

Resume af Copenhagen Economics rapport ”Fører støtte til fitness og dans til forvridning af konkurrencen?”

1. Indledning

Kommunerne kan efter folkeoplysningsloven¹ yde tilskud til frivilligt folkeoplysende foreningsarbejde for børn og unge under 25 år og folkeoplysende voksenundervisning mv. Støtten gives bl.a. til fitnessforeninger og foreningsdrevne danseskoler og består typisk i aktivitets- og lokaletilskud eller anvisning af gratis lokaler.

Fitnessforeningerne og de foreningsdrevne danseskoler kan derudover få tildelt støtte efter udlodningsloven². Udlodningsmidlerne³ fordeles af specialorganisationerne under DGI og DIF, herunder Foreningsfitness I/S, DGI Dans og Musik og Danmarks Sportsdanserforbund. Støtten består typisk i form af gratis rådgivning, tilskud til uddannelse/kurser, organisering af turneringer og formidling af rentefrie lån.

Konkurrence- og Forbrugerstyrelsen har gennem en årrække fået henvendelser fra flere kommercielle fitnesscentre og danseskoler, som mener, at den støtte, der gives via folkeoplysningsmidler og udlodningsmidler, forvrider konkurrencen.

Styrelsen har derfor bedt Copenhagen Economics om at undersøge omfanget og effekterne af den offentlige støtte, der gives til foreningerne. Copenhagen Economics har i oktober 2015 udarbejdet en rapport på baggrund af den indledende undersøgelse.

I det følgende gives et resume af rapporten. Den kan desuden læses i sin helhed på Konkurrence- og Forbrugerstyrelsens hjemmeside: www.kfst.dk

2. Undersøgelsen

Copenhagen Economics gennemførte i marts 2015 en spørgeskemaundersøgelse blandt 12 udvalgte kommuner. Formålet hermed var at afdække omfanget og effekterne af den støtte, som kommunerne giver til fitnessforeninger og de foreningsdrevne

¹ Bekendtgørelse af lov om støtte til folkeoplysende voksenundervisning, frivilligt folkeoplysende foreningsarbejde og daghøjskoler samt om Folkeuniversitetet (nr. 854 af 11. juli 2011).

² Bekendtgørelse af lov om udlodning af oveskud fra lotteri samt heste- og hundevæddemål (nr. 115 af 31. januar 2015).

³ Udlodningsmidler blev tidligere kaldt tips- og lottomidler.

danseskoler i medfør af folkeoplysningsloven. Undersøgelsen blev udformet som en stikprøve.

Til brug for undersøgelsen gennemførte Megafon en spørgeskemaundersøgelse af danskernes brug af fitness og dans. Formålet hermed var at afdække brugernes kriterier for deres valg af fitnesscenter eller danseskole og deres vilje til at skifte fra en kommerciel til en foreningsdrevet aktør og omvendt. I alt deltog 8.435 respondenter i undersøgelsen.

3. Rapportens konklusioner

Risikoen for forvriddning af konkurrencen er ifølge rapporten størst, når følgende fire betingelser er opfyldt:

1. Støtten er af væsentligt omfang.
2. De kommercielle aktører og foreningerne ligger tæt ved hinanden.
3. En stor gruppe af brugere er villige til at skifte mellem en kommerciel aktør og en forening.
4. De udbudte aktiviteter er ensartede på tværs af kommercielle aktører og foreninger.

Copenhagen Economics har derfor undersøgt omfanget af den offentlige støtte til fitnessforeninger og de foreningsdrevne danseskoler, det geografiske overlap samt bruger- og produktoverlappet. På den baggrund opstiller rapporten tre hovedkonklusioner:

1. Der er for både fitness og dans kun begrænset risiko for konkurrenceforvriddning på nationalt plan.
2. Der er risiko for lokal forvriddning af konkurrencen mellem de foreningsdrevne og kommercielle fitnesscentre.
3. Der er moderat risiko for lokal forvriddning af konkurrencen mellem de foreningsdrevne og kommercielle danseskoler.

Hovedkonklusionerne uddybes i det følgende.

1. Dans og fitness på nationalt plan

Rapporten konkluderer, at der kun er en begrænset risiko for konkurrenceforvriddning på nationalt plan. Det skyldes hovedsageligt støttens begrænsede samlede omfang på årligt hhv. 9,5 mio. kr. for fitness og 7,9 mio. kr. for dans⁴.

I forhold til fitness, bygger konklusionen videre på, at både det geografiske overlap og produktoverlappet mellem fitnessforeninger og kommercielle fitnesscentre er begrænset.

⁴ Tallene er for året 2014.

