indført frit valg. Det er ikke nødvendigvis tilfældet, idet ændrede markedsvilkår kan påvirke konkurrencen og dermed prisdannelsen. Almindeligvis vil mere frit valg føre til øget konkurrence og dermed lavere priser. Vi har i denne analyse ikke undersøgt, om der er særlige forhold på dette marked, der kan betyde, at denne konklusion ikke gælder her.

### Rapportens struktur

I kapitel 3 gennemgår vi de økonomiske konsekvenser ved at indføre frit valg af tv-leverandør. I kapitel 4 skitserer vi kort, hvordan vi har lavet analysen. I kapitel 5 redegør vi for, hvor stor en andel af foreningerne, der vil fortsætte med at tilbyde en fælles tv-løsning. Endelig beskriver vi i kapitel 6, hvordan vi har beregnet konsekvenserne ved frit valg.

I bilag A gennemgår vi udregninger for husstande, der i dag har en fælles tv-løsning, der inkluderer internet, og i bilag B redegør vi for dataindsamlingen.

### 3 Økonomiske konsekvenser ved mere frit valg

Fælles tv-løsninger er mest udbredt i lejeboliger, ejerlejligheder og andelsboliger. Deloitte (2013) har opgjort det relevante antal boliger til ca. 1 mio. Heraf har ca. 650.000 husstande en fælles tv-løsning, mens de resterende 350.000 har en individuel tv-løsning.

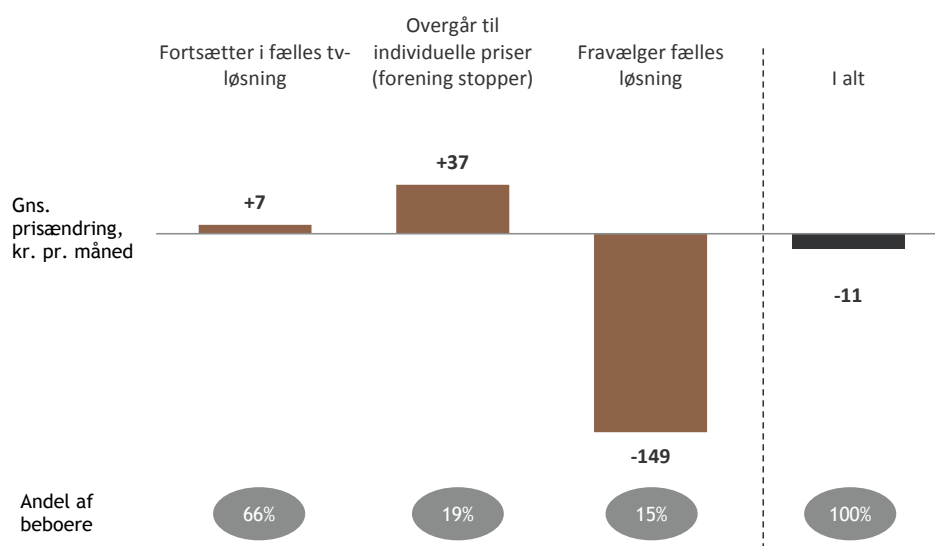
75% af husstandene med fælles tv-forsyning har iflg. Deloitte (2013) ikke internet inkluderet i deres tv-løsning (487.500 husstande). Hos de resterende 25% (162.500 husstande) er internet inkluderet.

I dette afsnit rapporterer vi først de samlede økonomiske konsekvenser af frit valg. Herefter viser vi, hvordan konsekvenserne afhænger af, om foreningen har internet inkluderet i den fælles løsning eller ej.

#### 3.1 Samlede konsekvenser

Analysen viser, at frit valg af tv-leverandør giver en gennemsnitlig besparelse pr. husstand på 11 kr. pr. måned, jf. figur 1. Det svarer til en prisreduktion på 3,5%. For de 650.000 husstande, der i dag har en fælles tv-løsning, svarer det til en samlet besparelse på ca. 68 mio. kr. årligt.<sup>2</sup>

Figur 1: Forventet gennemsnitlig prisændring pr. måned ved at indføre frit valg



<sup>2</sup> I dette tal har vi ikke medregnet en besparelse for de ca. 20% af husstandene, der bor i foreninger med sløjfeanlæg.

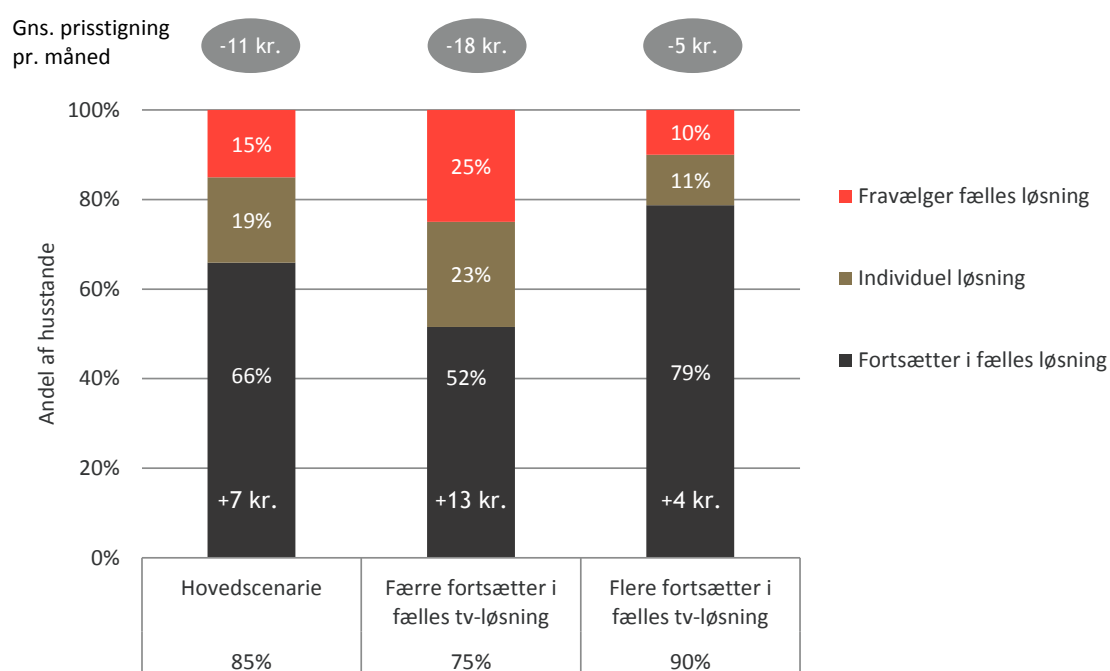
66% af husstandene forventes at fortsætte med den fælles tv-løsning. De betaler en uændret pris for selve tv-pakkerne, men får en gennemsnitlig prisstigning på 7 kr., fordi de faste udgifter bliver fordelt på færre husstande.

19% af husstandene ønsker at fortsætte med den fælles tv-løsning, men har ikke denne mulighed, fordi foreningen stopper med at tilbyde den. Denne gruppe oplever en gennemsnitlig prisstigning på 37 kr. Det skyldes, at vi forudsætter, at de køber en tilsvarende tv-løsning (og evt. internet) til udbydernes individuelle priser.

15% af husstandene forventes at vælge den fælles løsning fra. De opnår i gennemsnit en månedlig besparelse på 149 kr., fordi de køber et billigere produkt, modtager gratis kanaler via en stueantenne eller helt fravælger tv.

Baseret på boligforeningernes nuværende erfaringer har vi estimeret, at 85% af husstandene ønsker at fortsætte i en fælles løsning. I figur 2 rapporterer vi følsomhedsanalysen for, hvad der sker, hvis 75% eller 90% ønsker at fortsætte.

Figur 2: Konsekvens af frit valg i hovedscenariet, og hvis færre og flere fortsætter i den fælles tv-løsning.



Note: Figuren viser, hvordan husstandene fordeler sig på de forskellige muligheder, og hvor meget den gennemsnitlige pris ændrer sig afhængig af, hvor mange der fortsætter i den fælles tv-løsning.

