

Miljøprojekt Nr. 617 2001

Barrierer og potentiale for momsnedsættelse på reparationsydelser

Lone Gjørret, Dorthe Nedermark, Mette Juul
og Claus Kieketerp

KPMG C. Jespersen

Miljøstyrelsen vil, når lejligheden gives, offentliggøre rapporter og indlæg vedrørende forsknings- og udviklingsprojekter inden for miljøsektoren, finansieret af Miljøstyrelsens undersøgelsesbevilling.

Det skal bemærkes, at en sådan offentliggørelse ikke nødvendigvis betyder, at det pågældende indlæg giver udtryk for Miljøstyrelsens synspunkter.

Offentliggørelsen betyder imidlertid, at Miljøstyrelsen finder, at indholdet udgør et væsentligt indlæg i debatten omkring den danske miljøpolitik.

Indhold

INDHOLD	3
FORORD	5
SAMMENFATNING, KONKLUSION OG ANBEFALINGER	7
SUMMARY, CONCLUSION AND RECOMMENDATIONS	13
1 INDLEDNING	19
1.1 BAGGRUND	19
1.2 FORMÅL	19
1.3 DEFINITIONER OG AFGRÆNSNINGER	20
1.4 METODE	21
2 AFFALD SOM KONSEKVENNS AF FORBRUG	23
2.1 REPARATION OG GENBRUG SOM MIDDEL TIL AT REDUCERE AFFALDSMÆNGDEN	24
3 KORTLÆGNING AF AFFALDSMÆNGDER OG FORBRUGSGODER	26
3.1 AFFALDSMÆNGDER FRA HUSHOLDNINGER	26
3.2 STORSKRALD FRA HUSHOLDNINGERNE	27
3.3 SAMMENSÆTNING I STORSKRALD	27
3.4 MILJØBELASTENDE STOFFER I STORSKRALD	30
3.5 HUSSTANDENES FORBRUG AF VARIGE FORBRUGSGODER	32
3.6 SAMMENHÆNG MELLEM AFFALDSMÆNGDER OG FORBRUGSGODER	34
4 AFFALDSFOREBYGGELSE Gennem REPARATION OG GENBRUG	37
4.1 FORBRUGERADFÆRD VED KØB KONTRA REPARATION	37
4.2 FORBRUGERHOLDNINGER TIL KASSATION	39
4.3 FORBRUGERHOLDNINGER TIL REPARATION	40
4.4 FORBRUGERHOLDNINGER TIL PRISEN PÅ REPARATION	41
4.5 FORBRUGERNES ÅRSAGER TIL IKKE AT REPARERE	42
4.6 FORBRUGERHOLDNINGER TIL GENBRUG	44
4.7 SAMMENFATNING PÅ HOLDNINGSUNDERSØGELSE	48
5 ØKONOMISKE STYRINGSMIDLER GENERELT	53
5.1 ET MARKEDSORIENTERET STYRINGSMIDDEL	53
5.2 AFGRÆNSNINGSSPØRGSMÅL VED ANVENDELSE AF ØKONOMISKE STYRINGSMIDLER	53
5.3 BEGRÆNSNINGER FOR ANVENDELSEN AF ØKONOMISKE STYRINGSMIDLER	54
5.4 FORSKELLIGE GRUPPER AF ØKONOMISKE STYRINGSMIDLER	55
5.5 DE ØKONOMISKE STYRINGSMIDLERS FORSKELLIGE VIRKNING	55
5.6 SAMFUNDSØKONOMISKE FORHOLD	56

6	ØKONOMISKE STYRINGSMIDLERS VIRKNING PÅ FORBRUGEREN	57
6.1	VIRKNINGEN AF ØKONOMISKE STYRINGSMIDLER	57
6.2	AFGRÆNSNING AF REPARATIONSYDELSER	59
7	BARRIERER FOR MOMSNEDSÆTTELSE PÅ REPARATIONSYDELSER	61
7.1	DEN DANSKE MOMSLOV	61
7.2	EU-REGLER PÅ MOMSOMRÅDET	63
7.3	REDUCERET MOMS I ANDRE EU-LANDE	69
8	PUNKTAFGIFTER PÅ REPARERBARE PRODUKTER	72
8.1	AFGIFTER I ANDRE LANDE	75
9	ANVENDELSEN AF TILSKUD OG STØTTEORDNINGER	76
9.1	LOVGIVNINGSMÆSSIGE BARRIERER	76
9.2	EU-REGLER OM STATSSTØTTE	77
9.3	EKSEMPLER PÅ STØTTEORDNINGER	78
10	ANDRE ADFÆRDSREGULERENDE ORDNINGER	82
10.1	PANT- OG RABATORDNINGER	82
10.2	SKROTPRÆMIER	82
10.3	FORSIKRINGSORDNINGER	83
10.4	REKLAMATIONSFRISTER	84
10.5	SAMMENFATNING PÅ ØKONOMISKE STYRINGSMIDLER	87
11	LITTERATURLISTE	90
11.1	DANSK OG EU-LOVGIVNING	90
11.2	ARTIKLER, HANDLINGSPLANER OG ANDEN LITTERATUR	90

BILAG A. HOLDNINGSUNDERSØGELSE

Forord

Projektets formål er at skabe grundlag for at vurdere hensigtsmæssige økonomiske virkemidler og initiativer, der kan påvirke forbrugeradfærden i relation til reparation og genbrug med henblik på at forebygge affaldsfrembringelsen. Målet med projektet er således at udpege en række produktgrupper, der ud fra et affaldsforebyggende perspektiv kan være relevante at reparere samt at vurdere, hvilke økonomiske virkemidler, som f.eks. en momsnedsettelse, tilskud eller gebyr/afgift, der vil kunne finde anvendelse.

Målgruppen for projektet er primært offentlige myndigheder, der ønsker grundlag for at vurdere momsnedsettelse som virkemiddel med henblik på at forebygge affaldsfrembringelse og øge genanvendelsen.

Projektet "Barriere og potentiale for momsnedsettelse på reparationsvirksomheder" er gennemført i perioden januar til marts 2001. Projektet har modtaget 100% tilskud fra udviklingsordning - affald/genanvendelse under Miljøstyrelsens program for renere produkter.

KPMG C.Jespersen er projektansvarlig for projektet, der er gennemført i et tæt samarbejde mellem KPMG's miljøafdeling og KPMG's skatteafdeling ved:

- Statsaut. revisor Jens Frederiksen
- Cand.tech.soc. Dorthe Nedermark
- Cand.merc.jur. Lone Gjørret
- Cand.jur. Mette Juul
- Cand.jur. Claus Kirketerp.

Projektet er fulgt af Miljøstyrelsen ved

- Berit Hallam
- Lone Kielberg
- Mette Skovgaard
- Mette Hyldebrandt.

Som led i projektet har MEGAFON Research - Analyse - Rådgivning foretaget en telefonisk undersøgelse af forbrugernes holdning til reparation og genbrug af de fundne produktgrupper.

Sammenfatning, konklusion og anbefalinger

Sammenfatning og konklusion

Affaldsmængderne fra de private husholdninger, herunder mængden af storskrald, er stigende. Den samlede mængde storskrald udgjorde i 1999 671.800 ton, hvilket svarede til ca. 24% af den samlede mængde husholdningsaffald og 5% af den samlede mængde affald i Danmark.

Affald er blandt andet en konsekvens af forbrugsmønstre, og som følge af den økonomiske højkonjunktur styres forbruget i stadig stigende grad af livsstil frem for af behov. Denne udviklingstendens strider mod de politiske strategier om en bæredygtig udvikling, der fokuserer på en optimal ressourceudnyttelse. Med henblik på at sikre en optimal ressourceudnyttelse samt reducere affaldsmængden, er det derfor nødvendigt at finde metoder til at forlænge de enkelte produkters levetid.

Reparation eller istandsættelse af varige forbrugsgoder kan bidrage til at bevare en del produkter i markedet og dermed reducere frembringelsen af affald over tid, men reparation kan dog ikke fuldstændig forhindre frembringelsen af affald, idet alle produkter i sidste ende bliver til affald. Som alternativ til reparation kan produkterne også forblive i markedet gennem genbrug.

Ud fra et affaldsforebyggende perspektiv er det mest hensigtsmæssigt at skabe incitament til at reparere de forbrugsgoder, som relativt set udgør den væsentligste affaldsmængde eller indeholder miljøskadelige materialer, og som forbrugerne hovedsageligt anvender deres rådighedsbeløb på.

Produktgrupperne "møbler og indbo", "elektriske produkter/hårde hvidevarer" og "elektroniske produkter" udgjorde i 1999 mere end 220.000 ton affald. Dette svarede til mere end 33% af den samlede mængde storskrald. Hertil indeholder "elektriske og elektroniske produkter" typisk en række miljøbelastende materialer, hvilket skønnes at udgøre ca. 9.300 ton.

De varige forbrugsgoder, som husstandene i gennemsnit anvender størstedelen af deres rådighedsbeløb på, er "møbler og indbo", "elektriske produkter/hårde hvidevarer" og "elektroniske produkter". På disse produktgrupper anvendes der tilsammen 9.267 kr. eller 4% af forbrugernes rådighedsbeløb i gennemsnit pr. år.

Det må derfor anses som hensigtsmæssigt, at give forbrugerne incitament til at reparere produktgrupperne "møbler og indbo", "elektriske produkter/hårde hvidevarer" samt "elektroniske produkter".

Hvorvidt det kan lade sig gøre at opnå en reduktion i affaldsmængderne fra disse produktgrupper, afhænger imidlertid af, om de enkelte produkter teknisk set kan repareres, og om forbrugerne er villige til at lade dem reparere eller købe produkterne brugt.

En holdningsundersøgelse udført af MEGAFON¹ viser, at forbrugernes holdning til reparation og genbrug afhænger af, hvilken produktgruppe, der er tale om.

Når det drejer sig om møbler, lader en tredjedel af de forbrugere, der kasserer deres møbler, dem ikke istandsætte eller reparere, fordi det er for dyrt eller for besværligt at reparere dem. 28% vil hellere have et andet møbel, mens 20% mener, at møblet ikke kan repareres.

Når forbrugeren lader møbler reparere er villigheden til at betale relativ høj i forhold til nyværdien, og derudover er der en forholdsvis stor villighed til at købe møbler brugt.

Muligheden for at fastholde flere møbler i markedet afhænger således af, om de møbler, der sælges har en sådan kvalitet, at de kan repareres eller istandsættes. Det må endvidere formodes, at markedet for brugte møbler kan udvides, eksempelvis via genbrugsordninger, idet forbrugerne har interesse i at købe møbler brugt.

Hvad angår hårde hvidevarer lader ca. halvdelen af de adspurgte forbrugere, der kasserer deres hårde hvidevarer, dem ikke istandsætte eller reparere, fordi det er for dyrt eller for besværligt. 32% vil hellere have et andet produkt, idet nye hårde hvidevarer typisk er teknologisk bedre, mens 10% oplyser, at produkterne ikke kan repareres.

Betalingsvilligheden for reparation af hårde hvidevarer er meget ringe, idet 60% af de adspurgte kun vil betale op til 20% af nyprisen på et tilsvarende produkt.

Muligheden for at fastholde flere hårde hvidevarer i markedet afhænger således af, om reparationsydelsen kan gøres tilstrækkelig billig i forhold til prisen på et nyt produkt.

Med hensyn til elektroniske produkter angiver ca. halvdelen af de adspurgte forbrugere, der kasserer deres elektroniske produkter, at det er for dyrt eller for besværligt at reparere. 39% svarer, at de hellere vil have et andet produkt, fordi nye elektroniske produkter er teknologisk bedre, mens 10% svarer, at de ikke kan repareres.

Ligesom for hårde hvidevarer er betalingsvilligheden for reparation af elektroniske produkter meget ringe. 60% af de adspurgte vil kun betale op til 20% af nyprisen på et tilsvarende produkt. Dette skyldes formentlig, at produkter inden for denne produktgruppe har undergået en rivende udvikling i funktionalitet og design. For elektroniske produkter gælder, at ca. en fjerdedel af de adspurgte forbrugere er villige til at købe dem brugt.

Muligheden for at fastholde flere elektroniske produkter i markedet afhænger således af, om reparationsydelsen kan gøres tilstrækkelig billig i forhold til prisen på et nyt produkt. Derudover må markedet for brugte elektroniske produkter anses for at kunne udvides, eksempelvis via genbrugsordninger.

¹ MEGAFON Research - Analyse - Rådgivning, februar 2001: Holdningsundersøgelse vedrørende reparation og genbrug (se bilag A)

Over halvdelen af de adspurgte forbrugere afleverer kasserede forbrugsgoder til storskrald, mens de øvrige forbrugere sælger eller forærer dem bort. Derudover synes forbrugerne generelt, at det er en god idé, at kasserede produkter bliver repareret og solgt igen.

Størstedelen af forbrugerne benytter sig af den etårige reklamationsfrist. Det må derfor forventes, at en stor del af produkterne vil kunne fastholdes i længere tid på markedet, hvis reklamationsfristens forlænges.

Endelig viser holdningsundersøgelsen, at når forbrugerne lader deres forbrugsgoder reparere, skyldes det i høj grad affektionsværdi.

Det er ikke muligt at påvirke affektionsværdien på et produkt eller at ændre på det forhold, at forbrugeren ikke har behov for det længere. Det er alene prisen på reparationsydelsen og nyanskaffelsen, som kan påvirkes gennem økonomiske styringsmidler.

Et traditionelt økonomisk styringsmiddel kan enten virke gennem nedsættelse af prisen for reparationsydelser eller gennem en fordyrelse af nyanskaffelser.

Følgende virkemidler og initiativer er undersøgt for at afklare deres mulige påvirkning af forbrugeradfærden i relation til reparation og genbrug af de valgte produktgrupper;

Momsnedsættelse ville meget målrettet kunne give grundlag for en tilsvarende prisnedsættelse på reparation af møbler, elektriske produkter/hårde hvidevarer og elektroniske produkter, hvorved der kan opstå en tilskyndelse til at lade defekte produkter reparere. I givet fald ville det være nødvendigt at foretage en nærmere afgrænsning for at sikre, at momsnedsættelsen kom til at omfatte de reparationsydelser, der ønskes fremmet på denne måde, og at ordningen ikke misbruges ved at henvise uønskede produkter og ydelser under den nedsatte moms.

Imidlertid giver hverken den danske momslov eller EU's momsdirektiver, som den danske momslov er bygget op omkring, mulighed for at indføre en reduceret momssats på reparationsydelser. Der har gennem tiden jævnligt været fremsat ønsker om reducerede momssatser på forskellige områder, men skiftende skatteministre har ikke hidtil haft vilje hertil. Tilsvarende er EU-Kommissionen generelt set ikke tilhænger af reducerede momssatser. Der har således ikke hidtil været politisk vilje til at gennemføre reducerede momssatser, hvorfor det må forventes at blive vanskeligt at få gennemført en ændring af de eksisterende momsregler.

Punktafgifter kan pålægges varige forbrugsgoder som møbler, elektriske produkter/hårde hvidevarer, samt elektroniske produkter med den effekt, at produkterne bliver dyrere i anskaffelsespris. Derved påvirkes valget mellem at lade defekte produkter reparere og købe nye produkter. På baggrund af holdningsundersøgelsen må det konkluderes, at punktafgifterne i givet fald skal være af betydelig størrelse, hvilket kan føre til en øget grænsehandel med de pågældende produkter. Dels vil det miljømæssige sigte derved til en vis grad blive forbigået, dels kan der ske en skævvridning af landet, hvor forbrugere i de grænsenære områder kan undgå afgifterne. Afgifterne kan endvidere have den afledte effekt, at mindrebemidlede ikke har råd til at anskaffe sig nødvendige forbrugsgoder, eller at forbrugerne vil have en tendens til at vælge billigere og måske mindre miljøvenlige produkter.

En prisnedsættelse på reparationsydelser kan også ske gennem tilskud til fremme af reparationsydelser. Tilskud skal overholde reglerne i den danske konkurrencelov, ligesom støtten skal være i overensstemmelse med EU's statsstøtteregler.

Hjemmeserviceordningen kan overvejes udvidet til at omfatte nærmere bestemte reparationsydelser. Generelt set skal reparationsprisen være forholdsvis lav i forhold til nyanskaffelsesprisen. Af denne grund må det forventes, at et tilskud til reparationsydelser skal være væsentligt større end de tilskud, som ydes under den gældende hjemmeserviceordning. Der kan stilles spørgsmålstegn ved, om erfaringerne fra hjemmeserviceordningen kan overføres direkte til reparationsområdet, eftersom hensigten med hjemmeserviceordningen er en anden end hensigten med reparationsområdet.

Grønne Jobs-puljen kan næppe finde anvendelse på almindelig reparationsvirksomhed, idet sådanne ikke opfylder betingelsen om at være nyskabende. Derimod er der formentlig mulighed for, at ordningen kan anvendes, hvor reparationerne udføres i en "genbrugsbutik" i tilknytning til genbrugspladser.

Traditionelle pant- og rabatordninger kan næppe anvendes i relation til det givne formål. Disse ordninger er kendetegnet ved at skulle tilskynde forbrugerne til at indsamle og aflevere produkter, som medfører en særlig miljøbelastning. Ordningerne kan dog tænkes anvendt således, at forbrugeren ved køb af et nyt produkt bliver opkrævet et beløb i pant. Beløbet kan tilbagebetales helt eller delvist, når forbrugeren lader produktet reparere frem for at anskaffe sig et nyt. Der synes dog at være en række især administrative barrierer herfor. Det skal herunder overvejes, om staten eller den enkelte forhandler skal administrere ordningen, og det skal sikres, at pantet kan tilbagebetales, selv om der benyttes en anden reparatør end forhandleren.

En godtgørelsesordning svarende til godtgørelsesordningen for skrotning af biler findes at harmonere dårligt med intentionen om at få forbrugerne til at lade produkter reparere frem for at anskaffe sig nyt. En godtgørelsesordning på møbler, elektriske produkter/hårde hvidevarer og elektroniske produkter kunne have den effekt, at forbrugerne vælger at kassere deres produkter og anskaffe nye frem for at lade dem reparere.

Anvendelsen af forsikringsordninger og reklamationsfrister er ikke omfattet af den traditionelle afgrænsning af økonomiske styringsmidler. Ordningerne kan imidlertid ses som direkte pendanter til de normale økonomiske styringsmidler, når formålet er incitamentet til at fremme affaldsforebyggelsen gennem en styrkelse af reparationsvirksomhed.

Der viser sig blandt forbrugerne en stigende interesse for at tegne frivillige forsikringer ved anskaffelse af større varige forbrugsgoder. Forbrugerne sikrer sig herved en længere garantiperiode for produktet end den almindeligt gældende reklamationsfrist. Dette kan tages som udtryk for, at forbrugerne generelt set har ønske om at være sikret i en længere periode, end den gældende etårige reklamationsfrist giver mulighed for.

Reklamationsfrister må antages på mange måder at have den samme effekt som en forsikringsordning. Købelovens reklamationsfrist betyder, at forbrugeren inden for fristen kan få et defekt produkt repareret af leverandøren vederlagsfrit eller få produktet udskiftet med et tilsvarende. Effekten heraf kan

være, at leverandøren ved udbedring af skader som udgangspunkt vil vælge den løsning, der indebærer færrest omkostninger. I det omfang det kan betale sig at lade produktet reparere, må dette således antages at ske. Leverandøren vil langt bedre end forbrugeren kunne foretage denne vurdering. Reparationsfaciliteter vil kunne udnyttes mere effektivt, og leverandøren vil ikke stå i konflikt ved sin rådgivning af forbrugeren mellem ønsket om at sælge forbrugeren et nyt produkt og lade det defekte reparere. Reklamationsfristen kan også have den effekt, at leverandøren tilskyndes til fortrinsvis at sælge produkter, som teknisk set kan repareres. Der vil derfor være en sandsynlighed for, at produktet forbliver længere på markedet.

Reklamationsreglerne er kendetegnet ved, at det er leverandøren, som bærer en del af ansvaret for defekte produkter. Dette harmonerer godt med det almindelige princip om, at det er forureneren, som betaler. Administrationen af, hvilke produkter, der er omfattet af en forlænget reklamationsfrist, kan overlades til markedets parter. Det vil sædvanligvis være forbrugeren, der skal fremvise dokumentation for, hvornår et givet produkt er anskaffet.

En forlængelse af reklamationsfristen vurderes at være særdeles velegnet i relation til de udvalgte produktgrupper.