I forhold til dans, bygger konklusionen videre på, at både brugeroverlappet og produktoverlappet mellem danseforeninger og kommercielle danseskoler er begrænset. Dertil kommer, at brugerne af danseforeninger og kommercielle danseskoler lægger vægt på forskellige ting ved deres valg.

Konklusionerne for både fitness og dans skal ses i forhold til, at børn og unge, der modtager det højeste støttebeløb som følge af lovgivningen, i dag ofte benytter kommercielle tilbud, mens voksne hyppigere benytter foreningerne. Det tyder på, at problemet ikke er særlig udbredt. Konklusionerne skal videre ses i lyset af, at eventuel lokal konkurrenceforvriddning afhænger af lokale forhold og skal analyseres herefter.

2. Fitness på lokalt plan

Omfanget af støtte

Støtten per medlem i en fitnessforening under Foreningsfitness kan være betydelig. For de yngste medlemmer (under 25 år) kan støtten udgøre op til 25% af prisen på et medlemskab i et kommercielt fitnesscenter.

Det er dog ikke alle foreninger, der modtager alle (eller nogen) former for tilskud og støtte, og de enkelte støttebeløb kan variere meget foreningerne i mellem. Det skyldes blandt andet, at folkeoplysningsmidler tildeles efter lokale prioriteringer i de enkelte kommuner.

Geografisk overlap

Der er et betydeligt geografisk overlap mellem en andel af de kommercielle fitnesscentre og fitnessforeningerne. Ca. 10% af de kommercielle fitnesscentre ligger inden for 3 km af en fitnessforening, og ca. 30% ligger inden for 5 km af en fitnessforening. Afstanden er væsentlig, fordi nærhed til bopælen er en af de vigtigste parametre i fitnessbrugeres valg af fitnesscenter. Rapporten konkluderer derfor, at der er væsentlige geografiske overlap mellem de foreningsdrevne og kommercielle fitnesscentre.

Brugeroverlap

Der er et betydeligt brugeroverlap mellem kommercielle fitnesscentre og fitnessforeninger. For brugerne af fitnessforeninger har organisationsformen en større betydning, idet halvdelen af brugerne angiver, at de ville foretrække at skifte til et andet foreningsdrevet center, hvis deres nuværende fitnessforening lukkede. Det kan betyde, at en andel af disse brugere slet ikke ville dyrke fitness uden for foreningsverdenen. For 43% af brugerne i fitnessforeninger har organisationsformen dog ingen betydning. Brugere af kommercielle fitnesscentre og foreninger vægter desuden de samme parametre højt i deres valg af fitnesscenter; afstand til bopæl, pris og fleksible åbningstider.

En forskel mellem brugerne af kommercielle fitnesscentre og fitnessforeninger er medlemmernes aldersfordeling. Der tegner sig et billede af, at

unge under 30 år typisk træner i kommercielle centre, mens de ældre brugere træner i foreningerne. Der findes imidlertid også en stor fællesmængde, da ca. halvdelen af medlemmerne i begge typer centre ligger i aldersgruppen 30-59 år.

Produktoverlap

Der er stor variation i produktudbuddet blandt kommercielle fitnesscentre og fitnessforeninger. Produktoverlappet er mest markant mellem fitnessforeningerne og de mindste kommercielle centre, der typisk findes uden for de større byer. De fleste brugere af kommerciel fitness bruger imidlertid de større fitnesscentre (f.eks. FitnessWorld og Fitness.dk), der kun har et mindre produktoverlap med fitnessforeninger.

Der er dermed kun et meget lille produktoverlap mellem de foreningsdrevne fitnesscentre og de større kommercielle centre, som typisk ligger i større byer. Overordnet er der imidlertid stor forskel på serviceniveauet i foreningsdrevne og kommercielle fitnesscentre, idet serviceniveauet i de foreningsdrevne typisk er lavere end serviceniveauet i de kommercielle.

Konklusion

På baggrund af undersøgelsen vurderes det, at der er risiko for lokal konkurrenceforvridning mellem fitnessforeninger og kommercielle fitnesscentre. Denne risiko er særligt udtalt for de mindste kommercielle fitnesscentre, som typisk er placeret uden for de større danske byer, og som typisk har et væsentligt produktoverlap med lokale fitnessforeninger. Risikoen er størst for fitnessbrugere under 25 år, der typisk modtager en højere offentlig støtte end brugere over 25 år.

3. Dans på lokalt plan

Omfanget af støtte

Støtten per medlem i en danseforening under Danmarks Sportsdanserforbund kan være betydelig. For de yngste medlemmer (under 25 år) kan støtten udgøre op til ca. 40% af prisen på et medlemskab i en kommerciel danseskole (ca. 2.000-3.000 kr.).