Bemærk, at besparelsen for de husstande, der fortsætter i en fælles løsning, afhænger af, hvor mange andre husstande i samme forening, der fortsætter. Det skyldes, at de faste omkostninger skal fordeles blandt de resterende brugere. Prisændringen for de resterende grupper afhænger ikke af, hvor mange husstande, der vælger den fælles tv-løsning fra.



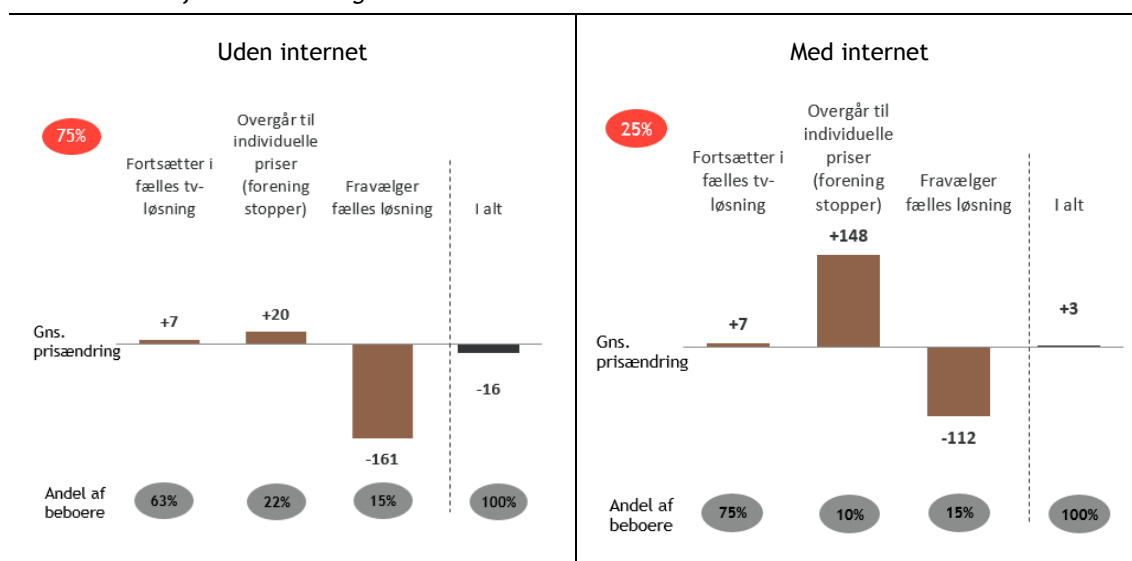
Følsomhedsanalyserne viser samlet set, at den gennemsnitlige husstand sparer mellem 5 kr. og 18 kr. pr. måned. Det svarer til en besparelse på mellem 2% og 6% og en samlet årlig besparelse på mellem 31 mio. kr. og 115 mio. kr.

Konsekvenserne ved frit valg afhænger af, om husstanden har internet inkluderet i tv-løsningen. De 75% af husstandene, der har en fælles tv-løsning uden internet, sparer i gennemsnit 16 kr. pr. måned ved frit valg. De 25% af husstandene, der har internet inkluderet, oplever i gennemsnit en prisstigning på 3 kr. pr. måned.

Forskellen skyldes to faktorer. For det første er prisforskellen mellem fælles tv-løsning og individuel tv-løsning større for husstande, der i dag har internet inkluderet i den fælles tv-løsning. Husstande, der køber et tilsvarende tv- og internetprodukt til individuelle priser, oplever således en prisstigning på 148 kr. pr. måned, mens de, der kun køber et tilsvarende tv produkt, oplever en prisstigning på 20 kr. pr. måned.

Derudover er besparelsen for dem, der fravælger den fælles tv- og internetløsning, mindre, fordi de også skal tilkøbe et separat internetabonnement. Konsekvenserne for de to grupper er vist i figur 3.

Figur 3: Forventet prisændring ved at indføre frit valg afhængig af, om internet er inkluderet i den fælles tv-løsning



### 3.2 Fælles tv-forsyning uden internet

I tabel 1 viser vi de detaljerede konsekvenser for husstande, der ikke har internet inkluderet i den fælles tv-løsning. Hvor stor besparelsen er, afhænger af, hvilket alternativ husstandene skifter til.

Husstande, der skifter til en ny tv-leverandør, opnår en besparelse på 47 kr. fordi de forventes at vælge en mindre og billigere løsning end deres nuværende.

*Tabel 1: Konsekvens af frit tv-valg for husstande med fælles tv-forsyning*

	Andel af husstande	Pris før, kr. pr. mdr.	Pris efter, kr. pr. mdr.	Prisændring, kr. pr. mdr.
Fortsætter i fælles tv-løsning	63%	284	291	+7
Overgår til individuelle priser (ønskede at fortsætte i fælles)	22%	284	304	+20
Ny leverandør	7%	284	237	-47
Streaming	4%	284	45	-239
Gratis tjenester	4%	284	0	-284
Samlet effekt for den gennemsnitlige husstand				-16

Husstande, der skifter til en streamingtjeneste, opnår i gennemsnit en besparelse på 239 kr., mens husstande, der fravælger kommercielt tv og udelukkende benytter sig af gratis tjenester, sparer 284 kr.

### 3.3 Fælles tv-forsyning med internet

I tabel 2 viser vi konsekvensen af frit valg for husstande med internet inkluderet i den fælles tv-løsning. De husstande, der vælger en alternativ leverandør af flow-tv og tilkøber en separat internetløsning, får en besparelse på 1 kr. pr. måned. Husstande, der erstatter den fælles tv- og internetløsning med streaming og internet, sparer i gennemsnit 180 kr. mens de husstande, der alene tilkøber et internetabonnement og benytter sig af gratis tjenester, sparer 239 kr. pr. måned.

*Tabel 2: Konsekvens af frit tv-valg for husstande med fælles tv-forsyning og internet*

	Andel af husstande	Pris før, kr. pr. mdr.	Pris efter, kr. pr. mdr.	Prisændring, kr. pr. mdr.
Fortsætter i fælles tv-løsning	75%	425	432	+7
Overgår til individuelle priser (ønskede at fortsætte i fælles)	10%	425	573	+148
Ny leverandør	7%	425	423	-1
Streaming	4%	425	245	-180
Gratis tjenester	4%	425	186	-239
Samlet effekt for den gennemsnitlige husstand				+3

### 3.4 Incitament til investering

En ændring til frit valg kan have betydning for foreningernes og udbydernes incitament til at investere i at opgradere og forbedre infrastrukturen. Med frit valg er foreningerne ikke længere sikre på at have samme antal husstande at fordele de faste omkostninger på, og udbyderen er heller ikke sikret samme indtjening som tidligere.

Omvendt er denne usikkerhed formentlig ikke meget anderledes end den usikkerhed, der er i de fleste andre brancher, hvor der investeres på markedsvilkår.

## 4 Sådan har vi gjort

Hvis man gør det muligt at fravælge den fælles tv-løsning, ændrer man mulighederne for både husstande og for foreninger.

Husstandene får mulighed for at vælge deres nuværende fælles tv-løsning fra og har overordnet fire valgmuligheder:

- + At fortsætte i fælles tv-løsning med den nuværende tv-pakke (hvis den fortsat tilbydes).
- + At skifte til streaming. Husstanden fravælger kommercielle tv-pakker og vælger i stedet et betalt streamingabonnement (ud over gratis tjenester).
- + At skifte til gratis tjenester. Husstanden fravælger kommercielle tv-pakker.
- + At skifte til en ny leverandør af kommercielt flow-tv.

Og foreningerne har overordnet har to muligheder:

- + At stoppe med at udbyde en fælles tv-løsning.
- + At fortsætte med at udbyde en fælles tv-løsning.