Reklamationsfristens længde bør fastsættes under hensyn til de forskellige produkters særlige forhold. Udgangspunktet må være den ønskede levetid for produktet under hensyn til den teknologiske udvikling, herunder produktets miljømæssige karakteristika. Der må så korrigeres for den realistiske holdbarhed af de forskellige produkter og tages hensyn til virksomhedernes interesser, så de ikke risikerer at blive mødt med udbedringskrav for tekniske produkter i en meget lang periode. Forhandlinger herom kan optages med de forskellige brancherepræsentanter på området.

Det bedste resultat ved en differentieret reklamationsfrist antages umiddelbart at kunne opnås ved at fastsætte længden af reklamationsfrist og foretage afgrænsningen af anvendelsesområdet på en måde, så det vil være acceptabelt for både erhvervslivet og forbrugerne. Det er væsentligt, at forbrugerne forfatter, at de får fuld valuta for pengene. I modsat fald vil man risikere en forvriddning af markedet med f.eks. grænsehandel til følge. Reklamationsfristens længde må således ikke være længere end forbrugers horisont ved anskaffelsen af produktet.

Købelovens 1-årige reklamationsfrist skal ifølge Europa-Parlamentets og Rådets direktiv 99/44 forlænges til minimum 2 år fra den 1. januar 2002. Direktivet er altså ikke til hinder for, at Danmark vedtager en længere reklamationsfrist.

Anbefalinger

Ud fra et affaldsforebyggende perspektiv, må det anbefales at give forbrugerne incitament til at reparere produktgrupperne møbler og indbo, elektriske produkter/hårde hvidevarer samt elektroniske produkter.

På møbler er betalingsvilligheden for reparation relativ høj, hvorfor et økonomisk virkemiddel formentlig ikke vil have den store betydning. Derimod er der en forholdsvis stor interesse i at købe brugte møbler, hvorfor det kan anbefales at udbygge de kommunale storskraldsordninger til at omfatte øget genbrug via f.eks. genbrugsbutikker, der skønnes at kunne hvile i sig selv.

Hvad angår hårde hvidevarer og elektroniske produkter er betalingsvilligheden for reparation forholdsvis ringe, ligesom interessen for at købe især brugte hårde hvidevarer er begrænset. Såfremt produkter inden for disse produktgrupper skal fastholdes i markedet, kan det derfor anbefales at udvide den nuværende reklamationsfrist, som over halvfems procent af forbrugerne benytter sig af.

Samtidig anses en forlængelse af købelovens reklamationsfrister som det bedste egnede virkemiddel til at give forbrugerne incitament til at lade defekte produkter reparere frem for at anskaffe nye produkter.

Alle tre udvalgte produktgrupper "møbler og indbo", "elektriske produkter/hårde hvidevarer" og "elektroniske produkter" findes at være velegnede til at blive omfattet af en forlænget reklamationsfrist. Det bedste resultat vil efter vor vurdering kunne opnås ved, at fristerne differentieres efter de udvalgte produktgrupper, idet fristen bør fastsættes under hensyn til de forskellige produkters særlige forhold, såsom produktets levetid, miljømæssige karakteristika, teknologisk udvikling m.m.

Summary, conclusion and recommendations

Summary and conclusion

Waste from the private households, including bulky waste, is increasing. The total volume of bulky waste amounted to 671,800 tonnes in 1999 which corresponded to approx. 24% of the total volume of refuse and 5% of the total volume of waste in Denmark.

Refuse is among others a consequence of consumption patterns and as a result of the boom, the consumption is increasingly controlled by lifestyle rather than needs. This development trend is contrary to the political strategies on a sustainable development focusing on an optimum use of resources. Thus, with a view to ensuring an optimum use of resources and reducing the volume of refuse, it is necessary to devise methods for prolonging the life of products.

Repairs of durable consumer goods can contribute to maintaining a number of products in the market thus reducing the generation of refuse over time, but repairs cannot completely prevent the generation of refuse as all products eventually become refuse. As an alternative to refuse, the products can also remain on the market through reuse.

From a refuse preventive perspective, it would be expedient to create incentives to repair the consumer goods which comparatively form the most significant refuse volume or contain environmentally damaging materials and on which the consumers spend the greater part of their money.

The product groupings "furniture and household effects", "electric products/white goods" and "electronic products" totalled in excess of 220,000 tonnes of waste in 1999. This corresponds to more than 33% of the total volume of refuse. In addition, "electric and electronic products" typically include a number of environmentally straining materials which are estimated to represent 9,300 tonnes.

Durable consumer goods on which the households on average spend the major part of their money include "furniture and household effects", electric products/white goods" and "electronic products". On average, a total of DKK 9,267 or 4% of the consumer's money is spent on these product groupings each year.

Thus, it is considered expedient to give the consumers incentives to repair the product groupings "furniture and household effects", "electric products/white goods" and "electronic products".

However, whether it is possible to obtain a reduction in the volume of refuse from these product groupings depends on whether it is technically possible to repair the individual products and whether the consumers are willing to have the products repaired or to buy the products second-hand.

The attitude survey shows that the consumers' attitude towards repairs and reuse depends on the product grouping in question.

When speaking of furniture, a third of the respondents discarding their furniture does not have the furniture restored or repaired because it is too expensive or too difficult to do so. 28% prefer to have another piece of furniture whereas 20% are of the opinion that the furniture cannot be repaired.

When the consumer has furniture repaired, the inclination to pay is rather high compared to the replacement value and moreover there is a comparatively high inclination to buy second-hand furniture.

The possibility to keep more furniture on the market thus depends on whether the furniture sold is of such a quality that it can be repaired or restored. Furthermore, the market for second-hand furniture can presumably be extended, as an example through reuse schemes, as the consumers have an interest in buying second-hand furniture.

With regard to white goods, approx. half of the respondents discarding their white goods do not have them repaired because it is too expensive or too difficult. 32% would rather have another product as new white goods are technologically better, while 10% state that the products are beyond repair.

The inclination to pay for repairs of white goods is very poor as 60% of the respondents would only pay up to 20% of the replacement value of a comparable product.

Thus, the possibility to preserve more white goods on the market depends on whether the repair service can be made adequately favorable compared to the price of a new product.

With regard to electronic products, approx. half of the respondents discarding their electronic products state that it is too expensive or difficult to repair these. 39% state that they prefer another product because new electronic products are technologically better, while 10% state that the products are beyond repair.

As for white goods, the inclination to pay for repairs of electronic products is very poor. 60% of the respondents are only willing to pay up to 20% of the replacement value of a comparable product. This is presumably due to the fact that products within this product grouping have been subject to a rapid development with regard to functionality and design. Regarding electronic products, approx. a quarter of the respondents is willing to buy second-hand products.

The possibility to keep more electronic products on the market therefore depends on whether the repair service can be made adequately favorable compared to the price of a new product. In addition, the market for used electronic products can be considered as having a potential for expansion, for instance through reuse schemes.

More than half of the respondents hand over discarded consumer goods for bulky waste, while the other consumers sell or give the goods away.

Moreover, consumers are generally of the opinion that it is a good idea to repair and resell discarded products.

The majority of consumers use the one year complaint time-limit. Thus, it is to be expected that a major part of the products could be kept in the market for a longer period of time if the time-limit for complaints was extended.

Finally, the attitude survey shows that when the consumers have their consumer products repaired, it is to a large extent due to sentimental value.

It is not possible to exert influence on the sentimental value of a product or change the fact that the consumer no longer needs it. It is solely the price of the repair service and the replacement value which can be affected through economic control instruments.

A traditional economic control instrument can either work through a price reduction for repair services or through a price increase of replacement products.

A reduction in VAT can, in a highly targeted way, form the basis for a corresponding price reduction on repair of furniture, electric products/white goods and electronic products thus creating an incentive to have faulty products repaired. A further definition would be necessary to ensure that the VAT reduction covers the repair services to be supported in this way and that the scheme is not abused by transferring unwanted products and services to the reduced VAT scheme.

Neither the Danish VAT Act nor EU's VAT Directives upon which the Danish VAT Act is based hold the possibility of introducing a reduced VAT rate for repair services. Over time requests for reduced VAT rates in various areas have frequently been put forward, but changing tax ministers have so far not had the intention to reduce the rate. Similarly, the European Commission is generally not in favour of reduced VAT rates. Thus, so far there has been no political intention to implement the reduced VAT rates and it is therefore to be expected that it will be difficult to implement a change of the existing VAT rules.

Excise duties can be levied on durable consumer goods such as furniture, electric products/white goods and electronic products with the effect that the products' purchase prices increase. In this way, the choice between having faulty products repaired and purchasing new products is influenced. On the basis of the attitude survey it can be concluded that if the occasion should arise, the excise duties should be of a considerable size. This may entail an increase in the cross-border trade of the products in question. Partly the environmental aim will be disregarded to some extent and partly an imbalance of the country may occur where consumers in the border areas can avoid the duties. The duties may furthermore have the derived effect that low-income groups cannot afford to purchase the necessary consumer goods or that consumers will have a tendency to choose inexpensive and perhaps less environmentally sound products.

A price reduction on repair services may take place through subsidies supporting repair services. Subsidies must comply with the rules of the Danish Competition Act and the subsidy must be in accordance with the EU government subsidy rules.

An extension of the domestic services scheme may be considered so that it includes specified repair services. Generally, the repair price must be rather low compared to the replacement price. For this reason it can be expected that a subsidy for repair services should be considerably higher than the subsidies granted in connection with the present domestic services scheme. It can be questioned whether the experience from the domestic services scheme can be transferred directly to the repair services area as the intention of the domestic services scheme is different than the one applicable to the repair services area.

The so-called "Grønne Jobs" (green jobs) pool is hardly applicable to ordinary repair activities as these do not satisfy the requirement of being innovative. However, it is probably possible to use the scheme when the repairs are performed in a "second-hand shop" in connection with reuse centers and disposal sites.

Traditional deposit and discount schemes are hardly applicable in connection with the purpose given. These schemes are characterized by encouraging consumers to collect and hand in products with a particular environmental impact. However, it is conceivable that the schemes may be used in such a way that the purchaser will be charged a deposit when buying a new product. The amount may then be repaid fully or in part when the consumer has the product repaired rather than buying a new one. However, a number of administrative barriers exist. Thus, it must be considered whether the state or the individual dealer should administer the scheme and it must be ensured that the deposit is repaid even if another repairman than the dealer is used.

The refund system used in connection with scrapping of cars conforms poorly to the intention of having the consumers have their products repaired rather than purchasing new ones. A refund system in connection with furniture, electric products/white goods and electronic could have the result that consumers choose to discard their products and purchase new ones rather than having the old products repaired.

The use of insurance schemes and complaint time-limits are not covered by the traditional definition of economic control instruments. However, the schemes may be considered direct counterparts of the normal economic control instruments when the purpose is the incentive to promote the refuse prevention through strengthening of repair activities.

Among consumers there has proven to be an increasing interest in taking out voluntary insurances when purchasing major durable consumer goods. Consumers thereby ensure a prolonged warranty period for the product than the generally applicable complaint time-limit. This can be taken as an indication that consumers generally have a desire to be ensured for a longer period of time than the one-year complaint time-limit allows.

Complaint time-limits may in many ways be considered to have the same effect as an insurance scheme. The complaint time-limit in the Danish Sale of Goods Act means that the consumer can have a faulty product repaired by the supplier without charge or have the product replaced with a similar product within the time-limit. The effect of this may be that when making good damages, the supplier will as a starting point choose the solution costing the least. To the extent that it pays to have the product repaired, this must thus

be the supposed action. The supplier will be in a far better position to make this assessment than the consumer. It will be possible to utilise repair facilities more effectively and when giving the consumer advice the supplier will not be in a conflict situation regarding the desire to sell a new product to the consumer and the desire to have the faulty product repaired. The complaint time-limit may also have the effect that the supplier is encouraged to primarily sell products which can be repaired technically. Thus, it is likely that the product will remain in the market for a longer period of time.

It is characteristic of the complaint rules that the supplier holds part of the responsibility for faulty products. This harmonises well with the general principle that it is the polluter who pays. The administration of which products are covered by a prolonged complaint time-limit can be left with the parties on the market. Generally, the consumer will have to provide documentation as to when a product has been purchased.

A prolonged complaint time-limit is considered particularly suited in relation to the product groupings chosen.

The length of the complaint time-limit should be fixed considering the special circumstances of the various products. The starting point must be the desired life of the product considering the technological development, including the product's environmental characteristics. A correction for the realistic life of the various products must be made and allowance must be made for the companies' interests so that they do not risk facing repair requirements for technical products for a very long period of time. Negotiations on this subject can be made with the various industry representatives in the area.

The optimum result of a differentiated complaint time-limit is, however, presumed to be obtained through fixing the length of the complaint time-limit and defining the application in such a way that it will be acceptable for both industry and consumers. It is essential that the consumers sense that they get full value for money. Otherwise, the risk is a distortion of the market with e.g. cross-border trade as a consequence. Thus, the length of the complaint time-limit cannot exceed the consumer's time frame when purchasing the product.

The one-year complaint time-limit prescribed in the Danish Sale of Goods Act must be prolonged to minimum two years as per 1 January 2002 according to the European Parliament and Council Directive 99/44. Thus, the Directive does not prevent Denmark from passing a prolonged complaint time-limit.

Recommendations

From a refuse preventive perspective it is recommended that consumers are given an incentive to repair the product groupings furniture and household effects, electric products/white goods and electronic products.

For furniture, the inclination to pay for repairs is relatively high and an economic control instrument would presumably not have major effect. However, consumers have a comparatively high interest in purchasing second-hand furniture and it is therefore recommended that the council bulky waste schemes are extended to include an increased reuse through i.a. second-hand stores which are deemed self-supporting.

With regard to white goods and electronic products, the inclination to pay for repairs is relatively small and the interest to buy particularly second-hand

white goods is limited. If products within these product groupings are to be maintained in the market, it is therefore recommended that the present complaint time-limit used by 90% of consumers is extended.

At the same time an extension of the complaint time-limits of the Danish Sale of Goods Act is considered the optimum control instrument for creating an incentive on the part of the consumers to have faulty products repaired rather than purchasing new products.

All three product groupings chosen, "furniture and household effects", "electric products/white goods" and "electronic products" are found to be suitable to be covered by an extended complaint time-limit. In our opinion, the best result would be to differentiate the time-limits according to the product groupings chosen as the time-limit should be fixed considering the circumstances of the various products, such as product life, environmental characteristics, technological development etc.

1 Indledning

1.1 Baggrund

Baggrunden for nærværende projekt er et debatoplæg om affaldsforebyggelse, som skal danne grundlag for en egentlig strategi for forebyggelse af affald i Danmark. Debatoplægget er udsendt af Miljøstyrelsen i november 2000, som en opfølgning på regeringens nationale affaldsplan 1998-2004, Affald 21.

Debatoplægget er blevet til gennem et samarbejde mellem myndigheder og forskellige aktører i samfundet i form af repræsentanter for forbrugerne, servicesektoren, fremstillingsvirksomhed og bygge- og anlægssektoren. Parterne har haft mulighed for at bidrage til oplæggets katalog over virkemidler til affaldsforebyggelse via en række workshops i foråret 2000 og en fælles konference i efteråret 2000.

I debatoplægget foreslås en række virkemidler til affaldsforebyggelse og ét af disse går, i overensstemmelse med Affald 21 og EU's femte miljøhandlingsprogram "Mod en bæredygtig udvikling", ud på at billiggøre reparationsvirksomhed i forhold til fremstilling af nye produkter gennem indførelse af nye økonomiske virkemidler, som f.eks. differentieret moms, afgifter eller tilskud, for at skabe incitament til at reparere frem for at kassere og købe nyt.

Baggrunden for dette forslag er ifølge debatoplægget, at initiativer, der er rettet mod at fremme reparationsvirksomhed, vil kunne nedbringe mængden af husholdningernes storskrald. Problemet i den forbindelse er, at prisen for specielt varige forbrugsgoder er stadig faldende, samtidig med at prisen på arbejdsløn, inklusiv moms, stiger. Dette, kombineret med højkonjunkturen de senere år og den udbredte "brug- og-smid-væk" kultur, gør, at incitamentet til at få repareret forbrugsgoder er faldet.

Udover affaldsproblemet skaber det manglende incitament til reparation et unødvendigt ressourcetræk. Ifølge debatoplægget er der derfor behov for at sætte ind både på udbuds- og på efterspørgselssiden for at få fremmet reparationsvirksomhed.

1.2 Formål

Formålet med nærværende projekt er at skabe grundlag for at vurdere hensigtsmæssige økonomiske virkemidler og initiativer, der kan påvirke forbrugeradfærden i relation til reparation og genbrug med henblik på at forebygge affaldsfrembringelsen.

I den forbindelse skal der udpeges en række produktgrupper, der ud fra et affaldsforebyggelsesperspektiv kan være relevante at reparere, og hvor økonomiske virkemidler, som f.eks. en momsnedsettelse, tilskud eller gebyr/afgift, ville kunne finde anvendelse. Det er således målet at skabe et overblik over potentialer og i særdeleshed barrierer for anvendelse af de økonomiske virkemidler i relation til de pågældende produkter.

1.3 Definitioner og afgrænsninger

I nærværende projekt defineres begreberne "affald", "affaldsforebyggelse", "reparation", "økonomiske styringsmidler" og "produkt" som følgende:

Affald er defineret i bekendtgørelse nr. 619 af 27. juni 2000 som:

"Affald: Ethvert stof eller enhver genstand, som indehaveren skiller sig af med eller agter eller er forpligtet til at skille sig af med."

I nærværende rapport forstås affaldsforebyggelse i overensstemmelse med debatoplægget som:

"Affaldsforebyggelse: Alle aktiviteter, der fører til en reduktion i dannelsen af affald. Direkte genbrug, hvor et stof, materiale eller produkt bruges igen i sin oprindelige form og til sit oprindelige formål (f.eks. det danske returflaskesystem) er affaldsforebyggende."

Derimod anses genanvendelse gennem genvinding, regenerering eller recirkulation (f.eks. omsmeltning af glas) ikke som affaldsforebyggelse.

I nærværende rapport anses reparation som:

"Reparation: Istandsættelse eller udskiftning af reservedele/units med henblik på forlængelse af et produkts levetid."

Denne definition følger den almindelige opfattelse af ordet "reparation". Det ligger således ikke implicit i definitionen, at reparationen skal være økonomisk rentabel, eksempelvis i forhold til den opnåede forlængelse af produktets levetid eller anskaffelsen af et nyt produkt.

Definitionen dækker også "forlængelse af levetid ved istandsættelse", således forstået, at produktet ikke nødvendigvis er gået i stykker, men er i en sådan forfatning, at produktet ville blive kasseret, hvis det ikke blev istandsat.

Økonomiske styringsmidler anvendes i denne rapport, som et begreb der dækker over:

"Økonomiske styringsmidler: Ordninger der iværksættes for at påvirke forbrugernes adfærd i den ønskede retning via økonomiske incitament."

Det karakteristiske ved økonomiske styringsmidler er, at de virker gennem økonomiske incitament, og i modsætning til regelregulering virker de ofte som et frivilligt styringsmiddel. Forbrugeren kan principielt selv vælge at lade sig påvirke af incitamentet, men i praksis er det vanskeligt at undgå, fordi forbrugeren ikke kan undvære eksempelvis afgiftsbelagte varer.

Økonomiske styringsmidler appellerer således til forbrugeren omkostningsbevidsthed og økonomiske rationalitetssans.

Endelig defineres et produkt i denne rapport som følger:

"Produkt: Et varigt forbrugsgode, som anskaffes, anvendes i en længere periode og bortskaffes af forbrugere."

Ved at definere et produkt som et varigt forbrugsgode er produkter såsom fødevarer, dagligvarer og medicinalprodukter ikke inddraget i analysen.

1.4 Metode

Rapporten tager udgangspunkt i den udvikling, der gennem et par generationer og senest en lang og stabil periode med højkonjunktur har påvirket markedsmekanismerne i retning af et generelt øget forbrug og en hurtigere omsætning af forbrugsgoder, der har medført en øget affaldsdannelse.

Rapporten indledes med en redegørelse for det øgede forbrugs betydning for affaldsfrembringelsen samt en vurdering af, hvordan reparation og genanvendelse kan virke som middel til at forebygge affaldsdannelsen.