Det er dog ikke alle danseforeninger, der modtager alle (eller nogen) former for tilskud og støtte, og de enkelte støttebeløb kan variere meget foreningerne i mellem. Det skyldes bl.a., at folkeoplysningsmidler tildeles efter lokale prioriteringer i de enkelte kommuner.

Støtten til en forening under DGI Dans og Musik, som modtager alle former for tilskud og støtte, er lavere end støtten til foreninger under Danmarks Sportsdanserforbund. For de yngste medlemmer vil støtten dermed ikke udgøre mere end knap 15% af prisen på et medlemskab i en kommerciel danseskole.

Geografisk overlap

Ca. 34% af alle kommercielle danseskoler ligger i en kommune, hvor der også er en forening under Danmarks Sportsdanserforbund, og 97% af de kommercielle danseskoler ligger i en kommune, hvor der også er en forening under DGI Dans & Musik. Det er dog værd at understrege, at overlappet med foreningerne under Danmarks Sportsdanserforbund er det væsentligste, og at hele 66% af de kommercielle danseskoler ikke har et sådant overlap i hjemkommunen.

Brugeroverlap

24% af brugerne i de foreningsdrevne danseskoler ville foretrække at skifte til en anden foreningsdrevet danseskole, hvis deres nuværende danseskole lukkede. Det kan betyde, at en andel af disse brugere slet ikke ville danse uden for foreningsverdenen. For 67% af brugerne i de foreningsdrevne danseskoler har organisationsformen ingen betydning, mens 4% endda ville foretrække at skifte til en kommerciel danseskole.

Men brugerne af kommercielle danseskoler og foreninger vægter forskellige parametre højt i deres valg af danseskole. Fx vægter foreningsbrugerne det sociale samvær højest, mens brugerne af kommercielle danseskoler vægter kvaliteten af undervisningen højest - og kun 13% af brugerne af de kommercielle og foreningsdrevne danseskoler nævner prisen som en vigtig parameter for deres valg af danseskole.

Samlet set er der kun et moderat overlap mellem brugerne i kommercielle danseskoler og brugerne i foreningsdrevne danseskoler, da brugerne vægter forskellige ting højt i deres valg af danseskole. Aldersfordelingen er også væsentligt forskellig mellem de kommercielle og foreningsdrevne skoler.

På trods af kun et moderat brugeroverlap mellem kommercielle og foreningsdrevne danseskoler, ville en meget stor andel af de kommercielle brugere være villig til at skifte til en forening. Organisationsformen i sig selv har tilsyneladende en meget lille betydning, når de øvrige valgkriterier er opfyldt, dvs. kvaliteten, afstanden til bopæl og udbuddet af danseformer.

Produktoverlap

Der er store forskelle på danseskolerne i Danmark. Først og fremmest er der forskelle i udbuddet af danseformer, turneringsdeltagelse og kvaliteten af undervisningen.

De fleste kommercielle danseskoler har et udbud af danseformer, der kan kategoriseres som både bredde- og elitedans, og de fleste tilbyder turneringsdeltagelse og professionelle undervisere.

Inden for de foreningsdrevne danseskoler er der store forskelle i udbuddet af danseformer. Både danseskoler under Danmarks Sportsdanserforbund og under DGI Dans og Musik udbyder breddedans, mens kun Danmarks Sportsdanserforbund deltager i turneringer og tilbyder elitedans og undervisning på højt niveau.

I det omfang kommercielle danseskoler udbyder breddedans, er der et vist overlap til de foreninger under DGI Dans og Musik, som også udbyder dette, men ellers findes det største produktoverlap i følge denne sammenligning med Danmarks Sportsdanserforening

Konklusion

På baggrund af undersøgelsen vurderes det, at der er moderat risiko for lokal konkurrenceforvriddning mellem kommercielle danseskoler og danseforeninger. Denne risiko er særligt udtalt for danseforeninger under Danmarks Sportsdanserforbund, som dels modtager højere støtte end foreninger under DGI Dans og Musik, og dels har et større produktoverlap med de kommercielle danseskoler (dvs. større sammenfald i udbuddet af danseformer og turneringsdeltagelse). Risikoen er størst i forhold til foreningsbrugere under 25 år, der typisk modtager en højere støtte end brugere over 25 år. Når det alligevel vurderes, at risikoen for forvriddning kun er moderat, skyldes det, at der er relativt store forskelle mellem brugerne af danseforeninger og brugerne af kommercielle danseskoler, idet de vægter forskellige parametre højt i deres valg af danseskole.