Foreningernes beslutning om at fortsætte med at udbyde en fælles løsning afhænger bl.a. af, hvor mange af foreningens husstande der ønsker at fortsætte i en fælles løsning. Ligeledes afhænger husstandenes valg af, om foreningen fortsætter med at udbyde en fælles løsning.

To centrale forhold er afgørende for at kunne beregne de økonomiske konsekvenser. For det første er det nødvendigt at have en formodning om, hvor stor en andel af foreningerne der fortsat forventer at tilbyde en fælles tv-løsning. Det har vi afdækket ved en spørgeskemaundersøgelse blandt boligforeninger. For det andet er det nødvendigt at have en formodning om, hvad husstandene vælger, og hvad de skal betale. Her benytter vi en række kilder, hvoraf den mest centrale er Deloitte (2013). Flere af inputtene er i sagens natur behæftet med usikkerhed, og vi analyserer derfor resultaternes robusthed ved hjælp af følsomhedsanalyser.

I kapitel 5 undersøger vi, hvor stor en andel af foreningerne der fortsætter med at tilbyde en fælles tv-løsning. Det gør vi ved først at gennemgå, hvor stor en del af husstandene der ønsker at fortsætte i den fælles løsning og herefter, hvor stor en andel af foreningerne der fortsat ønsker at udbyde den. I kapitel 6 beregner vi konsekvenserne for husstande med fælles-tv uden internet. Kapitlet er struktureret som vist i figur 4.

Figur 4: Foreningernes- og husstandenes valgmuligheder, hvis man indfører frit valg

		Husstandenes ønskede adfærd		
		Fælles tv-løsning	Streaming og gratis tjenester	Ny leverandør af kommercielt flow-tv
Foreningens fælles tv-løsning	Fortsætter	Afsnit 6.1	Afsnit 6.3	Afsnit 6.4
	Stopper	Afsnit 6.2		

## 5 Andelen af foreninger, der fortsætter med at tilbyde en fælles tv-løsning

Foreningernes beslutning om at fortsætte med at udbyde en fælles tv-løsning afhænger af, hvor mange af husstandene der ønsker at benytte den. I dette afsnit beskriver vi derfor først, hvor mange husstande der ønsker at fortsætte med den fælles tv-løsning. Derefter redegør vi for, hvor stor en andel af foreningerne der forventes at fortsætte med at tilbyde den fælles tv-løsning.

### 5.1 Husstandenes valg

Baseret på boligforeningernes egne erfaringer forudsætter vi i hovedscenariet, at 85% af husstandene gerne vil fortsætte i en fælles tv-løsning. Forudsætningen understøttes af Deloitte (2013), hvor 11% svarer, at de helt sikkert vil vælge en anden leverandør ved frit valg, og 12% svarer, at de sandsynligvis vil vælge en anden leverandør ved frit valg, jf. tabel 3.

I følsomhedsanalysen analyserer vi et interval på 75% til 90%.

Tabel 3: Andel af husstande i fælles tv-løsning, der ønsker at fortsætte

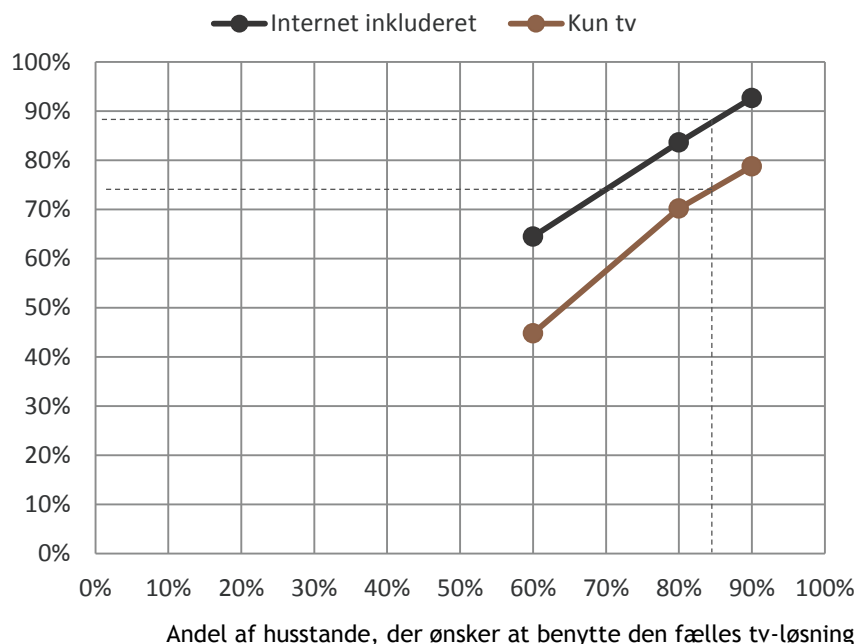
Beskrivelse	Svar	Andel, der ønsker at fortsætte	Kilde
Hovedscenarie	-	85%	-
Følsomhed	-	75%-90%	-
Hvor stor en andel af husstandene har fravalgt foreningens tv-løsning i de foreninger, hvor det er muligt?	14%	86%	Incentives spørgeskemaundersøgelse, se afsnit 8.1.
Jeg ville helt sikkert vælge en anden leverandør ved frit valg	11%	89%	Deloitte (2013), figur 11. <sup>2</sup>
Jeg ville sandsynligvis vælge en anden leverandør ved frit valg	12%	77% <sup>1</sup>	Deloitte (2013), figur 11. <sup>2</sup>

<sup>1</sup> Den relevante andel er de husstande, der svarer, at de enten "helt sikkert" eller "sandsynligvis" vil vælge en anden leverandør ved frit valg. <sup>2</sup> Spørgsmålsteksterne i figur 11 er blevet byttet om i forhold til data.

### 5.2 Foreningernes valg

Vi har undersøgt, hvad foreninger og boligorganisationer vil gøre, hvis husstandene kan fravælge den fælles tv-løsning. Vi beskriver undersøgelsen nærmere i afsnit 8.1.

Figur 5: Andel af foreninger, der fortsætter med at udbyde en fælles løsning



Kilde: Incentives spørgeskemaundersøgelse, se afsnit 8.1.

Note: Svaret er vægtet i forhold til antal husstande i foreningerne.

Spørgsmål: Den præcise spørgsmålstekst er vist i boksen nedenfor.

Antal respondenter: 603 (der repræsenterer ca. 260.000 husstande).

Undersøgelsen viser, at de fleste foreninger forventer at fortsætte med at tilbyde en fælles tv-løsning, hvis det bliver muligt for husstandene at fravælge den. Hvis 85% af foreningens husstande (vores hovedscenarie for husstandenes adfærd) ønsker at fortsætte i en fælles løsning, vil 74% af de foreninger, der tilbyder en fælles tv-løsning, fortsætte med at udbyde det, jf. figur 5. I hovedscenariet betyder det, at 63% af husstandene fortsætter med den fælles løsning, og 22% overgår til individuelle priser.

Blandt foreninger, der har internet inkluderet i prisen, vil 88% af foreningerne fortsætte med at tilbyde den fælles løsning.

Om foreningerne fortsat vil udbyde den fælles tv-løsning, afhænger bl.a. af, hvor stor en andel der ønsker at benytte den fælles tv-løsning. Ved en tilslutning på 70% vil 58% af de foreninger, der kun udbyder tv, fortsætte med at udbyde en fælles løsning. Tilsvarende vil 74% af de foreninger, hvor internet er inkluderet, fortsætte med at udbyde den fælles løsning.

**Boks 1: Sådan har vi spurgt, om foreningerne vil fortsætte med at tilbyde en fælles tv-løsning**

Regeringen har gennem længere tid haft fokus på muligheden for at liberalisere reglerne om fælles tv-forsyning. Formålet er, at det skal være muligt for husstande at fravælge en fælles tv-løsning og ikke betale til den.

Forestil dig, at reglerne bliver udformet på følgende måde:

- + Udgifter til tv-pakker og administration betales kun af de husstande, der ønsker at modtage den fælles tv-løsning.
- + Investeringer, drift og vedligehold betales også kun af de husstande, der ønsker at modtage den fælles tv-løsning.