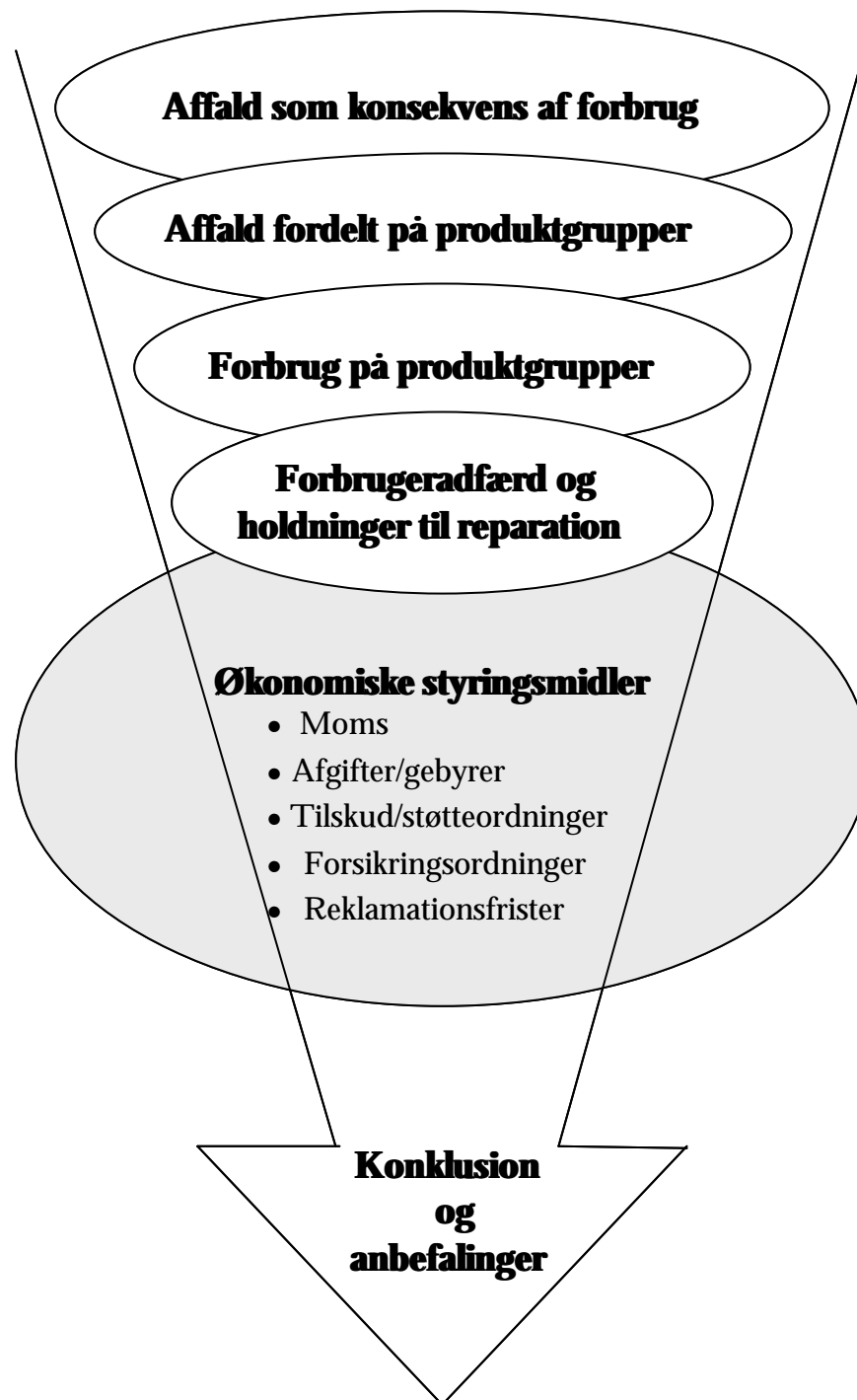
Herefter vil der på baggrund af statistiske oplysninger om affaldsmængder fra husholdningerne og de danske husstandes forbrug blive udpeget tre produktgrupper til videre undersøgelse af reparationsmuligheder.

Det vil blive undersøgt, hvilken efterspørgsel der er for reparationsydelse og genbrug på de udvalgte produktgrupper. Undersøgelsen understøttes af en holdningsundersøgelse af forbrugernes villighed til at lade de udvalgte produktgrupper reparere. Samtidig undersøges forbrugernes vilje til at lade kasserede produkter aflevere til genbrug og deres vilje til at købe genbrugsprodukter. Forbrugerundersøgelsen er gennemført af MEGAFON Research - Analyse - Rådgivning, der har foretaget 500 telefoninterviews.

På baggrund af resultaterne af undersøgelserne vurderes det, hvilke former for økonomiske styringsmidler som f.eks. momsnedsettelse, tilskud/støtteordninger, afgift/gebyr, længere reklamationsfrister m.v., der ud fra en juridisk og til dels politisk vurdering af de gældende regler, vil kunne bringes i anvendelse for at skabe incitament til reparation af disse produkter. Der inddrages herunder en vurdering af EU-harmoniserede regler.

Dispositionen for rapporten kan illustreres som vist nedenfor:

Disposition for rapporten



Kilde: KPMG

2 Affald som konsekvens af forbrug

Udviklingen i markedet har i det sidste halve århundrede formået at skabe behov hos forbrugerne, som rækker langt ud over de mere basale behov. Da affaldsmængden i høj grad afhænger af omsætningshastigheden på forbrugsgoder, er det derfor interessant at studere, om det er muligt gennem en øget reparation at nedbringe forbrugernes efterspørgsel på nye produkter.

Den produktionsteknologiske udvikling har optimeret fremstillingsprocessen og skabt et udbud af billige produkter. Billige produkter er ensbetydende med et større forbrug og en større og hurtigere udskiftning af langvarige forbrugsgoder, med en deraf følgende mindre forventning til levetiden på produkterne. Forbrugerne foretrækker generelt at udskifte produkterne til mere tidssvarende produkter frem for at lade dem reparere.

Teknologiske landvindinger, livsstilmønstre og prisudvikling har således skabt nye behov og muliggjort tendenser, der appellerer til øget forbrug. Det skønnes derfor, at produkter, der tidligere blev anset som varige forbrugsgoder, i dag får en kortere og kortere brugsperiode, fordi de forældes funktions- og modermæssigt længe før, de går i stykker. Resultatet heraf er en øget mængde produkter i samfundet med en kortere levetid.

Affald er således blandt andet en konsekvens af forbrugsmønstre, og som følge af den økonomiske højkonjunktur styres forbruget i stadig stigende grad af livsstil frem for af behov.

Denne udviklingstendens strider mod de politiske strategier om en bæredygtig udvikling, der fokuserer på en optimal ressourceudnyttelse. Optimal ressourceudnyttelse forstås i denne sammenhæng således, at de ressourcer, der bringes i anvendelse, skal have den længst mulige levetid.

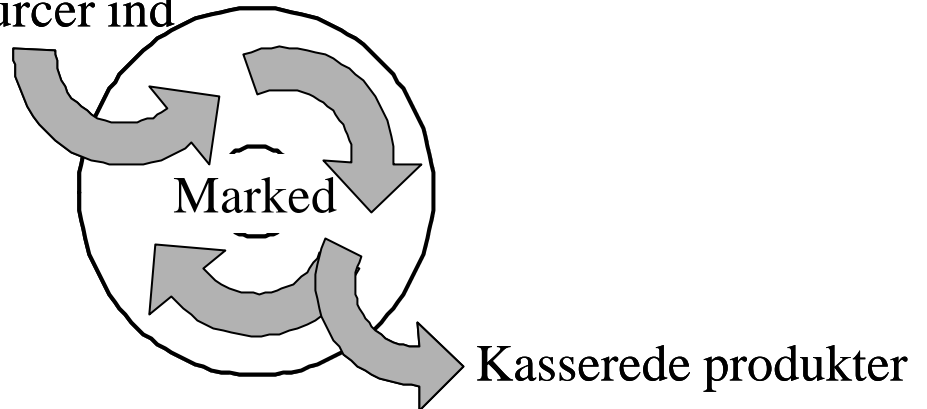
Dette har blandt andet bevirket, at det konstant tilstræbes at ændre bortskaffelsesmetoden fra deponering til forbrænding med energiudnyttelse og for visse affaldsfraktioner fra forbrænding til genindvinding af materialerne.

Fokus er ændret i retning mod en øget genvinding og genanvendelse, men der mangler fortsat konkrete initiativer til direkte genbrug, der kan bevare de varige forbrugsgoder længere tid i markedet i deres oprindelige form. For at kunne sikre en optimal ressourceudnyttelse samt reducere affaldsmængden er det derfor nødvendigt at finde metoder til at forlænge de enkelte produkters levetid.

Som det fremgår af nedenstående illustration, tilgår ressourcerne markedet i form af varige forbrugsgoder. Her har de en kortere og kortere anvendelsesperiode, hvorefter de ender som affald. For at opnå en optimal ressourceanvendelse er det derfor nødvendigt at etablere affaldsforebyggende initiativer med henblik på at få de langvarige forbrugsgoder til at cirkulere så længe som muligt i markedet.

Til- og afgang af produkter fra markedet

Ressourcer ind



Kilde: KPMG

2.1 Reparation og genbrug som middel til at reducere affaldsmængden

Reparation i form af istandsættelse eller udskiftning af reservedele (units) kan som udgangspunkt forlænge forbrugsgoders levetid, således at forbrugeren ikke nødvendigvis har behov for at købe nyt som erstatning for det gamle.

Som tilfældet er nu, kasseres og udskiftes forbrugsgoder ofte med nye produkter, eksempelvis på grund af prisen på reparationsydelser/istandsættelse, hvilket bevirker, at produkters anvendelsesperiode forkortes, så de hurtigere ender som affald.

Fastholdelse af forbrugsgoderne på markedet via reparation forudsætter dog, at det pågældende produkt ikke er udtjent, eller at det ikke kasseres, fordi dets udformning eller design gør, at det ikke kan repareres².

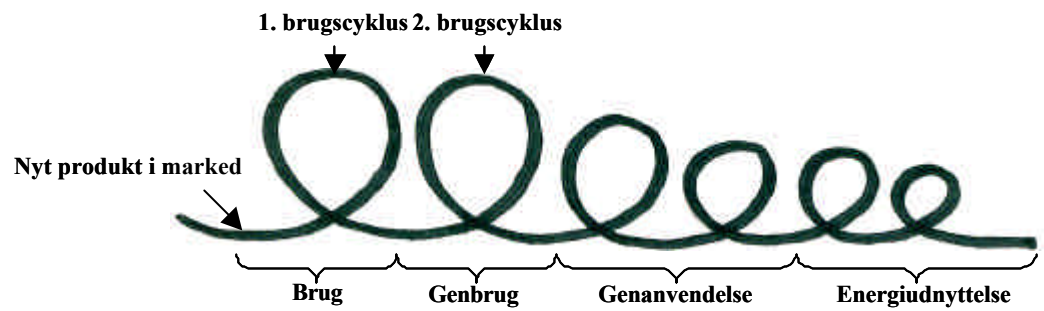
Reparation af varige forbrugsgoder kan bidrage til at bevare en del produkter på markedet og dermed reducere frembringelsen af affald over tid, men reparation kan dog ikke fuldstændig forhindre frembringelsen af affald, idet alle produkter i sidste ende bliver til affald.

Som alternativ til reparation kan produkterne også forblive i markedet ved at blive genbrugt. Men også i denne situation forbliver produktet på markedet i sin oprindelige form.

Dette forløb, hvor produktet cirkulerer i markedet, først hos den ene ejer og dernæst hos den næste, for derefter at overgå til genanvendelse eller forbrænding, kan illustreres på følgende vis:

² Tænk + test: Smid væk og køb nyt

Produkters cirkulation i markedet



Kilde: KPMG

Ressource- og affaldsmæssigt er det underordnet, om produktet har flere på hinanden følgende ejere, idet det væsentligste er, at produktet forbliver i markedet og herved fortrænger et nyt produkt.

Spiralen illustrerer, at lødigheden af ressourcerne som udgangspunkt falder i takt med anvendelsen. Derfor er det essentielt at bevare produkternes standard længst mulig f.eks. gennem løbende vedligeholdelse for at opnå den optimale udnyttelse.

3 Kortlægning af affaldsmængder og forbrugsgoder

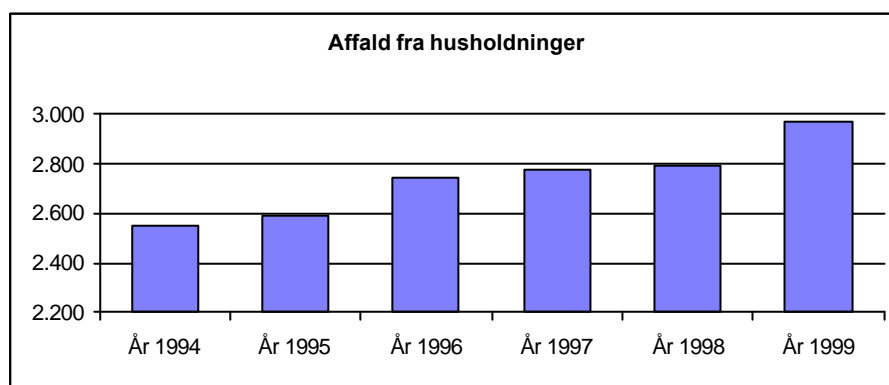
Ud fra et affaldsforebyggende perspektiv er det mest hensigtsmæssigt at skabe incitament til at reparere de forbrugsgoder, som relativt set udgør den væsentligste affaldsmængde eller indeholder miljøskadelige materialer, og som forbrugerne hovedsageligt anvender deres rådighedsbeløb på.

Det undersøges derfor i det følgende, om der er en sammenhæng mellem de produkter, der udgør den væsentligste affaldsmængde fra husholdninger eller indeholder miljøbelastende materialer, og de varige forbrugsgoder, som den enkelte husstand forbruger.

3.1 Affaldsmængder fra husholdninger

I Danmark blev der i 1999 produceret 12,3 mio. ton affald i alt³. Heraf udgjorde affald fra husholdningerne 24%, hvilket svarede til 2,96 mio. ton affald.

Affaldsmængden fra private husholdninger har været jævnt stigende og er fra 1994 til 1999 steget med ca. 16%. Ifølge Affald 21 hænger denne stigning sammen med en øget købekraft og dermed et øget privatforbrug i befolkningen.



Kilde: ISAG, Miljøstyrelsen

Affaldsmængden fra husholdningerne på 2,96 mio. ton fordelte sig primært på følgende affaldstyper:

Affaldstyper i husholdningsaffaldet	Mængde (1.000 ton)	%
Dagrenovation	1.664,6	56
Haveaffald	463,5	16
Storskrald	671,8	23

Kilde: ISAG, Miljøstyrelsen

"Dagrenovation", som udgør den største andel af husholdningsaffaldet, består hovedsageligt af organisk affald og mindre brandbart affald i form af embal-

³ Jf. ISAG, Miljøstyrelsen.

lage, og er derfor ikke umiddelbart interessant i denne sammenhæng. Dag-renovationsaffaldet kan dog også indeholde mindre varige forbrugsgoder, men der findes imidlertid ingen opgørelser herover.

Affaldstypen "haveaffald" består alene af grene, blade og græs m.v. og er derfor heller ikke relevant at undersøge i denne sammenhæng.

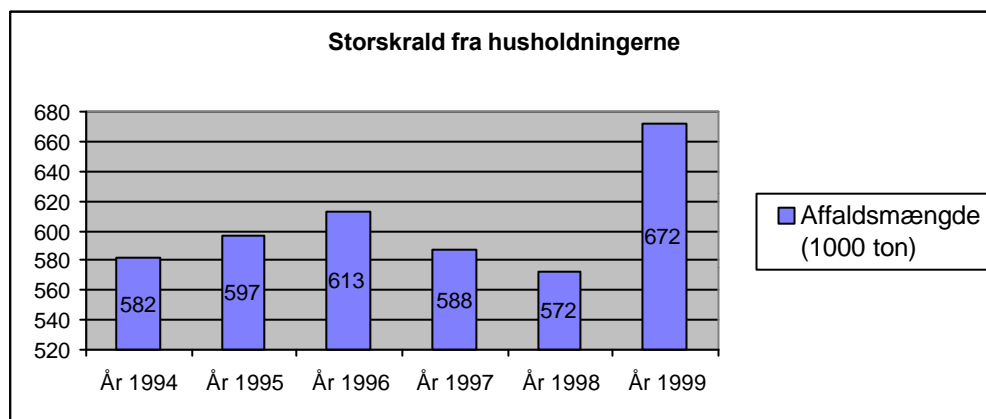
"Storskrald" består ifølge bekendtgørelse nr. 619 af 27. juni 2000 om affald af "større kasserede brugsgenstande (møbler, barnevogne, hårde hvidevarer, tapper m.v.) fra private husholdninger". Denne type affald er derfor interessant at undersøge, når det drejer sig om at reducere mængden af kasserede varige forbrugsgoder.

Storskrald bortskaffes typisk via de kommunale indsamlingsordninger eller ved aflevering på kommunale genbrugspladser.

3.2 Storskrald fra husholdningerne

Den samlede mængde storskrald fra husholdningerne udgjorde i 1999 i alt 671.800 ton, hvilket svarede til ca. 24% af den samlede mængde husholdningsaffald og ca. 5% af den samlede mængde affald i Danmark.

Udviklingen i mængden af storskrald fra de private husholdninger har været svingende de senere år:



Kilde: ISAG, Miljøstyrelsen

Efter en jævn stigning fra 1994 til 1996 faldt mængden af storskrald fra 1996 til 1998. Derefter steg mængden af storskrald igen og toppede i 1999, hvor den var ca. 15% højere end i 1994. Udviklingen i tabellen kan skyldes statiske forhold såsom ændringer i storskraldsordningerne eller målemetoder. Det har ikke kunnet fastslås, at stigningen på ca. 17% fra 1998 til 1999 skyldes en reel stigning i mængden af storskrald.

3.3 Sammensætning i storskrald

Med henblik på at finde de forbrugsgoder i storskraldet, der udgør den væsentligste andel heraf, må det undersøges, hvilke fraktioner storskraldet opdeles i.

Affaldstypen storskrald fordelte sig i 1999 hovedsageligt på følgende fraktioner:

Fraktioner i storskrald	Mængde (1.000 ton)	Mængde i %
Blandet brændbart	421,9	62
Blandet ikke-brændbart	139,3	21
Papir og pap	25,3	4
Flasker og glas	4,0	1
Jern og metal	12,5	2
Andet genanvendeligt	51,9	8
Andet storskrald	16,7	2
I alt	671,6	100

Tabel 1 - Kilde: ISAG, Miljøstyrelsen

"Blandet brændbart" udgør en væsentlig andel af den samlede mængde storskrald, idet den udgør over 60%. Derudover må "blandet ikke brændbart" storskrald også anses for at udgøre en betydelig andel af den samlede mængde storskrald, idet den udgør godt en femtedel heraf.

Tilsammen udgør disse fraktioner ca. 83% eller ca. 561.000 ton af den samlede mængde storskrald fra husholdningerne.

Ifølge Danmarks Statistik blev 323.400 ton af det "blandede brændbare" storskrald forbrændt, mens de resterende 98.500 ton blev deponeret sammen med de 139.300 ton "blandet ikke brændbart" storskrald.

Da de to fraktioner udgør hovedparten af den samlede mængde storskrald og ingen af fraktionerne gik til genbrug eller genanvendelse, som er målet ifølge den affaldspolitiske strategi, er det interessant at se nærmere på indholdet i disse fraktioner.

Sammensætningen i "blandet brændbart" storskrald
 Det "blandede brændbare" storskrald udgjorde som tidligere nævnt 421.900 ton i 1999. En undersøgelse af storskrald, foretaget for Miljøstyrelsen i 1997⁴, viser imidlertid, at fraktionen "blandet brændbart" også kan indeholde andre affaldstyper end egentligt storskrald. Det afhænger blandt andet af, om affaldet er blevet indsamlet på en bemandet eller ubemandet genbrugsplads eller via den kommunale indsamlingsordning.

Undersøgelsen viser, at maksimalt 69% af affaldet i fraktionen "blandet brændbart" fra bemandede pladser var egentligt storskrald. På ubemandede pladser var andelen lavere, mens den var højere i de kommunale indsamlingsordninger. Dét affald, der ikke er egentligt storskrald, er især dagrenovationslignende affald eller haveaffald. Skal der med udgangspunkt i undersøgelsens resultater opnås en bedre sortering, kan det derfor anbefales, at mere storskrald indsamles via den kommunale indsamlingsordning, og at genbrugspladser bemandedes.