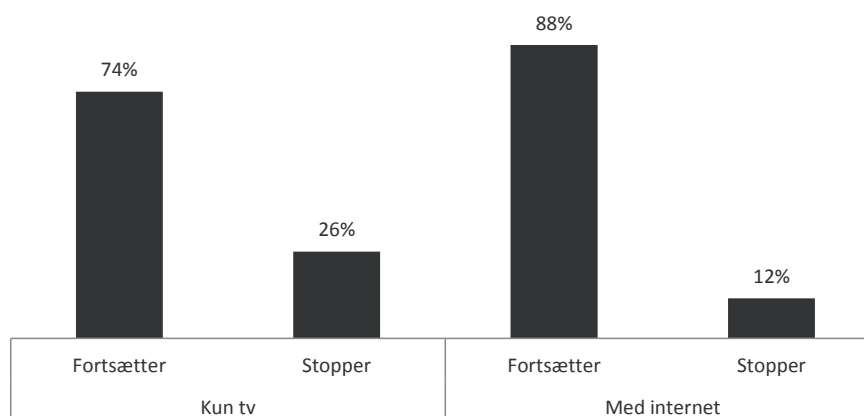
Tror du, at jeres forening fortsat ville tilbyde en fælles tv-løsning i denne situation?

Da dit svar muligvis afhænger af husstandenes opbakning til den fælles tv-løsning, beder vi dig overveje dit svar i tilfælde af, at hhv. 90%, 80% eller 60% ønsker at modtage den fælles tv-løsning.

	Ja	Nej	Ved ikke
Hvis 90% af husstandene ønsker at modtage den fælles tv-løsning			
Hvis 80% af husstandene ønsker at modtage den fælles tv-løsning			
Hvis 60% af husstandene ønsker at modtage den fælles tv-løsning			

Resultaterne er opsummeret i figur 6.

*Figur 6: Andel af foreninger, der henholdsvis fortsætter og stopper, hovedscenarie*



Note: Svaret er vægtet i forhold til antal husstande i foreningerne.

### Hvorfor vælger nogle foreninger at stoppe?

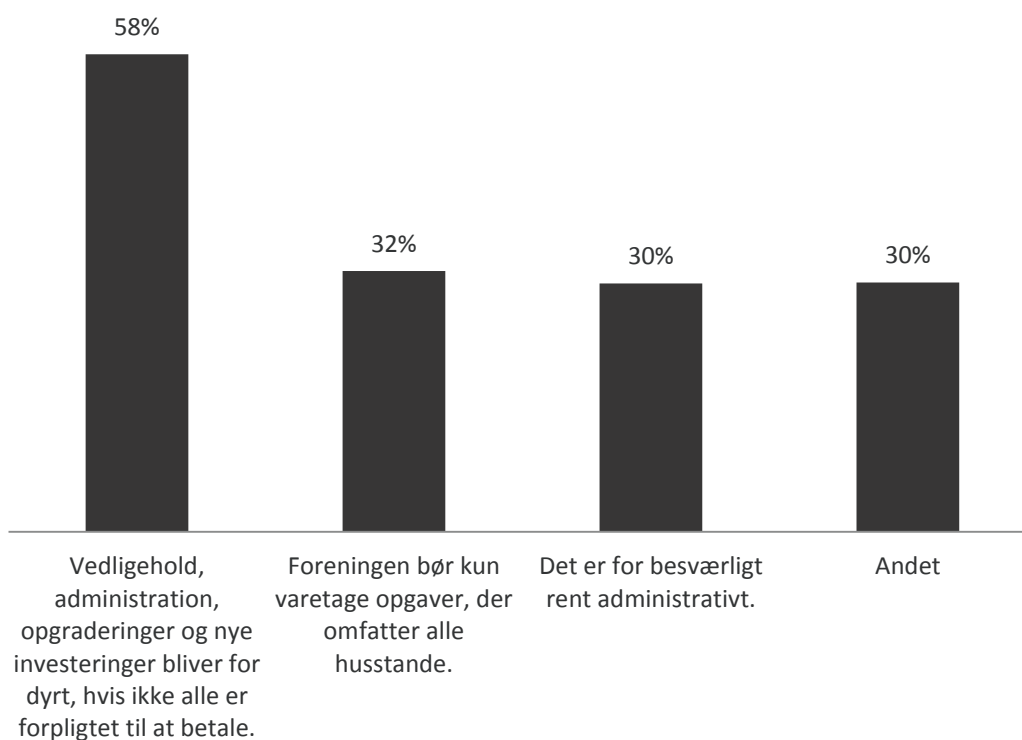
En fælles tv-løsning er forbundet med både faste og variable omkostninger. De faste omkostninger består af bl.a. administration og vedligehold samt investeringer i infrastrukturen. Betalingen til selve tv-pakkerne er variabel og afhænger i nogen grad af antallet af tilslutninger.

Når alle husstandene indgår i en fælles tv-løsning, betaler alle et bidrag til de faste omkostninger. Med en ændring til frit valg kan husstande, der ikke ønsker at deltage i den fælles tv-løsning, fravælge den og dermed undgå at betale til både de faste og de variable omkostninger. Med en lavere tilslutning er der altså færre husstande til at dække de faste omkostninger, og en fælles løsning bliver derfor alt andet lige dyrere for de tilbageværende husstande.

58% af foreningerne angiver dette som årsag til eventuelt at stoppe med at udbyde en fælles tv-løsning (jf. figur 7).

Ca. 30% af foreningerne mener, at man kun bør varetage opgaver, der vedrører alle husstande. En tilsvarende andel påpeger det administrative besvær ved at forvalte en fælles tv-løsning, hvor ikke alle deltager.

Figur 7: Årsager til ikke længere at udbyde en fælles tv-løsning



Kilde: Incentives spørgeskemaundersøgelse, se afsnit 8.1.

Spørgsmålstekst: Hvorfor tror du, at foreningen ikke længere vil tilbyde en fælles tv-løsning?

Antal respondenter: 382 (der repræsenterer ca. 176.000 husstande)

## 6 Beregning af konsekvenser

I dette kapitel beskriver vi, hvor stor en andel af husstandene, der vælger de enkelte muligheder og hvilke priser de skal betale. Medmindre andet er angivet, er priserne opgjort i 2013-prisniveau for at sikre sammenlignelighed med Deloitte (2013). De tilsvarende beregninger for foreninger med fælles tv inklusiv internet findes i bilag A.

### Priser før frit valg

For hver af situationerne sammenligner vi de forventede fremtidige priser med priserne før frit valg. Før frit valg betalte husstandene i gennemsnit 284 kr. pr. måned for at deltage i den fælles tv-forsyning, jf. tabel 4.

Tabel 4: Vægtet gennemsnitspris før frit valg, husstande med fælles tv-forsyning uden internet

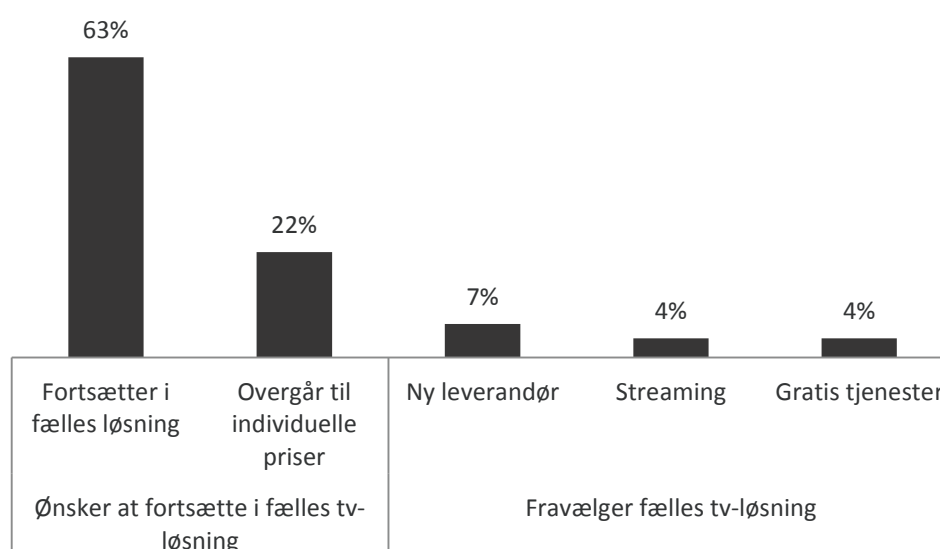
Pakkestørrelse	Andel	Pris (kr. pr. måned)
Stor	56%	361
Mellem	17%	274
Lille	27%	131
Vægtet gennemsnitspris		284

Kilde: Deloitte (2013).