Under henvisning til denne undersøgelse må det antages, at mængden af "blandet brændbart" storskrald var lavere end 421.900 ton i 1999⁵.

Samme undersøgelse viste i øvrigt, at ca. 80% af det brændbare storskrald kan henføres til "småt brændbart", mens de resterende 20% udgør "stort brændbart".

⁴ Econet AS (1997): Kortlægning og vurdering af eksisterende storskraldsordninger.

⁵ I det følgende anvendes mængden af blandet brændbart storskrald dog som udgangspunkt for de videre beregninger, hvorfor disse må tages med et forbehold.

Anvendes denne fordeling på mængden af "blandet brændbart" storskrald i 1999, medfører dette, at mængden af "småt brændbart" udgjorde ca. 337.500 ton, mens "stort brændbart" udgjorde ca. 84.400 ton.

Ifølge samme undersøgelse indeholder fraktionerne "stort og småt brændbart" storskrald følgende mængder fordelt på produktgrupper⁶:

Produktgruppe	Småt brændbart		Stort brændbart		I alt Ton
	%	Ton	%	Ton	
Møbler og indbo	29	97.880	43	36.292	134.172
Elektriske/elektroniske produkter	2	6.750	0	0	6.750
Bygge- og nedrivning	32	108.000	48	40.512	148.512
Brugsgenstande	1	3.375	0	0	3.375
Dæk/gummi	1	3.375	2	1.688	5.063
Tekstiler m.v.	5	16.875	0	0	16.875
Sko og fodtøj	1	3.375	0	0	3.375
Emballage	22	74.250	3	2.532	76.782
Andet brændbart	5	16.875	1	844	17.759
Andet ikke brændbart	3	10.125	1	844	10.969

Tabel 2 Kilde: Econet

Som det fremgår af tabellen, udgør mængden af bygge- og nedrivningsaffald, møbler og indbo samt emballage langt den største andel af det "blandede brændbare" storskrald. Tilsammen udgør de ca. 359.466 ton, hvilket svarer til ca. 85% af den samlede mængde storskrald.

Af disse produktgrupper er det alene møbler og indbo, som kan anses for varige forbrugsgoder, og som udgør et potentiale for reparation.

Produktgruppen "møbler og indbo" udgør ca. 134.172 ton, hvilket vil sige ca. 32% af det "blandede brændbare" storskrald.

Sammensætningen i "blandet ikke brændbart" storskrald
Når det drejer sig om "blandet ikke brændbart" affald er det ikke på grundlag af statistisk materiale muligt at opgøre mængden af de produkter, der fremkommer i denne fraktion, på samme måde som i det "blandede brændbare" storskrald. Det er derfor alene muligt at beskrive, hvilke produktgrupper der generelt findes i denne fraktion.

Ifølge den tidligere nævnte undersøgelse indeholder "blandet ikke brændbart" affald hovedsageligt bygge- og nedrivningsaffald, herunder malet og imprægneret træ. Herudover indeholder den møbler og indbo, hvilket især formodes at være sammensatte produkter og springmadrasser, samt elektriske og elektroniske produkter.

⁶ Denne fordeling er opgjort på baggrund af sorteringsanalyser fra bemandede pladser og kan derfor indebære en vis unøjagtighed, idet mængden af egentligt storskrald ifølge undersøgelsen kan variere fra 50% til 96% afhængig af, om der er tale om en bemanded eller ubemanded plads eller indsamlingsordning.

I det "ikke brændbare" storskrald kan det således antages, at der er flere produktgrupper, nemlig indbo og møbler, samt elektriske og elektroniske produkter, som ud fra et affaldsforebyggende perspektiv kan anses som potentielle produktgrupper med henblik på reparation.

3.4 Miljøbelastende stoffer i storskrald

Miljøbelastende stoffer i husholdningsaffaldet stammer især fra elektriske og elektroniske produkter, som indeholder mange tungmetaller⁷.

Ved et elektrisk produkt forstås almindeligvis et apparat eller en maskine, der fungerer ved tilslutning af en strømkilde, såvel intern som ekstern. Ved et elektronisk produkt forstås et elektrisk apparat, som indeholder aktive og passive komponenter, og som har til opgave at frembringe elektriske signaler.

Hårde hvidevarer og støvsugere er typiske elektriske produkter, mens computere, radio og TV er typiske elektroniske produkter.

Den samlede mængde bortskaffede elektriske og elektroniske produkter (elektronikskrot) fra husholdningerne fremgår ikke separat af tabel 1, der viser indholdet i storskrald fra husholdningerne. Elektronikskrot ender i flere forskellige affaldsfraktioner, såsom "blandet brændbart" "blandet ikke-brændbart" og især i "jern og metal", "andet genanvendeligt" og hidtil dagrenovationen. Hertil indsamles nogle elektriske og elektroniske produkter, især køle- og fryseskabe, gennem forhandlere ved levering af nye produkter.

I Affald 21 er det beregnet, at der i 1997 blev produceret ca. 118.000 ton elektronikskrot i Danmark⁸. Heraf udgjorde ca. 43.000 ton elektroniske produkter, hvilket svarer til 36%, og ca. 75.000 ton elektriske produkter, hvilket svarer til 64%. Ifølge Affald 21 fordelte de elektriske produkter sig på ca. 15.000 ton køle- og fryseskabe, 28.000 ton andre hårde hvidevarer og ca. 32.000 ton andre elektriske produkter.

Af de 118.000 ton elektronikaffald blev knapt 77.000 ton bortskaffet fra husholdningerne⁹, det vil sige ca. 65%. Den samlede mængde elektronikskrot fra husholdningerne udgjorde således ca. 13% af den samlede mængde storskrald i 1997.

Ifølge en artikel fra Videntcenter for affald og genanvendelse¹⁰ forventes affaldsmængderne for elektronikskrot at være jævnt stigende og udgøre ca. 132.000 ton i alt i 1999. Anvendes den tidligere anvendte fordeling mellem husholdninger og erhvervsvirksomheder i forhold til den forventede mængde, udgjorde mængden af elektronikskrot fra husholdninger formentlig ca. 85.800 ton i 1999.

Denne mængde stemmer tilnærmelsesvis overens med den mængde, man kan beregne ved at tage 13% af den samlede mængde storskrald i 1999, idet man herved finder en mængde på ca. 87.300 ton.

Det anslås således, at den samlede mængde elektronikskrot fra husholdninger i 1999 udgjorde omkring 86.500 ton.

⁷ Miljøstyrelsen: Bortskaffelse af elektronikprodukter

⁸ Inklusiv køle- og fryseskabe.

⁹ Indsamlet via de kommunale storskraldsordninger eller via dagrenovationen.

¹⁰ Vedrørende elektronikskrot, november 1998.

Det kan diskuteres, hvorvidt elektronikskrot fra husholdningerne indholdsmæssigt afspejler den samlede mængde elektronikskrot i Danmark, idet det må formodes, at elektronikskrot fra erhvervsvirksomheder indeholder forholdsvis flere kasserede computere, mens elektronikskrot fra husholdningerne omvendt indeholder forholdsvis flere kasserede radioer og TV.

Ses der imidlertid bort fra dette forhold, og den indholdsmæssige fordeling anvendes i relation til den forventede mængde elektronikskrot i 1999, udgjorde elektroniske produkter ca. 31.100 ton og elektriske produkter ca. 55.400 ton.

Denne type affaldsprodukter indeholder væsentlige miljøbelastende materialer, især tungmetaller, herunder brommerede flammehæmmere, cadmium samt kviksølv, bly, kobber og PVC.

De i alt 118.000 ton elektriske og elektroniske produkter, der blev kasseret i 1997, indeholdt følgende miljøbelastende materialefraktioner:

Miljøbelastende materialer	Ton	%
Kobber	3.400	2,83
Flammehæmmende plast	900	0,75
Billedrør	5.300	4,4
Bestykkede printkort	3.100	2,58
NiCd-batterier	200	0,17
CFC	100-150	0,08-0,13
Samlet mængde	12.190-12.240	10,8

Tabel 3 - Kilde Affald 21

Derudover blev det vurderet, at denne mængde elektronikskrot indeholdt ca. 60.000 ton genanvendeligt stål og aluminium.

Som tidligere nævnt er det imidlertid vanskeligt at overføre disse mængder af miljøbelastende materialer på den forventede mængde elektronikskrot i 1999.

Det kan derfor alene med forbehold anslås, at de ca. 86.500 ton elektronikskrot fra husholdningerne i 1999 indeholdt ca. 9.300 ton miljøbelastende materialer samt ca. 43.000 ton genanvendeligt stål og aluminium.

3.4.1.1 Sammenfatning

Varige forbrugsgoder fra forbrugerne bortskaffes primært i storskraldet. Den samlede mængde storskrald udgjorde i 1999 671.800 ton, hvilket svarede til ca. 24% af den samlede mængde husholdningsaffald og 5% af den samlede mængde affald i Danmark.

Produktgruppen "møbler og indbo" udgjorde mere end 134.000 ton og dermed mere end ca. 20% af den samlede mængde storskrald.

Produktgrupperne "elektriske produkter" og "elektroniske produkter" udgjorde henholdsvis ca. 55.400 ton og ca. 31.100 ton og dermed ca. 13% af den samlede mængde storskrald. Herudover formodes det, at elektriske og elektroniske produkter indeholdt ca. 9.300 ton miljøbelastende materialer. Produktgrupperne "møbler og indbo" og "elektriske og elektroniske produkter" udgjorde således tilsammen mere end 220.000 ton affald, hvilket svarede til

ca. 33% af den samlede mængde storskrald, ligesom de elektriske og elektroniske produkter indeholdt miljøbelastende materialer.

Disse produktgrupper anses derfor at udgøre en væsentlig andel af den samlede mængde storskrald fra husholdningerne, ligesom sidstnævnte produktgruppe anses for at indeholde betydelige miljøbelastende materialer.

Med henblik på at vurdere om det samtidig er disse produktgrupper, forbrugerne anvender deres rådighedsbeløb på, undersøges det i det følgende, hvilke varige forbrugsgoder den enkelte husstand hovedsageligt køber, og som bortskaffes som storskrald.

3.5 Husstandenes forbrug af varige forbrugsgoder

Ifølge Danmarks Statistik havde en gennemsnitlig husstand i perioden 1996 til 1998 208.982 kr. til rådighed til forbrug om året¹¹.

Dette rådighedsbeløb dækker alt fra husstandens indkøb af fødevarer og boligudstyr til boligbenyttelse, brændsel og rejser:

Forbrug	Årligt forbrug (kr. pr. husstand)	Andel af det samlede forbrug
Fødevarer	24.021	11,5%
Drikkevarer og tobak	11.954	6%
Beklædning og fodtøj	11.270	5,5%
Boligbenyttelse	44.387	21%
Brændsel	14.023	7%
Boligudstyr, husholdningstjenester og lign.	13.157	6,5%
Medicin og lægeudgifter	4.746	2,5%
Anskaffelse af køretøjer	13.525	6%
Anden transport og kommunikation	22.845	11%
Fritidsudstyr, underholdning og rejser	23.369	11%
Andre varer og tjenester	25.686	12%
Til forbrug i alt	208.983	100%

Tabel 4 - Kilde: Danmarks Statistik

Af tabellen fremgår det ikke direkte, hvilke poster i rådighedsbeløbet der anvendes til varige forbrugsgoder. Undersøges indholdet af de enkelte poster derfor, findes de varige forbrugsgoder under posterne; "Boligudstyr, husholdningstjenester og lignende", "Anskaffelse af køretøjer", "Fritidsudstyr, underholdning og rejser" og "Andre varer".

I nedenstående oversigt er de enkelte forbrugsgoder under de forskellige poster oplyst. I oversigten er det alene de varige forbrugsgoder, der bortskaffes som storskrald, der er medtaget, hvorfor eksempelvis biler ikke er medtaget på listen.

Med henblik på at opdele de varige forbrugsgoder på forskellige produktgrupper, er det endvidere anført, hvilken produktgruppe hvert enkelt forbrugsgode kan henføres til.

¹¹ Efter skat

Møbler er markeret med M, hårde hvidevarer med H, andre elektriske apparater med EA, elektroniske produkter med E og køretøjer med K.

Derudover er en række forbrugsgoder, der er grupperet under "andet", markeret med A, idet de ikke anses som varige forbrugsgoder eller ikke vurderes at kunne repareres på grund af deres udformning eller lignende.

Varige forbrugsgoder	Forbrug kr./år	Produkt-gruppe
Boligudstyr		
Møbler, boligudstyr og indretning	4.606	M
Tæpper og anden gulvbelægning	580	A
Køleskabe, fryserne og kombifryserne	373	H
Vaskemaskiner, tørretumblere og opvaske-maskiner	607	H
Komfurer	415	H
El-emhætte, el- og gasvarmeovn o.l.	88	H
Rengøringsudstyr	110	EA
El-symaskine	41	EA
Andre større husholdningsapparater	16	EA
Mindre elektriske husholdningsapparater u/500 kr.	147	EA
Glas og krystalvarer, bordservice	307	A
Spisebestik, fade og sølvtøj	62	A
Køkken- og husholdningsredskaber	671	A
Større redskaber	223	A
Husholdnings- og haveredskaber, ikke elektriske	1.080	A
Boligudstyr i alt	9.326	
Anskaffelse af køretøjer		
Cykler	471	K
Anskaffelse af køretøjer i alt	471	
Underholdning		
Udstyr til modtagelse m.v. af lyd	676	E
Tv-apparater, videobåndoptagere	1.061	E
Fotoudstyr, videokameraer m.v.	156	E
Optiske instrumenter	10	A
Databehandlingsudstyr	1.285	E
Større goder til fritidsaktiviteter	591	A
Musikinstrumenter, reservedele og tilbehør	210	A
Udstyr til sport, camping og friluftaktiviteter	489	A
Underholdning i alt	4.478	
Andre varer		
Apparater til personlig pleje	127	EA
Smykker, ure m.v.	729	A
Piber, tasker, barnevogne mv.	504	A

Andre varer i alt	1.360
--------------------------	--------------

Tabel 5 - Kilde: Danmarks Statistik

Ved at opdele forbrugsgoderne på de forskellige produktgrupper inden for henholdsvis møbler, hårde hvidevarer, elektroniske produkter, elektriske apparater og køretøjer fremgår det, at den gennemsnitlige husstands forbrug til varige forbrugsgoder fordeler sig på følgende vis:

Produktgruppe	Forbrug i kr.	Procentfordeling
Møbler	4.606	29
Hårde hvidevare	1.483	10
Andre elektriske apparater	441	3
Elektroniske produkter	3.178	20
Køretøjer (cykler)	471	3
Andet	5.456	35
Total	15.635	100

Tabel 6 - Kilde: Danmarks Statistik

Det samlede beløb på 15.635 kr. pr. år, der i gennemsnit anvendes på varige forbrugsgoder, svarer til ca. 7% af det samlede rådighedsbeløb.

De produktgrupper, der gennemsnitligt anvendes de største beløb på, er møbler, elektroniske produkter og hårde hvidevarer, mens det enkelte produkt som husstandene gennemsnitligt anvender det største beløb på, er data-behandlingsudstyr.

Tilsammen anvendes der omkring 9.267 kr. eller 4% af rådighedsbeløbet pr. år på møbler, elektroniske produkter og hårde hvidevarer.

Sammenlægges forbruget for alle 2,46 mio. danske husstande alene på disse tre produktgrupper, anvendes der omkring 22,8 mia.kr. årligt på møbler, elektroniske produkter og hårde hvidevarer.

Det fremgår ikke af statistikken, hvor stort et beløb husstandene anvender på køb af brugte forbrugsgoder i genbrugsbutikker, loppemarkeder, via annoncermedier og lignende.

Sammenfatning

Den gennemsnitlige husstand havde i perioden 1996 til 1998 208.982 kr. til rådighed til forbrug om året, og heraf blev ca. 15.635 kr. eller 7% anvendt på varige forbrugsgoder inden for produktgrupperne møbler, hårde hvidevarer, elektriske og elektroniske produkter samt køretøjer (cykler).

De produktgrupper af varige forbrugsgoder, som husstandene i gennemsnit anvender størstedelen af deres rådighedsbeløb på, er møbler, elektroniske produkter og hårde hvidevarer, og herpå anvendes der tilsammen 9.267 kr. eller 4% i gennemsnit pr. år.

3.6 Sammenhæng mellem affaldsmængder og forbrugsgoder

Sammenholdes undersøgelserne af de produktgrupper, som relativt set udgør den væsentligste affaldsmængde eller som indeholder miljøskadelige materialer, med de produktgrupper, som forbrugerne hovedsagelig anvender deres rådighedsbeløb på, kan det konstateres, at begge undersøgelser resulterer i

produktgrupperne "møbler og indbo", "elektriske produkter/hårde hvidevarer" og "elektroniske produkter".

Den største affaldsmængde hidrører fra "møbler og indbo" og udgør mere end 134.000 ton eller ca. 20% af den samlede mængde storskrald.

Det skønnes at produktgrupperne "elektriske produkter/hårde hvidevarer" og "elektroniske produkter", tilsammen udgør 86.500 ton eller omkring 13% af den samlede storskraldsmængde, og at de samtidig indeholder omkring 9.300 ton miljøbelastende materialer.

Den samlede affaldsmængde fra de tre produktgrupper udgør således mere end 220.600 ton affald årligt, hvilket svarer til ca. 33% af den samlede mængde storskrald fra husholdningerne.

Produktgruppe	Affaldsmængde (1.000 ton)	Andel af storskrald	Forbrug
Møbler og indbo	> 134	20%	4.606 kr.
Elektriske produkter/hårde hvidevarer	Ca. 55,4	8%	1.483 kr.
Elektroniske produkter	Ca. 31,1	5%	3.178 kr.
I alt	Ca. 220	33%	9.267 kr.

Tabel 7 - Kilde: ISAG, Miljøstyrelsen

Ud fra et affaldsforebyggende perspektiv må det således anses som hensigtsmæssigt at give forbrugerne incitament til at reparere produktgrupperne "møbler og indbo", "elektriske produkter/hårde hvidevarer" og "elektroniske produkter".

Hvorvidt det kan lade sig gøre at opnå en reduktion i affaldsmængderne fra disse produktgrupper afhænger imidlertid af, om de enkelte produkter kan repareres, og om forbrugerne er villige til at lade dem reparere eller købe dem som genbrugt.

Såfremt det kan lade sig gøre at opnå en reduktion i affaldsmængderne fra møbler, elektriske produkter/hårde hvidevarer, elektriske produkter, kan der opnås en besparelse på omkostningerne til affaldsbehandling. Besparelsen afhænger imidlertid ikke alene af omfanget af reduktionen i affaldsmængden, men også af, om affaldet fra disse produktgrupper på nuværende tidspunkt deponeres eller forbrændes.

I Finansministeriets Miljøvurdering af finanslovsforslaget for 2000 er omkostningerne ved affaldsbehandling opgjort til at variere fra 245 kr. pr. ton til 325 kr. pr. ton¹² og er størst ved forbrænding uden elproduktion.

I nedenstående diagram er vist omkostningerne¹³, hvis hele affaldsmængden af de tre produktgrupper møbler, hårde hvidevarer og elektroniske produkter

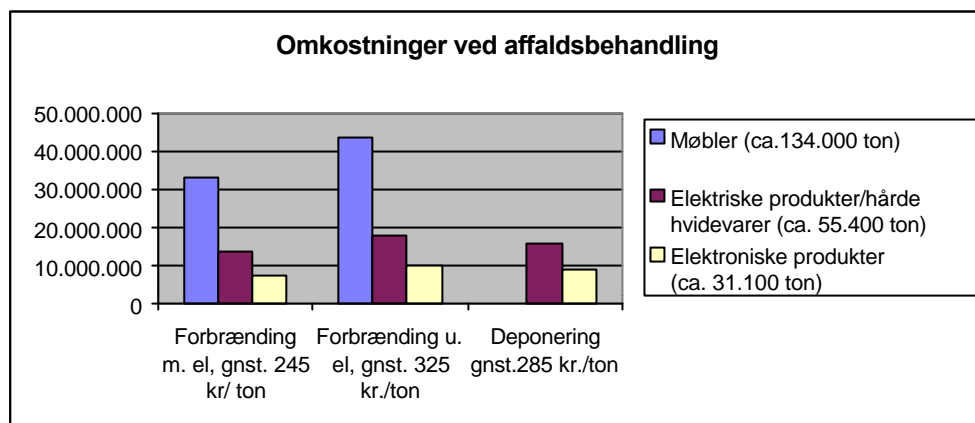
¹² Omkostningen består af et gebyr for behandling, samt affaldsafgiften. Der er ikke affaldsafgift på genanvendelse/genvinding, og det antages, at der ikke er nogen omkostninger forbundet med genanvendelse/genvinding.