### Husstandenes adfærd

Figur 8 opsummerer, hvor stor en andel af husstandene, der forventes at vælge de forskellige muligheder.

Figur 8: Husstandenes adfærd, hovedscenarie



Som beskrevet tidligere, ønsker 85% af husstandene at fortsætte med den fælles tv-løsning. Da 74% af foreningerne fortsætter med at tilbyde en fælles tv-løsning, betyder det, at 63% af husstandene kan fortsætte i den fælles tv-løsning, og at 22% ikke har mulighed for det. De 15%, der ønsker at fravælge



den fælles tv-løsning, fordeler sig med 7% til en ny kommerciel leverandør af flow-tv, 4% til streaming og 4% til gratis tjenester.

## 6.1 Konsekvens for dem, der fortsætter i en fælles løsning

I dette afsnit beskriver vi konsekvenserne for de 63% af husstandene, der fortsætter i den fælles løsning.

### Pris for tv-pakke

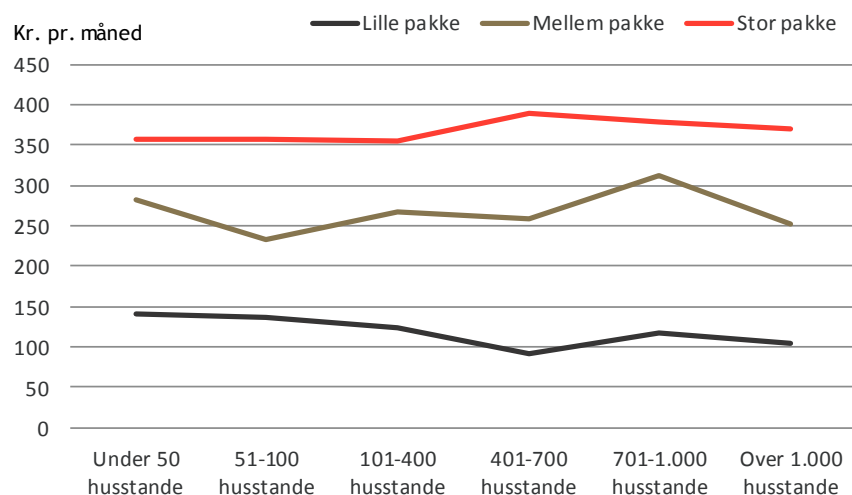
Vores interessentinterview med både YouSee og Stofa afdækker, at leverandørernes priser over for boligforeningerne vil være uændrede i langt de fleste tilfælde.

I vores interview med YouSee forklarede de deres prissætning på følgende måde:

*”Prisen for at modtage kabel-tv fastsættes via en forhandling, hvor både antallet potentielle og faktiske tilslutninger indgår. YouSee kræver ikke, at samtlige husstande er omfattet af aftalen, og prisen påvirkes ikke, hvis et mindre antal husstande ikke ønsker tv via foreningen, men hvis antallet af tilsluttede husstande falder drastisk, kan det selvfølgelig give anledning til en reforhandling.”*

Vi har desuden benyttet data fra Deloitte (2013) til at undersøge sammenhængen mellem foreningens størrelse og den pris, som husstandene betaler. Resultatet ses i figur 9 og indikerer, at der ikke er nogen klar sammenhæng mellem foreningens størrelse og prisen for mellem og stor pakke. Der lader til at være en svag negativ sammenhæng for den lille pakke. Resultatet bekræfter dermed, at husstandene næppe oplever en prisstigning på deres tv-pakke som følge af et fald i antallet af tilslutninger.<sup>3</sup>

Figur 9: Pris pr. måned for fælles tv-løsninger i foreninger af varierende størrelse



Kilde: Egne beregninger med udgangspunkt i data fra Deloitte (2013)

<sup>3</sup> Vi opnår samme konklusion ved at undersøge prisen og foreningens størrelse for de husstande som både har tv og internet i en fælles løsning.

### Fordeling af faste omkostninger

Frit valg betyder i denne analyse, at husstandene kan vælge den fælles tv-løsning fra og undgå at betale alle omkostninger, der er relateret til tv-forsyning. Hvis ikke alle foreningens husstande fortsætter i en fælles løsning, er der derfor færre til at betale de faste omkostninger.

I et interessentinterview med Stofa har de oplyst, at de faste omkostninger, der er forbundet med drift, vedligehold, opgradering og administration, er ca. 55 kr. pr. husstand pr. måned, hvilket svarer til 18% af den samlede pris på Stofas mellempakke. Størrelsesordenen er bekræftet af andre interessenter i branchen.

I foreninger, der ikke ejer deres eget antenneanlæg, er der ingen faste omkostninger forbundet med drift og vedligehold af anlægget. Vi forudsætter derfor, at det kun er husstande i foreninger, der ejer deres eget anlæg, der vil opleve en stigning i prisen. Iflg. YouSee ejer ca. 70% af ejendommene/foreningerne på lejeboligmarkedet deres eget anlæg.

I de foreninger, der fortsætter med at udbyde den fælles løsning, skal de faste omkostninger derfor fremover fordeles på de 85% af husstandene, der fortsat ønsker at modtage den fælles tv-løsning. Det svarer til, at de faste omkostninger (og den samlede pris) i gennemsnit stiger med 7 kr. pr. måned<sup>4</sup>, jf. tabel 5.

Tabel 5: Prisstigning for husstande, der fortsætter i den fælles tv-løsning, kr. pr. måned

	Lavt scenarie Beboertilslutning: 75%	Hovedscenarie Beboertilslutning: 85%	Højt scenarie Beboertilslutning: 90%
Nuværende pris	284	284	284
Stigning, fordi der er færre til at dække de faste omkostninger	13	7	4
Pris efter	297	291	286

Kilde: Beregning baseret på tal fra udbyder

Prisen stiger altså med 7 kr. pr. måned for de 63% af husstandene, der fortsætter med en fælles tv-løsning.

## 6.2 Konsekvens for dem, der overgår til en individuel løsning

I de foreninger, der stopper med at tilbyde en fælles tv-løsning, er der husstande, der ønskede at fortsætte med deres nuværende fælles tv-løsning. Det får de ikke længere mulighed for. Som beskrevet ovenfor drejer det sig om 22% af husstandene.

I Deloitte (2013) undersøges prisen på en individuel tv-løsning. En individuel tv-løsning er iflg. Deloitte defineret ved, at husstandene selv har valgt deres tv-udbyder, i modsætning til husstande, der bor i en forening, hvor der er en fast udbyder. Med denne definition kan individuel tv-forsyning altså betyde to ting: 1) at husstandene selv køber tv direkte fra udbyderen eller 2) at foreningen udbyder en tv-løsning,

<sup>4</sup> Beregnes som  $55 \text{ kr.} * (15\% / 85\%) * 70\% = 7 \text{ kr.}$

som husstanden ikke er tvunget til at benytte. Beregninger baseret på Deloitte's data viser, at 80% af dem med individuel tv-forsyning betaler direkte til udbyderen og ikke til foreningen.

Individuel tv-forsyning er i gennemsnit dyrere end fælles tv-løsning, men billigere end tv-leverandørernes listepreiser. Deloitte (2013) nævner tre årsager til, at de individuelle priser i gennemsnit er lavere end listepreiserne:

- + Nogle bor i en ejendom, hvor man i fællesskab har formået at forhandle en bedre pris – selvom der ikke er tvunget valg.
- + Nogle har købt tv-pakken tilbage i en tid, hvor priserne var lavere end de eksisterende listepreiser.
- + Nogle har købt tv-pakken til en kampagnepris og betaler derfor mindre end listepreiserne.

De samme argumenter (med undtagelse af nummer to) gælder for husstande i foreninger, der stopper med at tilbyde en fælles tv-løsning. Vi antager derfor, at de individuelle priser gælder for denne gruppe.

I gennemsnit har husstande med individuel tv-løsning en mindre tv-pakke end husstande med fælles tv-løsning. Da husstanden i udgangspunktet ønskede at fortsætte i den fælles løsning, antager vi, at vedkommende var tilfreds med størrelsen af tv-pakken og ønsker at beholde denne størrelse i en individuel løsning. Vi forudsætter derfor samme fordeling af pakkestørrelse som i den fælles løsning, men til de individuelle priser. Det giver en vægtet pris på 304 kr. pr. måned, jf. tabel 6. Det svarer til en prisstigning på 20 kr. i forhold til den nuværende fælles tv-løsning.

Tabel 6: Vægtet gennemsnitspris ved individuelle priser og samme tv-pakke som før frit valg

Pakkestørrelse	Andel, fælles løsning	Pris (kr. pr. måned), individuel løsning
Stor	56%	366
Mellem	17%	283
Lille	27%	188
Total		304

Kilde: Egne beregninger med udgangspunkt i data fra Deloitte (2013).

Det er vanskeligt at forudsige, hvad der præcis vil ske i foreninger, der ophører med at tilbyde en fælles tv-løsning, og der er derfor usikkerhed forbundet med prisen.

I praksis er det sandsynligt, at prisstigningen vil få husstandene til at vælge en mindre tv-pakke eller en billigere leverandør. Man kan også forestille sig, at foreningen sælger/overdrager sit anlæg til udbyderen mod at bibeholde foreningens nuværende pris. Begge dele vil alt andet lige vil gøre prisstigningen mindre. Omvendt er det også muligt, at flere skal betale listepreisen, eller at husstandene har etableringsomkostninger ved at skifte til en individuel løsning. Dette vil gøre prisstigningen større.

Den faktiske pris kan være op til 23% højere end de individuelle priser, før der ikke længere er en samlet gennemsnitlig besparelse ved at indføre frit valg for husstande med fælles tv-forsyning uden internet.

### 6.3 Konsekvenser for dem, der overgår til streaming og gratis tjenester

Husstande, der fravælger at købe abonnement hos en tv-leverandør, vil altid have adgang til at modtage DR's seks kanaler og TV2 Regionerne via en stueantenne eller på nettet. Derudover har de mulighed for at benytte gratis tjenester på nettet eller tilkøbe en streamingtjeneste.

I dag har ca. 8% af alle husstande fravalgt at have kommercielle tv-pakker, jf. Wilke (2014).

Mange husstande med fælles tv-løsning har ikke denne mulighed. Vi ser ingen grund til at tro, at husstande, der i dag har en fælles tv-løsning, adskiller sig fra befolkningen generelt på dette område. Vi antager derfor, at 8% ønsker at fravælge kommercielle tv-pakker.

Undersøgelsen fra Wilke viser desuden, at 6% af dem, der i dag har en kommerciel tv-udbyder, helt overvejer at droppe tv-pakker. Vi vurderer derfor, at skønnet på 8% er i den lave ende.

En del af de husstande, der ikke har adgang til kommercielle tv-pakker, vil formodentlig vælge at tilkøbe en streamingtjeneste. Data i tabel 7 indikerer, at det kan dreje sig om ca. 3% af husstandene.

Markedet for streaming er i hastig udvikling, og flere prognoser forudsiger, at andelen af husstande, der vælger streaming på bekostning af almindeligt tv, er stigende, se fx DR (2014) og Politiken (2014b). Vi forudsætter derfor, at halvdelen af de 8%, der fravælger kommercielle tv-pakker, tilkøber en streamingtjeneste, således at 4% betaler for streaming, og 4% alene benytter gratis løsninger. For både gratis tjeneste og streaming analyserer vi konsekvenserne ved, at hhv. 2% og 6% af husstandene vælger det.

Tabel 7: Andel af husstande i fælles tv-løsning, der ønsker at vælge streaming

Beskrivelse	Andel, der ønsker streaming	Kilde
Hovedscenarie	4%	-
Følsomhed	2%-6%	-
Andel af alle husstande uden adgang til kommercielle tv-pakker/kun adgang til DR's kanaler	8%	Wilke (2014)
Andel af alle danske husstande, der har opsagt eller nedskalaret alm. tv-abonnement til fordel for streaming	3%	Egne beregninger med udgangspunkt i Politiken (2014a)
Andel af alle danske husstande, der overvejer at opsige eller nedskalere alm. tv-abonnement til fordel for streaming	2%	Egne beregninger med udgangspunkt i Politiken (2014a)

Nogle husstande vil fravælge betalings-tv og i stedet vælge at betale for et streamingabonnement. Med en markedsandel på ca. 63% blandt betalingstjenester er Netflix til 79 kr. pr. måned den mest udbredte leverandør af streaming-tv. Ud fra markedsandelene og pris pr. måned for hver streamingtjeneste har vi estimeret en gennemsnitlig pris på 89 kr. pr. måned.

Man må formode, at en del af de husstande, der vil gå over til streaming, allerede har et streamingabonnement i dag. For dem er streaming ikke en merudgift. Vi har antaget, at halvdelen af

dem, der går over til streaming, har et streamingabonnement samtidig med deres nuværende fælles løsning.

*Tabel 8: Udgiftsændring pr. måned for husstande, der vælger streaming eller gratis tjenester*

	Pris pr. md. før	Pris pr. md. efter	Pris-forskel	Kilde (pris efter)
Streaming	284 kr.	45 kr.	-240 kr.	Politiken (2014a), DR (2014) og egne beregninger
Gratis tjenester	284 kr.	0 kr.	-284 kr.	

For de 4%, der fravælger betalings-tv og vælger streaming, er den gennemsnitlige merudgift altså 45 kr., hvilket giver en gennemsnitlig månedlig besparelse på 240 kr.

De 4% af husstandene, der helt fravælger betalings-tv til fordel for gratis tjenester, sparer den fulde månedlige betaling på 284 kr. pr. måned.

Analysen fokuserer udelukkende på de økonomiske konsekvenser ved et frit valg af tv-leverandør. Et eventuelt velfærdstab ved, at husstandene ikke længere har adgang til betalingskanaler, er derfor ikke medregnet.

#### **6.4 Konsekvenser for dem, der overgår til leverandør af kommercielt flow-tv**

I de forrige afsnit argumenterede vi for, at 15% vil fravælge den fælles tv-løsning, og at ca. halvdelen af disse (8%) vil fravælge kommercielle tv-pakker. Vi forudsætter, at de tilbageværende 7% vil overgå til alternative leverandører af kommercielt flow-tv.

Det er på nuværende tidspunkt ikke teknisk muligt for husstande at vælge en anden kabel-tv-løsning end den, foreningen tilbyder, medmindre hele foreningen skifter løsning. Det betyder, at de husstande, der ønsker at benytte en anden leverandør af kommercielt flow-tv, skal benytte en anden distributionsplatform, fx parabol- eller stueantenne. Blandt de udbydere, der er nævnt i Deloitte (2013), er det derfor muligt at vælge Boxer, Canal Digital og Viasat. Vi antager, at den relative fordeling mellem de tre udbydere svarer til markedsandelene for den individuelle tv-forsyning i Deloitte (2013). For at beregne priserne har vi taget udgangspunkt i listepriserne<sup>5</sup> og benyttet den gennemsnitlige rabat mellem listepris og individuelle priser. Endelig har vi benyttet samme fordeling mellem pakkestørrelser som for den individuelle tv-forsyning. Resultatet bliver, at husstandene i gennemsnit betaler 237 kr. om måneden og dermed sparer 47 kr. i forhold til situationen før frit valg.