¹³ Omkostningerne er ekskl. afgifter og moms.

enten forbrændes med elproduktion *eller* forbrændes uden elproduktion *eller* deponeres¹⁴.

Det kan således aflæses i diagrammet, hvor stor en besparelse der kan opnås, hvis der kan ske en reduktion i mængden af en af produktgrupperne i forhold til den nuværende mængde som følge af reparation.

Eksempelvis kan der opnås en besparelse på ca. 16 mio.kr., såfremt affaldsmængden fra møbler halveres som følge af reparation. Dette er beregnet ud fra en antagelse om, at alle møbler går til forbrænding med elproduktion. Tilsvarende skøn kan foretages for de øvrige produktgrupper.



Kilde: Finansministeriet

Som tidligere nævnt er det imidlertid uvist, hvor stor en andel af affaldsmængden af de tre produktgrupper, der deponeres, forbrændes med/uden elproduktion eller genanvendes/genvindes. Af samme grund kendes de nuværende omkostninger til bortskaffelse heraf heller ikke.

Ovenstående figur giver således alene en indikation af, hvor meget det vil koste at behandle hele affaldsmængden enten ved forbrænding eller deponering, selvom det skønnes, at en væsentlig del af det formentlig genanvendes/genvindes.

¹⁴ Der er dog ikke nogen omkostninger ved deponering af møbler, da affaldsmængden af møbler tilhører fraktionen blandet brændbart storskrald.

4 Affaldsforebyggelse gennem reparation og genbrug

Forbrugernes beslutning om køb eller reparation påvirkes af en række faktorer, herunder købekraft, vareudbud og forbrugstendenser eller samlet markedskræfterne. Aktørerne på markedet er forbrugere, producenter, forhandlere samt reparatører.

Mens erhvervslivet er styret af økonomiske overvejelser, hvor det drejer sig om at sikre en maksimal fortjeneste, er forbrugere styret af forskellige forhold, hvor økonomi kan spille en større eller mindre rolle. I det omfang økonomiske overvejelser spiller ind, gælder det for forbrugerne om at opnå den bedste nytte af den økonomi, der er til rådighed.

Des større købelyst, der er hos forbrugeren, des flere producenter og forhandlere vil forsøge at tilfredsstille forbrugers købelyst og samtidig forsøge at skabe nye behov hos forbrugerne.

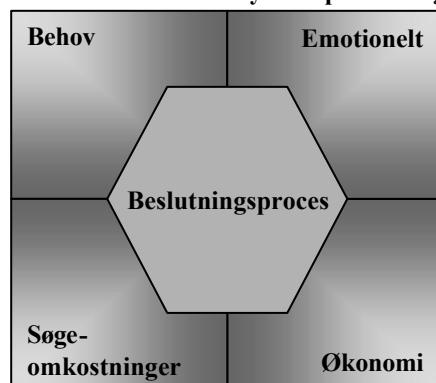
For at øge omsætningen gælder det således for producenter og forhandlere om at presse markedet til at aftage flest mulige produkter, uanset om der er et reelt behov hos forbrugerne. Dette sker for eksempel gennem videreudvikling af eksisterende produkter med nye eller bedre funktioner eller ændringer i form og farver. Størrelsen af omsætningen i markedet reguleres derfor primært af forbrugernes købekraft og producenternes evne til at skabe og tilfredsstille nye behov gennem produktudvikling og markedsføring.

4.1 Forbrugeradfærd ved køb kontra reparation

Når et forbrugsgode går i stykker eller bliver umoderne, står forbrugeren overfor en beslutning om, hvorvidt det skal repareres eller istandsættes eller erstattes ved køb af et tilsvarende nyt produkt.

I den forbindelse er der dels nogle udefrakommende faktorer, der kan påvirke beslutningsprocessen, dels nogle individuelle faktorer, som kan påvirke forbrugernes valg. Med henblik på at beskrive disse faktorer er de grupperet i fire hovedtyper, som illustreret nedenfor.

Forhold der har indflydelse på forbrugers beslutningsproces:



Definitioner:

Emotionelt:

Ageren ud fra følelsesmæssige forhold.

Behov:

Ageren ud fra materielle behov.

Søgeomkostning:

Ageren ud fra besvær og tilgængelighed.

Økonomi:

Ageren ud fra rådighedsbeløb.

Kilde: KPMG

Ud fra denne gruppering kan man beskrive, hvilke overvejelser der indgår i den enkelte forbrugers beslutningsproces i forbindelse med reparation kontra køb og dermed få en forståelse for de afvejninger, der foretages, før beslutningen træffes.

Beslutningsprocessen

Den tid, der anvendes på afvejningen af de forskellige faktorer i beslutningsprocessen, er styret af produkttypen og den personlige økonomi. Hvis produktet opfattes som et varigt forbrugsgode eller er en større udgift, anvendes der typisk længere tid på beslutningsprocessen i forbindelse med købet, end ved mindre køb. Samtidig vil villigheden til efterfølgende at lade produktet reparere formentlig også være større.

Såfremt investeringen er af en sådan størrelse, at den har en mærkbar indflydelse på privatøkonomien, kan alternativer i form af køb af brugte forbrugsgoder desuden også indgå i beslutningsprocessen.

Behov

Behov defineres som materielle behov, der anses som nødvendige for en gennemsnitlig dansk husholdning.

Tilfredsstillelse af behov kan være afhængigt af den enkeltes økonomi, men der er ikke nødvendigvis nogen forbindelse mellem behov og økonomi. Behov er således styret af en lang række faktorer, hvor alder og familiemæssig status spiller en afgørende rolle. En overskudsøkonomi giver mulighed for at opfylde en lang række mere emotionelle behov.

En nærmere afgrænsning af de materielle behov er ikke mulig, fordi det bygger på en subjektiv vurdering. Den enkeltes behov afspejles i forholdet mellem den enkeltes forhold og vilkårene på markedet.

Den økonomiske vækst siden halvtredserne og den seneste højkonjunktur har givet forbrugerne mulighed for at få opfyldt nye behov, som kan anses som mere emotionelle og impulsive.

Når forbrugeren overvejer reparation af et forbrugsgode, sker det blandt andet på baggrund af en afvejning af, om der fortsat er behov for produktet. Typisk vil produkter, der er købt uden at skulle dække et specifikt behov, blive kasseret ved første defekt uden nødvendigvis efterfølgende at blive erstattet.

Søgeomkostninger

Søgeomkostninger defineres som det besvær eller den ulejlighed, der er forbundet med at gennemføre en reparation eller køb.

Søgeomkostningerne forbundet med køb kan udgøre en barriere. Hvis et produkt er besværligt at få fat i eller svært at få transporteret, kan det udskyde beslutningen om et køb i længere tid eller helt afholde forbrugeren fra at købe.

Tilsvarende søgeomkostninger er forbundet med reparation. Dels kan der være søgeomkostninger forbundet med at finde en reparatør, dels kan der være besvær forbundet med at få forbrugsgodet transporteret frem og tilbage til reparatøren.

Som følge af den barriere, som besværet udgør for forbrugeren, vælger en række forhandlere af f.eks. hårde hvidevarer at afholde omkostningerne til transport og installering, som en service over for kunderne for, at de ikke skal

afstå fra at købe. Samme service tilbydes typisk ikke i forbindelse med reparation. Derfor kan det være nemmere for forbrugeren at få leveret en ny vare og få leverandøren til at tage det gamle med.

Emotionelle forhold

Emotionelle forhold defineres som de mere følelsesmæssige forhold, der indgår i forbindelse med overvejelserne om reparation og køb af forbrugsgoder. For eksempel affektionsværdien af et forbrugsgode, den personlige livsstil, holdninger til kvalitet og design, personligt image og så videre.

De emotionelle behov har i købesituationen betydning for valget af det specifikke produkt. Her sker der en afvejning af stil, kvalitet og design. I forbindelse med overvejelser om reparation har de emotionelle forhold betydning i kraft af, om forbrugsgodet tillægges en affektionsværdi, eller om forbrugeren har den holdning, at det er synd at smide noget væk.

Økonomi

Økonomi defineres som det rådighedsbeløb, forbrugerne kan anvende på forbrugsgoder, når de faste omkostninger er dækket. Rådighedsbeløbet kan have en væsentlig indflydelse på de øvrige tre forhold.

Forbrugere er i et vist omfang styret af økonomi. Forbruget af et bestemt produkt vil kunne begrænses, hvis produktet er tilstrækkeligt dyrt, og omvendt kan forbrugeren fristes til at købe, hvis et produkt er tilstrækkelig billigt, uanset om der er et reelt behov her og nu.

Forbrugsgoders pris har derfor betydning for, hvilke typer af behov, der dækkes først og, hvilke typer produkter de dækkes med. Overvejelser om kvalitet, design og forventninger til et produkts levetid afspejles i villigheden til at købe forbrugsgodet og villigheden til at lade det reparere. Denne afvejning er meget subjektiv og kan være afhængig af produktet.

For pristunge forbrugsgoder skal der være et reelt behov til stede eller nogle tungtvejende emotionelle forhold, der kan opveje investeringen. Villigheden til at reparere disse goder vil ofte være væsentligt større end for prisbillige produkter.

Samme mekanisme gør sig gældende ved reparation. Er reparationsydelsen meget dyr, skal de andre forhold have en væsentlig betydning. Er det derimod billigt og forbrugeren i øvrigt er tilfreds med produktet, bliver det repareret.

4.2 Forbrugerholdninger til kassation

Ifølge en holdningsundersøgelse om reparation og genbrug, foretaget i februar 2001 af MEGAFON¹⁵, er hovedårsagen til, at forbrugerne kasserer møbler, elektriske produkter/hårde hvidevarer og elektroniske produkter, at produkterne er gået i stykker. Når det drejer sig om møbler, skyldes det dog også, at de er blevet i overskud eller umoderne, mens det for elektroniske produkter kan forklares med, at de ikke er teknologisk tidssvarende.

Uden at det kan fastslås med sikkerhed, kan det tyde på, at der er en stigende tendens til at kassere produkter, herunder særligt elektroniske produkter, der fortsat er funktionsdygtige. Er denne antagelse korrekt, vil det blive vanskeligt

¹⁵ Jf. bilag A.

at forlænge produkternes levetid gennem en indsats i forhold til istandsættelse og reparation.

Nedenfor er vist, hvilken besvarelse holdningsundersøgelsen resulterede i, da forbrugerne blev spurgt: *"Når du skiller dig af med et møbel/hårde hvidevarer/elektronisk produkt, hvilke af følgende årsager er så den typiske?"*¹⁶.

Årsag til kassation

Produktgruppe	Overflødig	Umoderne/ bedre teknologi	Gået i stykker	Andet
Møbler	15%	17%	60%	8%
Hårde Hvidevarer	6%	18%	73%	4%
Elektroniske	4%	27%	65%	3%

Kilde: MEGAFON

4.3 Forbrugerholdninger til reparation

Vurderer man de udpegede produktgrupper med henblik på, om deres levetid kan forlænges, må det antages, at disse som hovedregel vil kunne repareres eller istandsættes.

Der vil imidlertid altid være produkter, der ikke kan repareres. Dette kan blandt andet skyldes produktets udformning. Det vil sige produktets design og dermed, om det er muligt at skille produktet ad og udskifte de reservedele eller units, der er gået i stykker. Samtidig har produktets defekt og øvrige stand, funktionsdygtighed og alder betydning for, om det vurderes at være hensigtsmæssigt at reparere eller istandsætte det, eller om en reparation vil være så omfattende, at en udskiftning er at foretrække.

Andre forhold, såsom affektionsværdi, økonomi, teknologi, trends og lignende, kan som tidligere nævnt også have betydning for, om forbrugeren vælger at lade produkter reparere. Den affektionsværdi, der er tilknyttet produktet, vil i første omgang være afgørende for, om reparation overhovedet kommer på tale. Efterfølgende vil prisen for reparationsydelsen sammenholdt med prisen på et tilsvarende nyt produkt ofte være væsentlig.

I holdningsundersøgelsen blev forbrugerne spurgt om, hvilke forhold der var afgørende for at vælge reparation i stedet for udskiftning, sidste gang de fik noget repareret. Forbrugerne blev stillet følgende spørgsmål: *"Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?"*

¹⁶ I tabellen er kun medtaget de besvarelse, der angav, at forbrugeren havde kasseret et produkt inden for en af nævnte produktgrupper.

Sidste reparation blev foretaget fordi:¹⁷

Har ikke fået noget repareret	33%
Produktet havde en affektionsværdi	27%
Det var billigere at reparere i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	21%
Det var nemt at få produktet repareret	13%
Andet/ved ikke	7%
Indenfor garantien	1%

Kilde: MEGAFON

Som det fremgår, har ca. en tredjedel af forbrugerne i undersøgelsen ikke fået noget af deres indbo repareret, ca. en tredjedel har repareret forbrugsgoder på grund af affektionsværdien, og den sidste tredjedel, fordi det var en nem og/eller billig løsning.

Der ses ikke nogen sammenhæng mellem de angivne årsager og husstandsindkomsten.

I forhold til de adspurgtes alder er det primært aldersgruppen under 50 år, der mener, at det er billigere at reparere end at købe et nyt tilsvarende produkt. Alderen har også en betydning i forhold til, om forbrugeren lader reparere på grund af affektionsværdi. Der er således en stigning i anvendelsen af denne svarkategori, jo ældre de adspurgte er.

Kun en procent svarer, at de har ladet reparere, fordi det er inden for reklamationsfristen og dermed gratis. Villigheden til at benytte reklamationsfristen er efterfølgende undersøgt, og her viser det sig, at hovedparten af forbrugerne anvender reklamationsfristen.

Nedenfor er vist, hvilken besvarelse holdningsundersøgelsen resulterede i, da forbrugerne blev spurgt: *"Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?"*

Benyttes den nuværende reklamationsfrist?

Altid	81%
Nogen gange	11%
Aldrig	5%
Ved ikke	3%

Kilde: MEGAFON

Det må således antages, at de adspurgte i større omfang ville have ladet deres forbrugsgoder reparere, hvis reklamationsfristen fortsat havde dækket, da forbrugsgoderne gik i stykker.

4.4 Forbrugerholdninger til prisen på reparation

Undersøges det, hvorfor forbrugerne lader produkter kassere i stedet for at lade dem reparere, viser det sig, at der er tre forhold, som gør sig gældende¹⁸.

¹⁷ Multiple besvarelser, 4 respondenter valgte at give flere begrundelser derfor giver summen 102%. Som andre årsager blev det angivet, at det ville være synd at smide ud, tilsvarende ikke kan fås og det var et godt klassisk møbel.

¹⁸ Holdningsundersøgelse vedr. reparation og genbrug - februar 2001, MEGAFON

Dels at produkterne ikke kan repareres, dels at det er for dyrt, og dels at man ønsker mere moderne produkter.

Undersøgelsens resultat understøttes af oplysninger fra Danmarks Statistik. Nedenfor er opgjort den del af det årlige rådighedsbeløb, den enkelte husstand anvender til reparation sammenholdt med udgifterne til køb af forbrugsgoder:

Forbrugsgoder	Køb (kr./år)	Reparation kr./år	%
Møbler, boligudstyr m.v.	4.606	90	2
Hårde hvidevarer o.a. husholdningsapparater	1.483	106	6
Elektronik (radio, tv, pc, fotoudstyr m.v.)	3.178	140	4

Tabel 7 - Kilde: Danmarks Statistik

Ses udgifterne til reparation i forhold til det anvendte beløb på anskaffelse inden for de tre hovedgrupper, er det anvendte beløb på reparation meget begrænset.

I holdningsundersøgelsen blev forbrugerne adspurgt, hvor meget de er villige til at betale for en reparation i forhold til nyprisen af et tilsvarende produkt. Resultatet viser, at der er større betalingsvillighed i forhold til reparation af møbler, end for reparation af hårde hvidevarer og elektronik.

Nedenfor er vist, hvilken besvarelse holdningsundersøgelsen resulterede i, da forbrugerne blev spurgt: *"Hvor meget må istandsættelse eller reparation af et møbel/hårde hvidevarer/elektronisk produkt koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg beder dig angive en procent i forhold til nyprisen af samme produkt?"*

Hvad må en reparation koste i forhold til ny pris?

Produktgruppe	0-20%	20-40%	40-60%	60-100%	Ved ikke
Møbler	45%	21%	14%	5%	15%
Hårde Hvidevarer	58%	23%	8%	0%	11%
Elektroniske	60%	21%	8%	0%	11%

Kilde: MEGAFON

Sammenholdes de statiske oplysningerne om, hvor meget den gennemsnitlige husstand bruger på reparation, med svarene på spørgsmålet om, hvor meget en reparation må koste, viser det sig, at villigheden til at reparere møbler er størst, mens der reelt anvendes flere penge på reparation af elektroniske produkter. Dette kan skyldes, at møbler har en større affektionsværdi, men sjældent går i stykker, og når det sker, er man villig til at betale mere for at få dem repareret. En anden forklaring kan være, at reparationerne på hårde hvidevarer og elektroniske produkter er billigere end på møbler, men at de forekommer oftere og derfor samlet set kommer til at udgøre en større andel af rådighedsbeløbet anvendt på reparation.

4.5 Forbrugernes årsager til ikke at reparere

Den forholdsvis lave andel af rådighedsbeløbet, der anvendes til reparation, skyldes ifølge holdningsundersøgelsen dels, at reparation betragtes som værende for dyrt i forhold til en nyanskaffelse, dels at forbrugerne foretrækker nye og mere tidssvarende produkter.

At reparation betragtes som værende for dyrt kan have sammenhæng med højkonjunkturen. Som udgangspunkt må en reparation forventes at være billigere end en tilsvarende nyanskaffelse. Er økonomien stram, vil det som udgangspunkt bedre kunne betale sig at reparere det eksisterende. Er privatøkonomien til gengæld god, foretages overvejelsen om reparation ud fra andre forudsætninger.

Den begrænsede efterspørgsel på reparationsydelser afspejler sig i udbudet af reparationsvirksomheder. Et forsøg på at kortlægge markedet for virksomheder, der har reparation af de tre produktgrupper som hovedbeskæftigelse, gav ikke noget brugbart resultat.

Dette kan indikere, at forholdsvis få virksomheder udelukkende driver reparationsvirksomhed. Til gengæld tilbyder de fleste forhandlere af de undersøgte produktgrupper denne serviceydelse over for kunderne.

Når reparationsydelser udbydes af den forhandler, som også sælger nye produkter, kan der opstå en interessekonflikt. Særligt for udbydere af prisbillige produkter vil det oftest være mere attraktivt at sælge et erstatningsprodukt end at beskæftige sig med løntung reparation. Dette kan have betydning for prisfastsættelsen på reparationsydelsen. Endvidere kan forhandleren f.eks. påvirke forbrugerens beslutning om reparation ved at opkræve et fast beløb for at undersøge, om produktet overhovedet kan repareres.

Generelt viser holdningsundersøgelsen da også, at det ikke er besværet med at få produkterne repareret, der er årsag til, at forbrugerne vælger at kassere deres produkter, men derimod prisen på reparationen.

Erfaringer med, at forbrugerne anbefales at købe nyt i stedet for at lade deres ting reparere, har fået affaldscenteret VEGA¹⁹ til at etablere en "Reparationsguide" på deres hjemmeside. Formålet med guiden er at få borgerne gjort opmærksomme på, at der fortsat findes virksomheder, som alene leverer reparationsydelser²⁰. Initiativet er taget i håb om at påvirke borgerne til at reparere frem for at kassere ting og dermed medvirke til at nedbringe affaldsmængderne.

Sammenfattende kan det konkluderes, at når forbrugerne ikke lader reparere eller istandsætte i stedet for at kassere et produkt, der er gået i stykker, eller for møblers vedkommende er blevet umoderne, så skyldes det ikke manglende udbud af reparationsydelser. Årsagen er i højre grad, at det enten ikke kan repareres, at det er for dyrt eller at forbrugerne ønsker sig et nyt produkt.

De forbrugere, der skilte sig af med produkter, fordi de enten var umoderne eller var gået i stykker, blev stillet følgende spørgsmål: *"Når du skiller dig af med et møbel/hårde hvidevarer/elektronisk produkt, der er blevet umoderne eller er gået i stykker, hvilke af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke fik det istandsat eller repareret?"*

¹⁹ i samarbejde med Miljø- og EnergiCenter i Høje Taastrup og Agenda Center Albertslund

²⁰ Pressemeddelelse fra VEGA, den 15. januar 2001, samt indslag i TV-Lorry den 26. januar 2001.

Årsag til ikke at reparere eller istandsætte, når produktet er blevet umoderne eller er gået i stykker

Produktgruppe	Kan ikke	For dyrt	For besværligt	Ønsker et nyt produkt	Andet
Møbler	25%	31%	7%	33%	4%
Hårde Hvidevarer	13%	60%	4%	19%	4%
Elektroniske	15%	58%	7%	16%	4%

Kilde: MEGAFON

Sammenholdes besvarelsen ”produktet kasseres, fordi det er i stykker eller umoderne” med besvarelsen ”produktet repareres ikke, fordi der er et andet eller bedre produkt på markedet”, viser holdningsundersøgelsen følgende.

Blandt forbrugerne er der henholdsvis 21%, der har udskiftet møbler, 31%, der har udskiftet hårde hvidevarer og 35% har udskiftet elektroniske produkter for at købe et tilsvarende produkt, som er mere moderne eller mere tidssvarende. Disse forbrugere ønskede ikke at lade deres forbrugsgoder reparere.

Når det drejer sig om møbler, udskifter 14% af forbrugerne funktionsdygtige møbler, fordi de ønsker sig nogle, der er mere moderne. De resterende 7% venter til møblerne går i stykker, før de lader dem udskifte.

Undersøgelsen viser også, at 17% af forbrugerne udskifter funktionsdygtige hårde hvidevarer, fordi de vil have mere moderne produkter, mens de resterende 14% venter til produkterne går i stykker, før de udskifter dem.

Forbrugernes holdning til elektroniske produkter er tilsyneladende lidt anderledes end til møbler og hårde hvidevarer. Dette skyldes muligvis den hurtige teknologiske udvikling inden for området, eller at elektroniske produkter er en mindre investering. Undersøgelsen viste nemlig, at 25% af de adspurgte har kasseret funktionsdygtige elektroniske produkter, og yderligere 10% vælger at købe nyt, når dem, de havde, går i stykker.

Der er således ca. en tredjedel af forbrugerne, som ikke overvejer istandsættelse eller reparation af de forbrugsgoder, der kasseres. Samtidig viser undersøgelsen, at 15-25% af de produkter, der kasseres, afhængig af produktgruppen er funktionsdygtige produkter, som kan genbruges uden reparation.

4.6 Forbrugerholdninger til genbrug

Der findes i dag et ganske stort marked for køb og salg af brugte forbrugsgoder. Hvor stort markedet reelt er, kan dog ikke opgøres. Umiddelbart er mulighederne mange, og neden for er listet en række af de handelsformer, der anvendes:

- Privat til privat: Opslag, avisannoncering, internethandel m.v.
- Professionelle: Marskandisere, antikforretninger, auktioner, loppemarkeder m.v.
- Frivillige hjælpeorganisationer: Dansk Røde Kors, Kirkens Korshær m.v.
- Foreningsloppemarkeder: Spejdere, sportsklubber, skoler, klubber m.v.
- Kommunale ordninger: Genbrugsbutikker drevet af affaldsselskaber i tilknytning til genbrugspladser.

Da forbrugerne i holdningsundersøgelsen blev spurgt, hvordan de typisk skiller sig af med indbo, de ikke længere ønsker at eje, viser det sig, at godt halvdelen benytter den kommunale storskraldsordning/genbrugsplads, men at en tredjedel også benytter sig af salg eller foræring til andre. Det må således antages, at en stor del af de kasserede produkter, herunder også en del af de funktionsdygtige, ender i de kommunale storskraldsordninger.

Neden for er vist, hvilken besvarelse holdningsundersøgelsen resulterede i, da forbrugerne blev spurgt: "Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?"

Svarmulighed	Procent besvarelse
Afleverer det til genbrug/storskrald	55%
Sælger det/forærer det væk	35%
Får forhandler/transportør til at tage det retur	6%
Ingen af de nævnte	3%
Ved ikke	1%

Kilde: MEGAFON

Hvis de produkter, der kasseres og opsamles via de kommunale storskraldsordninger, skal kunne genbruges i deres oprindelige form, kræver det, at der etableres særskilte ordninger for sortering af effekter til videresalg i deciderede genbrugsbutikker. Dette for at sikre, at forbrugerne frit kan vælge, hvorvidt de ønsker, at andre skal kunne købe deres kasserede produkter.

Flere og flere fælleskommunale affaldsselskaber har eller overvejer at etablere en genbrugsbutik i tilknytning til de større genbrugspladser. Neden for er beskrevet et eksempel på, hvordan en sådan kommunal genbrugsbutik kan fungere.

Eksempel på kommunal genbrugsbutik²¹

Det fælleskommunale affaldsselskab AVV i Hjørring etablerede i 1988 en genbrugsbutik i forbindelse med genbrugspladsen Mandøvej. Projektet var startet et par år tidligere som et fælles kommunalt og amtsligt beskæftigelsesprojekt, men i 1988 trak amtet sig ud, da der ikke længere var de store beskæftigelsesproblemer. I dag drives genbrugsbutikken på almindelige forretningsbetingelser med fastansat personale og en omsætning på ca. 1,5 mio.kr. årligt.

Produkterne i genbrugsbutikken erhverves dels fra de ti genbrugspladser, hvor private kan aflevere affald, dels via AVV storskraldsindsamling hos private. På genbrugspladserne er opstillet containere, som er mærket med "Effekter til genbrugsbutikken". Indsamlingen er således en integreret del af den kommunale affaldshåndtering, og borgerne kan selv bestemme, om deres kasserede produkter må kunne købes i genbrugsbutikken.

I genbrugsbutikken foretages ingen reparation af produkterne, men for elektriske produkters vedkommende sker der dog en afprøvning af, om de virker, før de sættes til salg. Der er som udgangspunkt ingen reklamationsret, undtagen er dog komponenter såsom pumper til vaskemaskiner og andet fra hårde

²¹ Interview med Keld Hansen, Driftsleder og Torben Nørgaard, Teknisk Direktør på AVV's genbrugsplads i Hjørring.

hvidevarer. Dette skal dog sammenholdes med, at prisen på eksempelvis en videomaskine er 30 kr.

Det særlige problem omkring "skjulte" informationer på pc'ere håndteres ved, at genbrugsbutikken kun sælger skærme og tastaturer. Harddiske skilles altid ad og oparbejdes sammen med andet elektronikaffald (radio, tv), som ikke kan sælges. Når butikken sælger cykler, noteres stelnummeret i butikken og på kundens kvittering efter aftale med politiet.

Økonomien i genbrugsbutikken dækker driften og lønningerne og giver samtidig en besparelse på ca. 100.000 kr. på de behandlings- og afgiftsomkostninger, der ellers ville have været, hvis affaldet skulle bortskaffes på anden vis.

Mængden af genbrugsprodukter, der afsættes i genbrugsbutikken, er beregnet til at udgøre ca. 174 ton årligt. Dette svarer til 0,5% af AVV's samlede storskrald. Foruden at medvirke til at nedbringe affaldsmængderne, om end i begrænset omfang, tjener genbrugsbutikken også et samfundsmæssigt formål. Genbrugsbutikken har både fastansatte og ansatte i skånejob, og den benyttes af borgere fra alle samfundslag. Særligt for socialt dårligt stillede giver den mulighed for at erhverve et komplet sæt indbo for ganske få midler. Gennemsnitligt har butikken 150 til 200 ekspeditioner om dagen, hvilket må betragtes som værende ganske pænt for en butik, der er beliggende i et erhvervsområde.

I holdningsundersøgelsen er det blevet bekræftet, at forbrugerne synes, det er en god ide med genbrugsbutikker i tilknytning til storskraldsordningen, særligt hvis det kan bidrage til at dække en del af renovationsomkostningerne.

Nedenfor er vist, hvilken besvarelse holdningsundersøgelsen resulterede i, da forbrugerne blev spurgt: *"Ville du se det som en god eller dårlig idé, hvis de ting, du afleverede til storskrald, blev repareret og solgt igen?"*

God idé	82%
Dårlig idé	7%
Ved ikke	11%

Kilde: MEGAFON

Specielt viser det sig primært at være forbrugere i aldersgruppen 40-49 år, som synes, at det er en dårlig idé.

De 18%, der svarer, at det er en dårlig idé, eller som ikke kunne tage stilling, blev efterfølgende spurgt: *"Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig idé, hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?"*

Dette fik en del til at ændre holdning, hvorved den samlede besvarelse ændrede sig til følgende:

God idé	86%
Dårlig idé	3%
Ved ikke	11%

Kilde: MEGAFON

Holdningsundersøgelsen viser således, at hovedparten af de adspurgte går ind for, at der etableres genbrugsbutikker i forbindelse med storskraldsordningerne. Spørgsmålet om genbrugsbutikker er stillet generelt, men spørgsmålet

om deres interesse i at købe brugte forbrugsgoder er stillet i relation til de enkelte produktgrupper. Derved viser det sig, at der ikke er lige stor interesse for at købe alle produktgrupperne genbrugt.

I holdningsundersøgelsen blev forbrugerne stillet følgende spørgsmål: *"Er det sandsynligt eller usandsynligt, at du ville købe brugte møbler/hårde hvidevarer/elektroniske produkter?"*

Den gennemsnitlige interesse i køb af brugte produkter

	Sandsynligt	Usandsynligt	Ved ikke
Møbler	49%	48%	3%
Hårde Hvidevarer	15%	82%	3%
Elektroniske	23%	74%	3%

Kilde: MEGAFON

Som det fremgår, er der en markant forskel på interessen for at købe brugte forbrugsgoder. Hvor halvdelen af de adspurgte gerne vil købe brugte møbler, vil kun 15% købe brugte hårde hvidevarer.

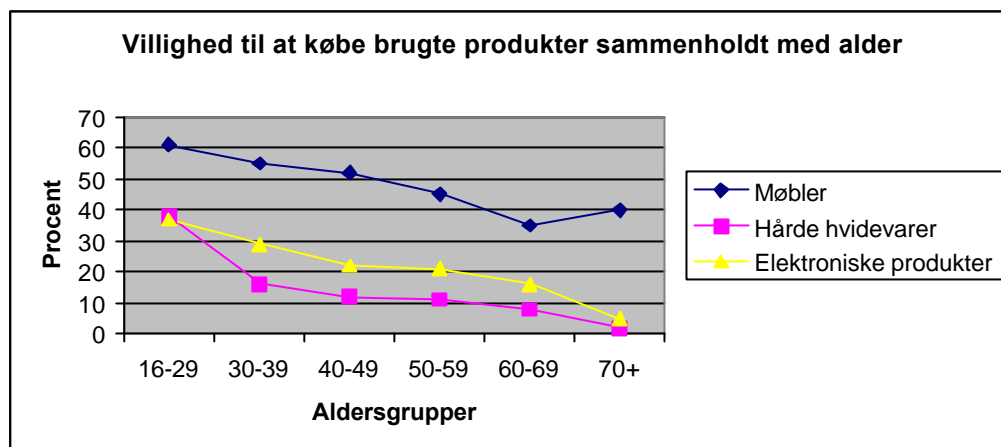
Årsagen til denne forskel kan være, at møbler generelt anses for at have en længere levetid end hårde hvidevarer og elektroniske produkter, og at der derfor er "flere år tilbage" i et brugt møbel end i et brugt køleskab. Desuden er det umiddelbart lettere at gennemskue, hvilken stand et møbel er i, end det tilsvarende om en vaskemaskine. En anden forklaring kan muligvis findes i den individuelle opfattelse af intimgrenser. I forbindelse med køb af brugte hårde hvidevarer kan overvejelser om, hvem der tidligere har brugt produktet, og hvordan har de brugt det, have betydning for beslutningsprocessen.

For produktgruppen møbler gælder det specielle forhold desuden, at der er en stor kvalitetsspredning inden for gruppen. I toppen af spektret findes antikke og designede møbler, som typisk bevarer eller endog forhøjer deres markedsværdi i produktets levetid, såfremt det vedligeholdes korrekt.

Det modsatte gør sig gældende for produkter inden for produktgrupperne hårde hvidevarer og elektroniske produkter, hvor markedsværdien falder i produktets levetid, uanset produktets kvalitet og design.

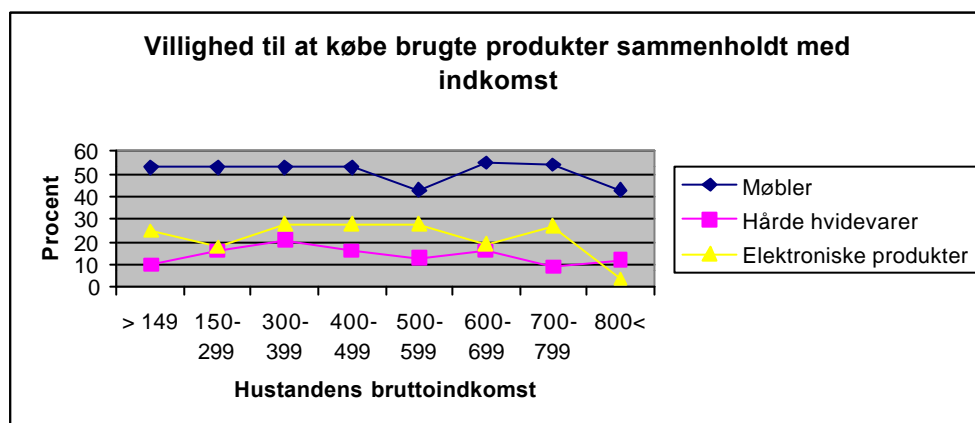
Sammenholdes besvarelsen af villighed til at købe brugte forbrugsgoder med de adspurgtes alder, er der et markant fald i villigheden til at købe brugte produkter, jo ældre de adspurgte er.

Nedenfor er vist, hvor mange procent inden for den adspurgte aldersgruppe, der svarer, at det er meget sandsynligt eller sandsynligt, at de vil købe brugte produkter inden for den nævnte produktgruppe.



Kilde: MEGAFON

En umiddelbar konklusion kunne være, at de ældre har bedre råd end de unge til at udskifte med nye forbrugsgoder, men sammenholdes oplysningerne om villighed til at købe brugte forbrugsgoder med husstandens indkomst, er det et andet billede, der kommer frem. Her viser det sig, at indkomsten ingen indflydelse har på, om man er villig til at købe brugte produkter.



Kilde: MEGAFON

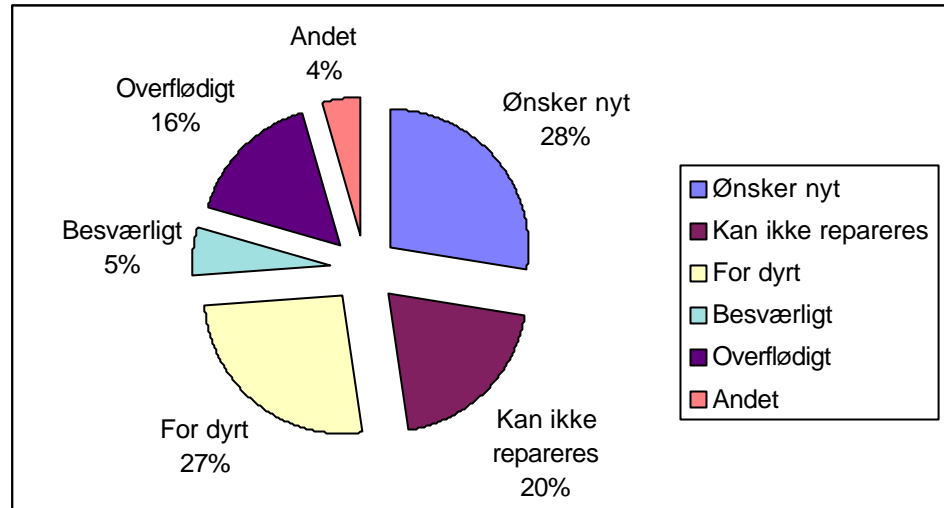
4.7 Sammenfatning på holdningsundersøgelse

Undersøgelsen af forbrugernes holdning til reparation og genbrug viser, at en række forskellige forhold spiller ind ved valget mellem reparation og køb af nye produkter, og at forbrugerne har forskellig holdning hertil afhængig af, hvilken produktgruppe, det drejer sig om.

Møbler

21% af de adspurgte oplyser, at de aldrig har kasseret et møbel. Af de resterende adspurgte, angiver ca. en tredjedel, at det er for dyrt eller for besværligt at reparere. Derudover svarer 28%, at årsagen til, at de kasserer er, at de hellere vil have et andet møbel, mens 20% svarer, at møblet ikke kan repareres.

Holdning til at møbler kasseres og ikke repareres



Kilde: MEGAFON

Det er holdningen blandt de adspurgte, at der er en stor sammenhæng mellem pris og kvalitet, når det gælder møbler. Dette er muligvis årsagen til, at nogle af forbrugerne er villige til at betale en relativ høj pris for at få et møbel repareret i forhold til nyværdien. For møbler gælder desuden, at der er stor villighed til at købe dem brugt. Interessen for brugte møbler er størst blandt de yngre aldersgrupper, og falder lidt med alderen. Der ses ikke nogen sammenhæng med husstandens bruttoindkomst.

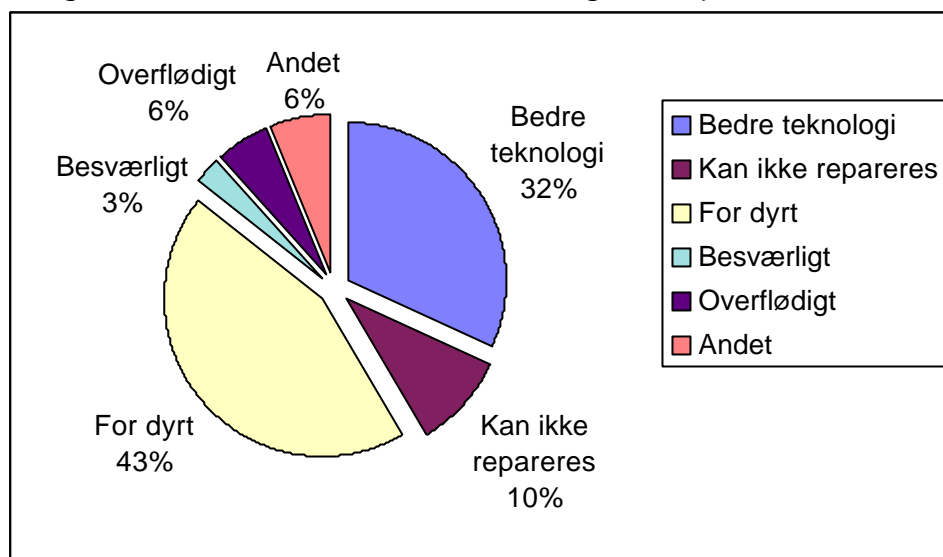
Muligheden for at fastholde flere møbler i markedet afhænger blandt andet af, om de møbler, der sælges, har en sådan kvalitet, at de kan repareres eller istandsættes.

Det må formodes, at markedet for brugte møbler kan udvides, eksempelvis via genbrugsordninger, idet forbrugerne har interesse i at købe møbler brugt.

Hårde hvidevarer

5% af de adspurgte har aldrig kasseret hårde hvidevarer. Af de resterende adspurgte angiver ca. halvdelen, at det er for dyrt eller for besværligt at reparere. Derudover svarer 32%, at årsagen til, at de kasserer hårde hvidevarer er, at de nye produkter er teknologisk bedre, mens 10% svarer, at de ikke kan repareres.

Årsager til at hårde hvidevarer kasseres og ikke repareres



Kilde: MEGAFON

De adspurgte er kun villige til at betale et mindre beløb for en reparation set i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt.

60% af de adspurgte vil kun betale op til 20% af nyprisen på et tilsvarende produkt. Dette skyldes formentlig, at produkter inden for denne produktgruppe har udviklet sig teknologisk de senere år, hvad angår forbrug af energi og vand. Det må derfor formodes, at forbrugerne tager højde for denne forventede driftsbetarelse ved overvejelse af, om det eksisterende produkt skal repareres eller udskiftes med en nyere model.