Vi har ikke medregnet etableringsomkostninger. Det skyldes, at oprettelsen udgør en lille andel af den samlede omkostning, og at udbyderne ofte kører kampagner, hvor oprettelsen er gratis.

---

<sup>5</sup> Deloitte (2013) viser ikke listepriser for Viasat. Vi har derfor benyttet selskabets nuværende priser indsamlet i august 2014.

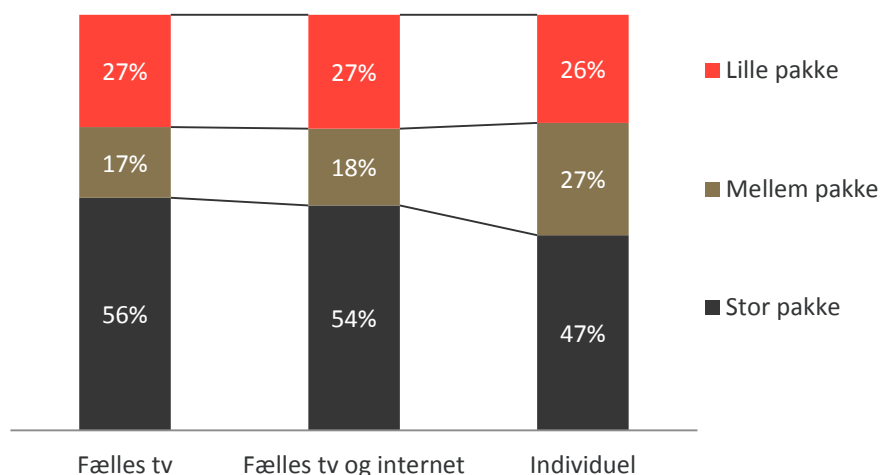
Tabel 9: Udgift pr. måned for husstande, der ønsker en ny leverandør

Udbyder	Andel	Kr. pr. måned
Boxer	69%	174
Canal Digital	15%	438
Viasat	15%	324
Vægtet gennemsnit		237

Kilde: Egne beregninger med udgangspunkt i data fra Deloitte (2013).

Husstande, der fravælger den fælles tv-løsning og skifter til en ny leverandør af flow-tv, vælger altså i gennemsnit en mindre og billigere løsning. Det stemmer overens med Deloitte (2013), hvor det fremgår, at en mindre andel af husstandene med individuel tv-forsyning løsning vælger den store pakke, jf. figur 10.

Figur 10: Fordeling af pakkestørrelser



Kilde: Deloitte (2013)

Undersøgelsen "TV ændret for altid", Wilke (2014), viser, at 16% overvejer at gå ned i tv-pakkestørrelse, mens kun 6% overvejer at få en større tv-pakke. Dette understøtter ligeledes, at den gennemsnitlige pakkestørrelse må forventes at være mindre for den gruppe, der ønsker at vælge en ny leverandør.

I beregningen af den pris, som husstanden betaler, hvis de skifter til en ny leverandør, har vi benyttet gennemsnitsbetragtning for valg af pakkestørrelse og valg af leverandør. I praksis vil de husstande, der vælger en ny leverandør, næppe være gennemsnitlige. De modtager i dag i gennemsnit en relativ stor pakke til en rabatteret pris. Der er derfor god grund til at tro, at de fleste af dem, der ønsker at skifte væk fra den fælles løsning, gør det, fordi de ønsker en billigere løsning. Det kunne fx betyde, at en højere andel af dem, der vælger Boxer, vælger den lille pakke. Dette er ikke medregnet her, og vi vurderer derfor, at besparelsen for denne gruppe meget vel kan være større.

## 7 Bilag A: Fælles tv-løsning med internet

I dette afsnit redegør vi for, hvordan beregningerne for de husstande, som har både tv og internet i deres fælles løsning, adskiller sig fra dem, der kun har tv i den fælles løsning.

### 7.1 Andelen af foreninger, der fortsætter med at tilbyde en fælles tv- og internetløsning

#### Husstandenes valg

Husstande, der har internet inkluderet i deres fælles tv-løsning, har de samme valgmuligheder som dem, der kun har tv. Dog skal de ud at tilkøbe internet, hvis de fravælger den fælles løsning.

Vi antager derfor, at andelen af husstande, der vælger de forskellige muligheder, er den samme, uanset om de har internet inkluderet i den fælles tv-løsning eller ej.

Iflg. Deloitte (2013) er besparelsen ved en fælles tv-løsning i forhold til en individuel løsning større for dem, der har internet inkluderet i den fælles tv-løsning. Det er derfor nærliggende at tro, at en mindre andel af dem, der har internet inkluderet, vil ønske at fravælge fællesløsningen. Vi har undersøgt baggrundsdata fra Deloitte (2013) for at se, om det er tilfældet. Analysen viser, at der ikke er forskel på de to gruppers ønske om at skifte leverandør. Fx angiver ca. 11% af husstandene i foreninger med og uden internet, at de helt sikkert ønsker at skifte tv-leverandør, og ca. 21%, at de helt sikkert ønsker at skifte tv-pakke.

I praksis kan man forestille sig, at en mindre andel vil skifte fra den fælles løsning, hvilket vil betyde, at færre oplever prisstigningen ved at overgå til individuelle priser, end vi har antaget i analysen.

#### Foreningernes valg

Foreningerne er blevet spurgt, om de fortsat vil udbyde en fælles tv-løsning. Vi forudsætter, at foreninger, der i dag udbyder både internet og tv, og som forventer at fortsætte med at udbyde den fælles tv-løsning, også vil fortsætte med at inkludere internet.

Som vi beskrev i afsnit 5.2, forventer 88% af foreninger med internet inkluderet i den fælles tv-løsning fortsat at udbyde den fælles tv-løsning. I hovedscenariet betyder det, at 75% af husstandene fortsætter med den fælles løsning, og at 10% overgår til individuelle priser.<sup>6</sup>

---

<sup>6</sup>88% af foreningerne forventer at fortsætte med at udbyde en fælles tv- og internetløsning, og i gennemsnit ønsker 85% af beboerne at beholde den fælles løsning. Det svarer til, at 75% af alle beboere fortsætter med den fælles løsning, og at 10% overgår til individuelle priser.

## 7.2 Beregning af konsekvenser

### Før frit valg

Før frit valg betalte husstandene i gennemsnit 425 kr. pr. måned for at deltage i den fælles tv-forsyning inkl. internet, jf. tabel 10. Vi sammenligner priserne ved frit valg med denne pris.

Tabel 10: Vægtet gennemsnitspris før frit valg, husstande med fælles tv-forsyning inkl. internet

Pakkestørrelse	Andel	Pris (kr. pr. måned)
Stor	54%	485
Mellem	18%	378
Lille	27%	337
Vægtet gennemsnitspris		425

Kilde: Deloitte (2013).

### Fortsætter i den fælles tv- og internetløsning

Husstande, der fortsætter i foreningens fælles løsning, betaler samme pris som før frit valg. Dog skal de ligesom dem, der kun har tv, betale en større andel af de faste omkostninger. Vi forudsætter, at det ikke har nogen betydning for de faste omkostninger, om foreningen har internet inkluderet i den fælles tv-løsning.<sup>7</sup> Husstandene oplever derfor samme prisstigning som dem, der kun har tv, se tabel 5.

### Overgår til individuelle priser

Husstande, der ønsker at fortsætte med den fælles løsning, men som bor i foreninger, der ikke længere udbyder den, betaler fremover de individuelle priser. Priserne fremgår af tabel 11.

Tabel 11: Vægtet gennemsnitspris ved individuelle priser for tv og internet og samme tv-pakke som før frit valg

Pakkestørrelse	Andel, fælles løsning	Pris (kr. pr. måned), individuel løsning
Stor	54%	625
Mellem	18%	573
Lille	27%	470
Total		573

Kilde: Egne beregninger med udgangspunkt i data fra Deloitte (2013).

De, der overgår til en individuel løsning med internet, betaler altså 148 kr. mere pr. måned, hvis de vælger et produkt af en tilsvarende størrelse. I praksis vil mange af dem, der oplever prisstigningen, nok vælge at gå ned i tv-pakke-størrelse eller internethastighed for at mindske prisstigningen. Derved bliver den faktiske prisstigning formodentlig lavere, hvilket samlet set vil trække i retning af en større gennemsnitlig besparelse ved frit valg.

---

<sup>7</sup> Denne antagelse bekræftes af interessentinterview.



### Fravælger fælles tv- og internetløsning

Vi forudsætter, at husstande, der fravælger den fælles tv- og internetløsning, køber de samme produkter som dem, der fravælger en fælles tv-løsning. Dog skal husstande, der fravælger den fælles tv- og internetløsning, tilkøbe en separat internetforbindelse, hvis de fortsat ønsker at kunne komme på nettet hjemmefra.

I 2014 havde 93% af alle husstande adgang til internet i husstanden, jf. Danmarks Statistik (2014). Vi ser ingen grund til at tro, at husstande i foreninger med fælles internet og tv skulle være anderledes. Vi forudsætter derfor, at 93% af alle husstande, der fravælger den fælles tv- og internetløsning, skal tilkøbe et internetabonnement. Internet er en forudsætning for at kunne streame, så blandt denne gruppe tilkøber alle et internetabonnement.

Et opslag på prissammenligningssiden Telemarkedet.dk (2014) viser, at abonnementspriserne på ADSL-forbindelser varierer mellem 169 kr. pr. måned og 349 kr. pr. måned.<sup>8</sup> Derudover har husstandene mulighed for at købe mobilt bredbånd. Mindsteprisen for det er 49 kr. pr. måned.

Det er vanskeligt at forudsige, hvilket internetabonnement de husstande, der fravælger den fælles løsning, i gennemsnit vil vælge. Husstandene får i dag en rabat på 148 kr. i forhold til at købe et tilsvarende produkt til individuelle priser. Vi forventer derfor, at husstande, der ønsker at skifte væk fra denne løsning, i gennemsnit ønsker at skifte til noget billigere. Vi forudsætter en gennemsnitlig pris på 200 kr. pr. måned.

De fleste ADSL-abonnementer har en pris på oprettelse på mellem 89 og 349 kr. Denne omkostning har vi ikke medregnet her. Det skyldes for det første, at oprettelsen udgør en lille andel af den samlede omkostning ved at have internet. Fx udgør en oprettelsesomkostning på 200 kr. ca. 4% ud af den samlede internetomkostning over to år med en månedlig abonnementspris på 200 kr. For det andet kører udbyderne ofte kampagner, hvor oprettelsen er gratis.

---

<sup>8</sup> Priserne er indsamlet d. 21-08-2014 og er derfor i 2014-prisniveau.

## 8 Bilag B. Dataindsamling

Data til analysen er indsamlet fra en række kilder. For det første har vi gennemført en spørgeskemaundersøgelse blandt beboerforeninger, som vi beskriver i næste afsnit. Derudover har vi benyttet os af eksisterende undersøgelser og rapporter. Endelig har vi gennemført interessentinterview med YouSee, Stofa og Boxer.

### 8.1 Undersøgelse blandt foreninger og boligorganisationer

Som en del af projektet har vi indsamlet information fra beboerforeningerne ved hjælp af en spørgeskemaundersøgelse. Undersøgelsen er gennemført blandt medlemmer hos BL – Danmarks Almene Boliger, Ejendomsforeningen Danmark og Andelsboligforeningernes Fællesrepræsentation – ABF.

Undersøgelsen er gennemført online i perioden fra 30. juni til 8. august 2014.

3.885 personer modtog en mail med opfordring om at deltage i undersøgelsen, og de der ikke havde svaret, modtog endnu en mail med opfordring til at deltage. 1370 respondenter har besvaret spørgeskemaet, jf. tabel 12.

677 respondenter udbyder ikke en fælles tv-løsning, og 619 respondenter udbyder en fælles tv-løsning. Mange af dem, der ikke tilbyder en fælles tv-løsning, er respondenter, der svarer på vegne af mindre foreninger. Samlet set repræsenterer foreninger med en fælles tv-løsning 286.000 husstande, mens foreninger, der ikke udbyder en fælles tv-løsning, svarer på vegne af 45.000 husstande.

Tabel 12: Respondenter

Udbyder	Antal respondenter
Deltaget i undersøgelsen	1.370
Frascreenet pga. inkonsistente svar	74
Endeligt sample	1.296
Udbyder ikke fælles tv-løsning	677
Udbyder fælles tv-løsning	619

Som det fremgår af tabel 13, er 97% af besvarelsene fra private andelsboligforeninger eller almene boligafdelinger. Vi har kun modtaget ganske få besvarelser fra ejerforeninger og private udlejningsejendomme. For at sikre, at undersøgelsens resultater baserer sig på et robust datagrundlag, har vi alene benyttet svarene fra private andelsboligforeninger og almene boligafdelinger i de videre beregninger.

Tabel 13: Fordeling på boligtype

Udbyder	Antal	Andel
Alle	619	100%
Privat andelsboligforening	503	81%
Ejerforening	3	0%
Almen boligafdeling	100	16%
Privat udlejningsejendom	12	2%
Andet	1	0%

For andelsboligforeninger er det primært foreningens formand, der har besvaret undersøgelsen. Det betyder, at der er én besvarelse pr. forening. Respondenterne i private andelsboligforeninger svarer på vegne af ca. 15.000 husstande. For almene boligforeninger og udlejningsejendomme er det primært administratorer, der har svaret. De administrerer typisk mere end én forening og har derfor haft mulighed for at svare på vegne af flere foreninger. Respondenterne i almene boligafdelinger svarer på vegne af ca. 246.000 husstande.

#### Kvalitetstjek af besvarelser

Som en del af kvalitetstjekket har vi sorteret besvarelser fra, der *ikke* opfylder følgende kriterier:

1. Antallet af husstande, som respondenterne svarer på vegne af, er større end antal foreninger, dvs. det gennemsnitlige antal husstande pr. forening er større end én. Vi har sorteret 24 respondenter (1,8%) fra på baggrund af dette kriterium.
2. Andelen af foreninger, der forventer at fortsætte med at tilbyde en fælles tv-løsning, er mindre eller uændret, når beboertilslutningen er lavere. Vi har sorteret 33 respondenter (2,4%) fra på baggrund af dette kriterium.

At vi sorterer så få besvarelser fra, indikerer, at respondenterne har forstået spørgsmålene og været i stand til at svare på dem.

#### Vægtning af besvarelser

Besvarelserne er vægtet på baggrund af antallet af husstande, som respondenterne svarer på vegne af. Organisationer eller foreninger, der svarer på vegne af foreninger med mange husstande, vejer altså tungere end besvarelser på vegne af få husstande.

Derudover er besvarelserne for andelsboligforeninger og almene lejeboliger vægtet, så fordelingen på husstandstype svarer til fordelingen fra Deloitte (2013).

## 9 Referencer

Danmarks Statistik (2011): *Statistikbanken, tabel VARFORBR*. Internet.

Danmarks Statistik (2014): *Statistikbanken, tabel FABRIT01*. Internet.

Deloitte (2013): *Undersøgelse af mere frit valg af tv-forsyning*. Rapport.

DR (2014): *Medieudviklingen 2013*. Rapport.

Politiken (2014a): *Seerne forlader tv'et og går på nettet*. Artikel.

Politiken (2014b): *Netflix får 60 procent flere brugere på et år*. Artikel.

Telemarkedet.dk (2014): *Bredbaandpriser*. Internet.

Wilke (2014): *TV ændret for altid*. Rapport.