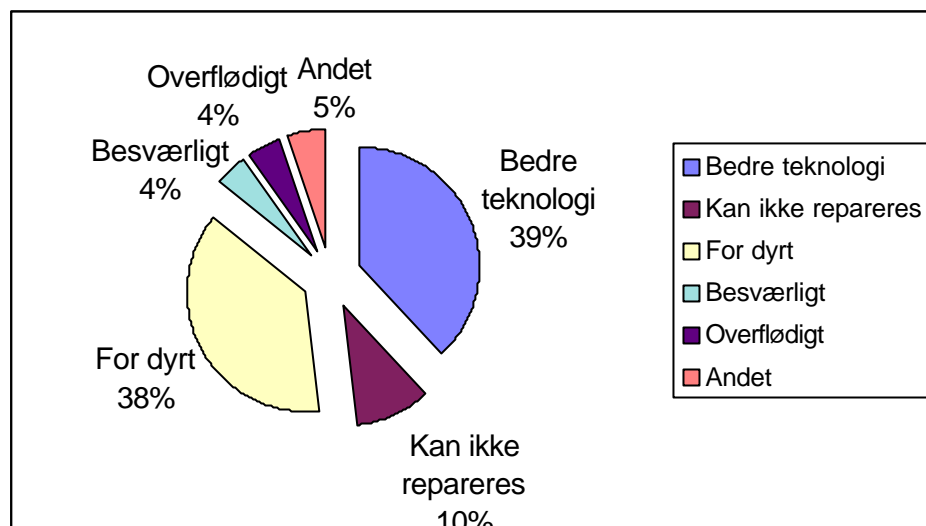
For hårde hvidevarer gælder desuden, at der er meget lidt villighed til at købe dem brugt. Kun 15% er interesseret i at købe brugte hårde hvidevarer. Interessen er størst blandt unge under 30 år, hvoraf 38% er villige til at købe brugt. Interessen falder efterfølgende markant med alderen. Der ses ikke nogen sammenhæng med husstandens bruttoindkomst.

Muligheden for at fastholde flere hårde hvidevarer på markedet afhænger således af, om reparationsydelsen kan gøres tilstrækkelig billig i forhold til prisen på et nyt produkt.

Elektroniske produkter

7% af de adspurgte har aldrig kasseret et elektronisk produkt. Af de resterende adspurgte angiver ca. halvdelen, at det er for dyrt eller for besværligt at reparere elektroniske produkter. Derudover svarer 39%, at årsagen til, at de kasserer elektroniske produkter er, at de nye er teknologisk set bedre, mens 10% svarer, at de ikke kan repareres.

Årsager til at elektroniske produkter kasseres og ikke reparerer



Kilde: MEGAFON

Også for elektroniske produkter er de adspurgte kun villige til at betale et mindre beløb for en reparation i forhold til prisen på et nyt produkt.

60% af de adspurgte oplyser, at de kun vil betale op til 20% af nyprisen på et tilsvarende produkt. Dette skyldes formentlig, at produkter inden for denne produktgruppe i de senere år har gennemgået en rivende udvikling i såvel funktionalitet som design. Dette forhold angives af flertallet af de adspurgte som årsagen til, at elektroniske produkter kasseres frem for at blive repareret.

Ca. en fjerdedel af de adspurgte forbrugere er villige til at købe elektroniske produkter brugt. Som for de to andre produktgrupper er interessen størst blandt de yngre, hvoraf 37% er villige til at købe brugte elektroniske produkter. Efterfølgende falder interessen jævnt med alderen. Der ses ikke nogen sammenhæng med husstandens bruttoindkomst.

Muligheden for at fastholde flere elektroniske produkter på markedet afhænger således af, om reparationsydelsen kan gøres tilstrækkelig billig i forhold til prisen på et nyt produkt. Yderligere må markedet for brugte elektroniske produkter anses for at kunne udvides, eksempelvis via genbrugsordninger, da en fjerdedel af de adspurgte viser interesse for at købe elektroniske produkter brugt.

Generelt

Undersøgelsen viser, at en tredjedel af forbrugerne ikke har fået noget repareret. Dette kan skyldes de før nævnte argumenter om, at der er andre og nyere produkter, forbrugeren hellere vil have, eller at reparation er for dyrt.

Når forbrugerne lader forbrugsgoder reparere, skyldes det i høj grad den affektionsværdi, der er knyttet til produktet. Dette gælder formentlig særligt produktgruppen møbler. Som tidligere nævnt kan denne emotionelle faktor være afgørende for, at man vælger reparation uanset prisen på reparationsydelsen. Næst efter affektionsværdien er prisen for reparationsydelsen sammenholdt med prisen for et tilsvarende nyt produkt den væsentligste faktor for reparation.

Over halvdelen af de adspurgte forbrugere afleverer kasserede forbrugsgoder til storskrald, mens de øvrige forbrugere sælger eller forærer forbrugsgoderne

bort. Der er en overvejende positiv stemning for forslaget om, at kasserede produkter repareres og videresælges via genbrugsbutikker. Undersøgelsen viser dog, at forbrugerne primært er interesseret i at købe brugte møbler.

Endelig benytter størstedelen af forbrugerne den gældende reklamationsfrist på et år. Da reparationsydelsen opleves som gratis, idet der indirekte er betalt for den i forbindelse med købet, må det forventes, at en stor del af produkterne vil kunne fastholdes i længere tid på markedet, hvis reklamationsfristen forlænges, dette gælder særligt for hårde hvidevarer og elektroniske produkter, hvor betalingsvilligheden for reparationsydelsen er meget ringe.

Sammenfattende er det på baggrund af holdningsundersøgelsen vor vurdering, at der er et potentiale for at reparere såvel møbler som elektriske og elektroniske produkter i et videre omfang, end det sker i dag. Der vil dog være en del af de kasserede produkter, som teknisk set ikke kan repareres.

5 Økonomiske styringsmidler generelt

5.1 Et markedsorienteret styringsmiddel

Skatter, afgifter og tilskud er i modsætning til regelstyring markedsorienterede styringsmidler, fordi de virker gennem priserne, og derfor virker på markedets betingelser.

Hvis der opsuges købekraft gennem højere skatter og afgifter, vil det normalt resultere i et lavere samlet forbrug, men forbrugerne kan midlertidigt delvist kompensere herfor gennem lavere opsparing eller låntagning. Den mindre købekraft fører heller ikke nødvendigvis til et tilsvarende lavere mængdemæssigt forbrug, fordi den lavere købekraft kan føre til øget priskonkurrence og dermed generelt lavere priser.

Hvis skatter og afgifter anvendes selektivt som økonomisk styringsmiddel, vil de relative priser blive ændret i det omfang, der ikke kompenseres herfor i producent- og forhandlerleddet. Stiger prisen på et bestemt produkt, vil efterspørgslen efter dette produkt derfor som udgangspunkt falde. Hvis prisen omvendt falder, vil efterspørgslen typisk stige. Disse bevægelser afhænger dog af en lang række andre forhold.

Intensiteten af ændringen i de relative priser vil normalt også have afgørende betydning for efterspørgselsvirkningen. Jo større prisforskydninger anvendelsen af økonomiske styringsmidler indebærer, jo større er sandsynligheden for, at prisforskydningen slår igennem i efterspørgslen efter de berørte produkter. I denne forbindelse spiller produktets eller ydelsens priselasticitet også en væsentlig rolle.

5.2 Afgrænsningsspørgsmål ved anvendelse af økonomiske styringsmidler

Ved anvendelsen af økonomiske styringsmidler er det ligesom ved enhver anden form for regulering nødvendigt at foretage en afgrænsning af anvendelsesområdet for indgrebet. Blandt andet af hensyn til borgernes retssikkerhed er det væsentligt, at der ikke opstår unødvendig tvivl om indgrebets rækkevidde. Også hensynet til den offentlige administration kræver en stor grad af sikkerhed, uanset om der er tale om egentlig regulering ved regelgivning eller anvendelsen af andre incitament.

Det gælder ikke mindst ved anvendelsen af økonomiske styringsmidler i forhold til skatter og afgifter, hvor grundloven stiller krav om, at pålæggelse af skatter og afgifter eller fritagelse herfor skal ske ved lov. Det indebærer, at der skal være sikker lovhjemmel både til at opkræve afgift af bestemte produkter og ydelser og til at fritage produkter og ydelser for afgift.

Disse krav gælder uanset formålet med afgifterne. Tjener en afgift primært fiskale interesser, har afgrænsningen af afgiftens anvendelsesområde som

udgangspunkt alene betydning for afgiftens provenu. Skal afgiften derimod primært tjene andre formål, er grundlaget for afgrænsningen et andet, men afgrænsningsspørgsmålet er måske endnu mere centralt.

Afgrænsningen af økonomiske styringsmidler er som udgangspunkt meget centralt, fordi incitamentet skal tjene et bestemt formål. Det er væsentligt at få afgiftsbelagt de produkter, der i særlig grad bidrager til affaldsproblemet. Gøres anvendelsesområdet for bredt, rammer afgiften delvist ved siden af, og afgiften giver et andet resultat end det tilsigtede. Afgiften kan herved samtidig få utilsigtede skadevirkninger ved f.eks. at forrykke de markedsmæssige konkurrenceforhold. Det indebærer også et samfundsøkonomisk tab.

Er der derimod tale om et positivt incitament i form af en tilskuds- eller støtteordning, skal den præcise afgrænsning sikre, at der ikke gives tilskud til produkter eller processer, der ikke ønskes fremmet, eller som havde klaret sig lige sig godt uden det ekstra tilskud. Afgrænsningen her er altså væsentlig, fordi de økonomiske ressourcer er begrænsede, og fordi en forkert afgrænsning vil føre til samfundsøkonomiske tab.

5.3 Begrænsninger for anvendelsen af økonomiske styringsmidler

Valget er ikke frit ved anvendelse af økonomiske styringsmidler. Der kan være både lovgivningsmæssige og markedsmæssige begrænsninger.

Med lovgivningsmæssige begrænsninger tænkes i denne forbindelse på de begrænsninger i den nationale handlefrihed, der skyldes EU-regulering. Folketinget er på en lang række punkter bundet af EU-regler i forhold til lovgivningsinitiativer på afgifts- og tilskudsområdet. På afgiftsområdet og særligt momsområdet er der i EU gennemført en udstrakt detailregulering.

Gennemførelsen af Det Indre Marked har også begrænset medlemsstaternes muligheder for at anvende økonomiske styringsmidler, fordi der ikke længere er mulighed for at foretage grænsekontrol ved EU's indre grænser.

Forbrugerne kan næsten undtagelsesfrit handle, som de selv ønsker, inden for EU. Detailhandlen er alene undergivet afgiftsforholdene i det land, hvori købet foretages.

De markedsmæssige begrænsninger må vurderes at ligge i de stadig mere åbne markeder og den tiltagende globalisering og opbrydning af de traditionelle handelsforhold og indkøbsmønstre. Der synes at være en tendens til, at det nationale marked får stadig mindre betydning. Forbrugernes mobilitet er øget betydeligt, og producenterne og forhandlernes muligheder for at komme ud til en bredere kreds af forbrugere er tilsvarende forøget betydeligt, herunder gennem Internettet. Markedet er altså blevet meget større og priskonkurrencen mere intens. Denne tendens betyder, at forbrugerne har fået større muligheder for at imødegå nationale økonomiske indgreb i form af afgifter og lignende.

Det er nødvendigt at tage højde for disse forhold i forbindelse med overvejelser om anvendelsen af økonomiske styringsmidler, fordi det er blevet vanskeligere at styre markedet, og fordi resultatet heraf også er blevet mere usikkert. Risikoen for uheldige virkninger af afgifter og andre økonomiske styringsmidler er derfor til stede.

5.4 Forskellige grupper af økonomiske styringsmidler

De økonomiske styringsmidler kan inddeles i forskellige grupper. Herunder gennemgås kort nogle af de virkemidler, der tidligere er taget i anvendelse i Danmark. De økonomiske virkemidler inddeles i overordnede kategorier, først afgifter og lignende, der fordyrer bestemte produkter m.v., og derefter tilskuds- og støtteordninger, der billiggør produkter m.v.

Afgifter, gebyrer m.v.

- Forbrugsafgifter, der lægges på bestemte færdigvarer. Som eksempler kan nævnes afgifterne på olie, elektricitet og batterier.
- Afgifter på bestemte stoffer i produkter. Eksempler herpå er kvælstofafgifter og afgiften på pvc og ftalater.
- Vandafgift.
- Afgiftsdifferentiering for at billiggøre bestemte produkter eller ydelser med henblik på at varetage bestemte hensyn. Her kan som eksempler nævnes differentierede afgifter på olie og benzin eller differentieret moms, som ikke anvendes i Danmark, men i andre EU-lande.
- Pantordninger, der sikrer en større eller mindre grad af recirkulation og dermed kontrol over produkter, efter at de er gået i forbrug. Som eksempel kan nævnes flaskepant.
- Gebyrordninger, der indebærer betaling for offentlige tjenesteydelser og dermed er med til at synliggøre udgifterne forbundet med administrationen. Hvis gebyret skal dække mere end de faktiske udgifter, får det karakter af en egentlig afgift.
- Brugerbetaling for at få dækket omkostningerne ved forskellige ydelser, f.eks. brugerbetaling for renovation.

Tilskuds- og støtteordninger

- Tilskud til støtte af bestemte erhverv
- Tilskud til nedsættelse af prisen på ydelser. Som eksempel kan nævnes hjemmeserviceordningen.
- Støtte til etablering af produktion, f.eks. iværksætterstøtte.
- Støtte til forbrugere med henblik på at fremme efterspørgsel efter bestemte produkter og ydelser. Her kan nævnes støtte til omstilling af energiforsyningen.
- Tilskud med henblik på at sikre udbuddet af bestemte ydelser.
- Tilskud til almennyttige formål.
- Præmier for at fremme en bestemt adfærd, f.eks. skrotningspræmien på biler.

5.5 De økonomiske styringsmidlers forskellige virkning

De nævnte typer af økonomiske virkemidler har samme formål, nemlig overordnet set at fremme en bestemt adfærd, men de fungerer ikke ens.

Afgiftsinstrumentet virker ved at gøre bestemte produkter eller produktionsfaktorer dyrere. Det giver et incitament for forbrugeren til at vælge andre produkter. Men det kan også være med til at sikre, at der bliver betalt for den uønskede adfærd, hvis forbruget af det afgiftsbelagte produkt ikke påvirkes i nævneværdig grad.

Afgiftsdifferentiering kan virke i begge retninger. Man kan sænke afgiften specielt på produkter og ydelser, der ønskes begunstiget, men man kan også hæve afgiften på produkter og ydelser, af hvilke man ønsker at begrænse brugen. Som eksempel på det første kan nævnes brugen af differentieret

moms, hvor der er visse muligheder for at anvende en lavere momssats på visse produkter og ydelser, mens der ikke er mulighed for at anvende en højere momssats end standardmomssatsen.

Tilskuds- og støtteordninger billiggør derimod som udgangspunkt de produkter, der støttes. Det ønskede formål fremmes således gennem et positivt incitament.

Man kan således opnå samme resultat ved at anvende afgifter som ved at anvende tilskud, men de virker vidt forskelligt.

5.6 Samfundsøkonomiske forhold

Det er markedsforholdene, der er afgørende for prisfastsættelsen. Markedsprisen afspejler imidlertid som udgangspunkt ikke alle omkostninger ved at bringe produktet i handlen. Miljøomkostningerne vil f.eks. normalt ikke være dækket af prisen.

Hvis formålet med anvendelsen af et økonomisk styringsmiddel er at lade miljøomkostningerne afspejle i produktets pris, vil afgiftsinstrumentet umiddelbart være mere velegnet end tilskud. Afgiften kan således være med til at tilstræbe en miljømæssig optimal ressourceallokering og et hensigtsmæssigt produktionsomfang, fordi produktets pris kommer til at afspejle de faktiske produktionsomkostninger. Det bliver altså producenten og forbrugeren, der direkte kommer til at bære omkostningerne, herunder miljøomkostningerne, ved produktet. Dette harmonerer med det almindelige princip om, at forureneren betaler.

Tilskud vil i modsætning hertil i første omgang friholde markedets aktører og forbrugere, fordi miljøudgifterne i stedet afholdes af staten. Da staten i sidste ende skal have dækket sine udgifter ind, bliver det altså erhvervslivet og befolkningen som helhed, der kommer til at betale for det konkrete miljøproblem, og ikke de parter, der direkte er ansvarlige for problemets opståen. Brug af tilskud som økonomisk styringsmiddel i miljøpolitikken er derfor umiddelbart i strid med det almindelige princip om, at forureneren betaler.

6 Økonomiske styringsmidlers virkning på forbrugeren

6.1 Virkningen af økonomiske styringsmidler

Virkningen af et økonomisk styringsmiddel afhænger af flere forhold, også selv om man betragter de økonomiske påvirkninger isoleret.

Overordnet set afhænger virkningen af forbrugernes omkostningsbevidsthed og økonomiske rationalitetssans. Begge disse elementer forudsætter en viden om priser og markedsforhold, som den gennemsnitlige forbruger normalt kun vil have i begrænset omfang. Forudsætningerne for at kunne handle fuldstændig økonomisk rationelt vil derfor heller ikke være til stede.

Forbrugerens viden

Hvis forbrugeren skal reagere bevidst på ændringen i de relative priser, skal forbrugeren have kendskab til ændringen. I modsat fald vil selv store prisforskydninger måske ikke slå igennem på efterspørgslen eller kun gøre det gradvist over en længere årrække. For at kunne reagere rationelt på ændringer i de relative priser skal forbrugeren således have det nødvendige overblik over de skete prisændringer, men samtidig også kende alternativerne.

Disse forudsætninger er til stede, f.eks. når forbrugeren foretager sine indkøb i detailhandlen. Er to fabrikater af samme produkt placeret ved siden af hinanden, vil forbrugeren formentlig have tendens til at vælge den billigste. Giver der rabat på det ene produkt, vil det forstærke priskonkurrencen mellem de pågældende produkter. Er det det dyreste produkt, der rabatteres, vil der være en tendens til at vælge denne, selv om den måske stadig er dyrere end det anden produkt, fordi effekten af den relative prisforskydning slår igennem.

Forbrugerens indkøbsmønster afhænger af flere forhold. Forbrugeren skal selvfølgelig først og fremmest have kendskab til prisforskellen, men det spiller også ind, hvor forbrugeren normalt foretager sine indkøb. Forbrugeren skal ofte købe andre produkter samtidig, og det kan let blive meget vanskeligt at afgøre, hvor det er mest rationelt at foretage indkøbene. Her spiller butikker-nes geografiske placering, forbrugernes mobilitet og tid til indkøb også ind. Endelig foretrækker nogle forbrugere at handle i bestemte butikker, selv om de godt ved, at produkterne er dyrere der, fordi de lægger vægt på andre forhold. Prisen er altså langt fra altid en afgørende eller væsentlig præmis for forbrugeren's indkøbsmønster.

Forbrugerens viden er ligeledes væsentlig i forhold til at få produkter repareret. Forbrugeren skal have kendskab til, hvor produktet kan repareres, prisen på reparationen samt en formodning for, hvorledes resultatet af en reparation vil være.

Produktets priselasticitet

Ændringen i efterspørgslen som følge af en prisforskydning afhænger også af produktets eller ydelsens priselasticitet. Hvis forbrugeren reagerer kraftigt på

en ændring i de relative priser, har produktet en stor priselasticitet. Som eksempel herpå kan nævnes konkurrerende produkter, der i forbrugerens øjne er umiddelbart substituerbare. Her vil en indbyrdes prisforskydning medføre et stort fald i efterspørgslen på det produkt, der bliver relativt dyrere.

Selv små prisforskydninger kan føre til meget betydelige efterspørgselsændringer. Priskonkurrencen på sådanne produkter vil således normalt være ganske betydelig. Det er imidlertid ikke kun produktets egenskaber, der bestemmer priselasticiteten. Det gør mange af de forhold, der er nævnt ovenfor også. For eksempel har det stor betydning, om produkterne sælges i samme butik. Reklamer kan også i væsentligt omfang påvirke priselasticiteten. Priselasticitet afhænger derfor både af objektive og subjektive forhold.

Omvendt har andre produkter og ydelser en lav priselasticitet, hvorfor prisændringer betyder mindre for efterspørgslen. Det gælder produkter og ydelser, hvor der ikke umiddelbart findes erstatningsprodukter, og som forbrugeren ikke vil eller kan undvære. Dette vil typisk gælde hårde hvidevarer, nogle møbler og en del elektroniske produkter.

Priselasticitet ved valget mellem at købe nyt eller at reparere gammelt. Priselasticiteten er ikke kun af betydning for valget mellem forskellige forbrugsgoder. Den vil også have betydning for valget mellem at købe nyt, købe brugt eller lade det gamle reparere. Også i denne situation vil den økonomisk rationelle forbruger overveje denne valgmulighed bl.a. på grundlag af prisen. Det er således stadig et spørgsmål om, hvor stor en ændring af de relative priser, der skal til for at få forbrugeren til at ændre forbrugsvalg.

Når formålet er at forebygge affald gennem øget anvendelse af reparationer, er spørgsmålet altså, hvor stor en prispåvirkning, der skal til for at få forbrugeren til at reparere sit gamle produkt i stedet for at kassere det gamle og købe et nyt. Det bemærkes i denne forbindelse, at det ikke udelukkende er anskaffelsen af det nye produkt, der søges undgået, men i særdeleshed skrotningen af det gamle. Hvis det gamle produkt derfor glider ind i markedet og genbruges, substituerer det jo en nyanskaffelse af et produkt et andet sted i forbrugerledet.

Selv om priselasticiteten på hårde hvidevarer og visse møbler og elektriske produkter anses for lille, fordi forbrugeren ikke kan undvære sådanne, er det en anden priselasticitet, der gælder i valget mellem at købe nyt og reparere gammelt.

Som tidligere nævnt angav en stor del af de adspurgte i holdningsundersøgelsen prisen som årsag til ikke at få et produkt repareret. Størstedelen af de adspurgte fandt, at prisen for at få et produkt repareret skulle være under 50% af nyprisen på et tilsvarende produkt. Kun en forsvindende lille del ville betale mere end 50% af nyprisen. Der ses endvidere en tendens til, at de adspurgte er villige til at betale forholdsmæssigt mere for reparation af møbler end for reparation af hårde hvidevarer og elektriske produkter.

Der ses således en tendens til, at hvis reparationen opfattes som billigst, vil forbrugeren vælge dette frem for at købe et nyt produkt.

En reparation kan gøres forholdsmæssigt billigere end prisen på nyanskaffelse ved enten at prisen på reparationsydelser nedsættes eller ved at prisen på nyanskaffelse gøres dyrere.

6.2 Afgrænsning af reparationsydelser

Ved anvendelse af økonomiske styringsmidler er det væsentligt at få fastslået, hvilke produkter der skal afgiftsbelastes, henholdsvis hvilke reparationsydelser, der skal begunstiges. Disse forudsætninger er principielt de samme uanset formen på styringsmidlet. Derimod er det ikke alle styringsmidler, der kan anvendes lige målrettet.

Både ydelser og vareelementer

Selv om reparation af møbler, hårde hvidevarer og elektriske produkter må anses for ydelser, vil der i større eller mindre udstrækning indgå varedele heri. Man skal altså tage stilling til, i hvilket omfang den afgiftsmæssige begunstiggelse, tilskud eller lignende skal gælde disse varedele. Hvis reparationsydelsen i realiteten blot indebærer udskiftning af en større delkomponent, er det således ikke sikkert, at denne reparation opfylder betingelserne for den afgiftsmæssige begunstiggelse, tilskuddet m.v.

På den ene side vil udskiftning af en delkomponent, selv om den ikke indebærer reparation i traditionel forstand, fremme affaldsforebyggelsen ved at sikre en længere levetid for det samlede produkt. På den anden side fremmer reparationen måske ikke det miljømæssige sigte med incitamentet, hvis miljøproblemet netop ligger i den udskiftede del.

Hvis det er selve reparationsarbejdet, der ønskes fremmet, kan det f.eks. ske ved kun at begunstige den del af den samlede reparationsleverance, der består af arbejdsløn. Man skal dog gøre sig klart, at reparatøren inden for meget vide rammer selv kan bestemme, hvor avancen skal ligge. En sådan ordning vil derfor give reparatører et incitament til at henvende sig så meget som muligt af den samlede pris til arbejdslønnen. Det er vanskeligt at kontrollere. Det er imidlertid også administrativt tungt for reparatøren at skulle foretage den slags kalkuler og behandle en og samme leverance efter to regelsæt. Det offentlige administration vil formentlig tilsvarende blive belastet. Administrative hensyn bør derfor tages i betragtning ved fastlæggelsen af den nærmere afgrænsning.

Konkurrencemæssige hensyn

Konkurrencehensyn kan også spille ind. Formålet med ordningen er selvfølgelig at fremme reparationsvirksomheders konkurrencevilkår i forhold til nyanskaffelser, men det må ikke ske på en måde, så der sker en mere vilkårlig og utilsigtet fordrejning af konkurrencevilkårene. For eksempel er det uhenigtsmæssigt at forsøge at styre forbruget i den ønskede retning, hvis forbrugerne har andre præferencer og kan undgå afgiftsbelastningen ved for eksempel at handle på den anden side af landets grænser. Tilsvarende bør det så vidt muligt sikres, at nysalg ikke kan camoufleres som reparation for at spare afgift eller få del i tilskudsmidler. Eller for at sætte det på spidsen skal det f.eks. ikke være muligt at aflevere sit gamle fjernsyn til reparation og få det hele skiftet ud bortset fra strømforsyningen.

Tilskud og kontrol

Ved ydelse af tilskud er afgrænsningsproblemerne i princippet de samme. Tilskudsordninger er dog generelt vanskelige at kontrollere. Det skal eksempelvis sikres, at tilskuddet anvendes i overensstemmelse med det formål, på baggrund af hvilket det er blevet udbetalt. Kontrolspørgsmålet kan være et afgørende element i forbindelse med afgrænsning af tilskuddets anvendelsesområde. Samtidig indebærer tilskud kontante udbetalinger på grundlag af tilskudsmodtagerens egne oplysninger. Der er ikke det normale direkte forhold mellem køber og sælger. Der vil derfor også være en særlig anledning til at

misbruge sådanne ordninger. Det vil også gælde tilskud til reparationsvirksomhed. Det kan også være vanskeligt at sondre mellem reparation og andre tjenesteydelser, som transport, installering, eftersyn og lignende.

7 Barrierer for momsnedsettelse på reparationsydelser

En momsnedsettelse på visse reparationsydelser vil meget målrettet kunne give grundlag for en tilsvarende prisnedsettelse på disse ydelser. Som tidligere nævnt, må der dog foretages en nærmere afgrænsning for at sikre, at momsnedsettelsen kommer til at omfatte de reparationsydelser, der ønskes fremmet på denne måde, og at ordningen ikke kan misbruges ved at henføre uønskede produkter og ydelser under den nedsatte moms. Det skal herunder klarlægges, om det kun er selve reparationsarbejdet, der skal begunstiges, eller om det er den samlede reparationsleverance inkl. vareelementer, der skal omfattes.

7.1 Den danske momslov

Den danske momslov indeholder ikke hjemmel til at indføre reduceret moms på reparationsydelser. Dette skyldes, at momsloven alene opererer med to momssatser; standardsatsen på 25% samt en nul-momssats. Nul-momssatsen gælder alene for aviser og således ikke for reparationsydelser.

Det vil kræve en ændring af momsloven at indføre en reduceret momssats på reparationsydelser. En reduceret momssats kan dog alene indføres i det omfang, det er i overensstemmelse med EU's momsdirektiver. Disse beskrives nærmere i afsnit 7.2.

Danmark har som det eneste EU-land valgt ikke at have reducerede momssatser. Der er både en proenumæssig og en administrativ begrundelse for den valgte ordning. Hertil kommer så forskellige andre overvejelser, f.eks. om hvorvidt differentierede afgifter virker efter hensigten, eller om der er mere effektive og målrettede måder at regulere på.

Den administrative begrundelse hviler på den grundlæggende antagelse, at det er enklere for både virksomheder og myndigheder at administrere en afgift med kun en afgiftssats. Med den teknologiske udvikling må dette argument imidlertid anses for at have mindre betydning, fordi f.eks. kasseapparater vil kunne kodes med forskellige momssatser. Differentierede satser har da også de senere år set dagens lys på andre områder.

En anden side af den administrative begrundelse handler om afgrænsningen af de produkter eller ydelser, som skulle være omfattet af en lavere momssats end normalsatsen. Ud over den overordnede afgrænsning, der ligger i EU-retsbindingerne på området, kan det være vanskeligt at foretage den "rigtige" afgrænsning på detailplanet. Der skal blandt andet tages stilling til, hvorledes et produkt eller en ydelse skal karakteriseres for at vurdere, om produktet eller ydelsen er omfattet af standardsatsen eller den reducerede sats, og det skal vurderes, hvorledes sammensatte ydelser skal behandles. Man må imidlertid konstatere, at de øvrige EU-lande tilsyneladende ikke har større vanskeligheder med at administrere mere komplekse momssystemer end det danske.

Det mest tungtvejende argument mod en differentieret moms i dag synes derfor at være de provenumæssige konsekvenser. De direkte provenumæssige konsekvenser afhænger naturligvis af de valgte præmisser, som produktområde og reduceret momssats. Jo bredere anvendelsesområdet for den reducerede moms er, og jo lavere den reducerede sats er, jo større vil provenutabet blive.

Der vil imidlertid også være nogle afledte effekter. Ved indførelsen af differentieret moms vil den hidtidige ens momsmæssige behandling af produkter og ydelser på mere eller mindre tilgrænsende områder blive forrykket. Udover det direkte provenutab kan der derfor opstå afledede tab ved, at efterspørgslen stiger på de momsnedsatte produkter eller ydelser. Efterspørgslen på andre produkter til normalsats vil tilsvarende kunne falde. Til gengæld kan der også være en mindre modgående bevægelse, idet momsnedsættelsen isoleret set kan indebære øgede forbrugsmuligheder, der kan afsætte sig som øget efterspørgsel efter produkter og ydelser til standardmomssatsen.

Ved at begrænse anvendelsesområdet for en differentieret moms kan provenutabet umiddelbart begrænses tilsvarende.

Det er imidlertid tvivlsomt, om det vil være politisk muligt at indføre en nedsat moms på reparationsydelser.

Der har gennem årene med jævne mellemrum været fremsat ønsker om lavere moms for en række forskellige produkter og ydelser. Forslag herom er imidlertid altid blevet afvist af skiftende skatteministre, ligesom det ikke er lykkedes at samle politisk flertal for indførelse af differentieret moms.

Det må nok forventes, at hvis politikken med en enhedsats forlades på ét område, vil dette ikke kunne undgå at have afsmittende effekt på andre områder. Problemet i denne forbindelse er, at der på en lang række samfundsnyttige områder er eller vil være et ønske om at drage fordel af en lavere moms for en række produkter og ydelser. Som områder, hvor der tidligere har været fremsat ønsker om lavere moms, kan nævnes fødevarer, medicin, hotelovernatning og bøger.

Forslagene om lavere moms er blevet afvist under henvisning til, at de isoleret set gode formål med reducerede momssatser enten ikke effektivt ville kunne "sikre" formålet eller ville koste et for stort provenutab. Det har været opfattelsen, at de formål, man fra forskellig interesseside har ønsket fremmet, altid har kunnet imødeses bedre og billigere på anden måde. Det har endvidere været opfattelsen, at der ikke har været finansiel mulighed for at varetage de i øvrigt ønskværdige formål.

Som eksempel på den politiske modstand her i landet mod reducerede satser kan nævnes regeringens holdning til et EU-forslag om midlertidig momsnedsættelse på arbejdskraftintensive ydelser. Forslaget går ud på, at der gives mulighed for i en tre års periode at anvende en lavere momssats på visse arbejdskraftintensive ydelser.

Danmark har ikke støttet forslaget, men ønskede dog på den anden side ikke at blokere for ordningen ved at stemme imod. Under behandlingen af forslaget var der et stærkt pres mod regeringen, bl.a. fra forskellige organisationer, for at Danmark også skulle gøre brug af muligheden for en momsnedsættelse for at lette på den vanskelige arbejdsløshedssituation. Danmark har imidlertid

som et af de eneste EU-lande ikke benyttet sig af tilbuddet om reducerede momsats på området for de arbejdskraftintensive ydelser.

Momsfritagelse for genbrugsbutikker

Efter momsloven kan varer leveres moms frit fra genbrugsbutikker, forudsat at overskuddet fuldt ud anvendes til velgørende eller på anden måde almennyttige formål. Butikken må endvidere kun sælge brugte varer, der er modtaget vederlagsfrit, og butikken skal udelukkende beskæftige ulønnet arbejdskraft. I praksis er det dog blevet tilladt, at der i butikken beskæftiges henviste langtidsledige eller andre, som ikke vil modtage løn fra genbrugsbutikken, men alene bliver betalt af kommune, amt eller andre.

Der kan ikke gives en udtømmende beskrivelse af, hvad der anses som velgørende eller på anden måde almennyttige formål. I praksis er følgende formål dog blevet anset som velgørende: Sygdomsbekæmpelse, velfærdsarbejde blandt søfolk, forebyggende ungdomsforsorg, ulandshjælp, arbejde i upolitiske ungdomsorganisationer, kirkeligt arbejde, idrætsarbejde, donationer til Dansk Flygtningehjælp, Røde Kors, Red Barnet m.v.

I henhold til betingelse om, at butikkerne udelukkende må beskæftige ulønnet arbejdskraft, vil der ikke være mulighed for at ansætte medarbejdere under Den Grønne Jobordning. Denne ordning forudsætter netop, at projektet på sigt skal blive bæredygtigt i sig selv med henblik på at skaffe yderligere jobs.

Fritagelsen gælder, uanset hvem der driver genbrugsbutikken. En kommunalt drevet genbrugsbutik, eksempelvis i tilknytning til en genbrugsstation, vil ligeledes kunne drives moms frit, såfremt forudsætningen om overskuddets anvendelse samt beskæftigelse af ulønnet arbejdskraft er opfyldt. Kommunalretlige regler kan dog begrænse kommunens adgang til at drive sådanne genbrugsbutikker med almennyttige formål.

7.2 EU-regler på momsområdet

De danske momsregler bygger på den gældende EU-harmonisering af momsen. Harmoniseringen er sket gennem direktiver, hvor det 6. momsdirektiv er grunddirektivet, der fastsætter rammerne for medlemslandenes momsregler. Harmoniseringen omfatter stort set alle dele af momsområdet, og der er tale om en betydelig detailregulering.

6. momsdirektiv indeholder reglerne for momsens anvendelsesområde og funktionsmåde. Alle de centrale begreber er defineret, ligesom afgiftsgrundlag, fritagelser, fradrag og en lang række andre spørgsmål er nærmere fastlagt. Medlemslandenes valgmuligheder og frihedsgrader er på langt de fleste punkter meget begrænsede. Også spørgsmålet om afgiftssatser er reguleret, men harmoniseringen er ikke så vidtrækkende som på andre punkter.

Momsdirektiverne er bindende for medlemslandene med hensyn til det tilsigtede mål, men overlader det til de nationale myndigheder at fastlægge form og midler til gennemførelsen af denne EU-regulering.

Den gældende harmonisering af satserne indebærer en regulering med én normalsats og en eller to reducerede satser. Der er fastsat en undergrænse på 15% for normalsatsen, men ingen overgrænse. Der er tilsvarende fastsat en undergrænse på 5% for de reducerede satser.

De lavere satser må kun anvendes på levering af de kategorier af produkter og ydelser, som er opregnet i bilag H til direktivet.

De reducerede satser skal fastsættes, så det normalt vil være muligt at fradrage købsmomsen i salgsmomsen. Købsmomsen er den fradragsberettigede moms på en virksomheds køb m.v. til brug for de momspligtige aktiviteter. Salgsmomsen er den moms, som virksomheden skal opkræve ved momspligtige salg af virksomhedens produkter og ydelser. Sagt på en anden måde skal salgsmomsen normalt kunne indeholde købsmomsen, så virksomheden ikke løbende skal have udbetalt negativ moms af afgiftsmyndighederne.

Anvendelsesområdet for de reducerede satser skal tages op til revision i Rådet hvert andet år. Rådets behandling sker på grundlag af en rapport fra Kommissionen. Rådet kan med enstemmighed og på forslag af Kommissionen beslutte at ændre listen over produkter og ydelser i bilag H.

Direktivets bilag H indeholder følgende produkter og ydelser:

- 1 Levnedsmidler og foder, levende dyr, frø, planter og lign.
- 2 Vandforsyning
- 3 Farmaceutiske produkter
- 4 Medicinsk udstyr, hjælpemidler og andre apparater til handicappedes personlige brug; reparation af sådanne produkter; børnesæder
- 5 Befordring af passagerer og disses bagage
- 6 Levering af bøger, bogudlån, aviser og tidsskrifter
- 7 Entre til forestillinger, messer, museer, forlystelsesparker, udstillinger og lign. kulturelle begivenheder aktiviteter; radio- og tv-modtagelse
- 8 Tjeneste ydet af eller honorarer til forfattere, komponister og udøvende kunstnere
- 9 Levering, opførelse, renovering og ombygning af boliger som led i en socialpolitik
- 10 Levering af produkter og ydelser, der normalt er bestemt til anvendelse i landbrugsproduktion, bortset fra investeringsgoder som maskiner og fast ejendom
- 11 Ophold på hoteller og lign., ferieophold, camping
- 12 Entre til sportsbegivenheder
- 13 Adgang til brug af sportsfaciliteter
- 14 Levering af produkter og ydelser fra velgørende organisationer, der ikke helt er fritaget for moms
- 15 Begravelsesvirksomhed og ligbrænding
- 16 Læge- og tandlægebehandling, medmindre der gælder en momsfrigørelse for virksomheden
- 17 Tjenesteydelser i forbindelse med renholdelse af gader og renovation samt behandling af affald.

Egentlige reparationsydelser er kun omfattet af bilag H i meget begrænset omfang. Bilaget giver kun mulighed for at lade reparation af hjælpemidler til handicappede og renovering af bygninger som led i socialpolitikken omfatte af en reduceret momssats. Bygningsrenovering, som udgør en betydelig del af markedet for reparation og renovering vil altså i et vist omfang kunne omfattes af en lavere momssats, men det er en forudsætning, at renoveringen skal ske som led i socialpolitikken.

Spørgsmålet er, om tjenesteydelser i forbindelse med "behandling af affald" kan danne grundlag for en momsreduktion på reparationsvirksomhed.

EF-domstolen har ikke taget stilling til afgrænsningen af begrebet "behandling af affald", og Kommissionen har tilsyneladende ikke diskuteret begrebet nærmere i forbindelse med udarbejdelsen af bilag H.

Idet bilag H bygger på regler, som var gældende i forskellige lande i forbindelse med udarbejdelsen af bilaget, er det nærliggende at lade disse landes afgrænsning af begrebet indgå i fortolkningen af bilag H.

Spanien, Portugal, Italien og Luxembourg har indført en reduceret momssats på "behandling af affald". I disse lande forstås begrebet som ydelser i forbindelse med indsamling, opbevaring og destruktion af affald. Det synes således at være ydelser, som er nært knyttet til renovation.

EF-Domstolen har ved fortolkningen af momsdirektiverne anlagt det princip, at der skal tages udgangspunkt i ydelsernes karakter. Selve indsamlingen, opbevaringen og destruktionen af affaldet er således utvivlsomt omfattet af begrebet. Hvis et produkt, der efter at være blevet kasseret, bliver underkastet en reparation med henblik på genanvendelse, er det efter vor vurdering nærliggende, at behandlingsydelsen i momsmæssig forstand ændrer karakter til en reparationsydelse. Således vil reparationer, der udføres på et produkt i tilknytning til eksempelvis genbrugspladser, ikke kunne betragtes som behandling af affald i momsmæssig forstand. Der vil derimod blive tale om almindelige reparationsydelser.

EF-Domstolen har i adskillige domme fastslået, at momsdirektivernes undtagelser skal fortolkes indskrænkende. Dette gælder således også afgrænsningen af bilag H.

Den Kombinerede Nomenklatur (Toldtariffen) kan sædvanligvis anvendes til at fastsætte den præcise afgrænsning af anvendelsesområdet for bilag H. Toldtariffen indeholder dog ikke specifikke bestemmelser om affald generelt. Ved tarifiering af affald tages der typisk udgangspunkt i affaldets karakter, inden det blev kasseret. Et kasseret køleskab skal således tariferes som køleskab.

EU's affaldsdirektiv indeholder følgende definition af affald:

"...ethvert stof eller enhver genstand, som indehaveren skiller sig af med eller agter eller er forpligtet til at skille sig af med."

Affaldsdefinitionen omfatter således også genstande, som indehaveren agter at skille sig af med. Denne definition kan formentlig også anvendes på momsområdet. Definitionen medfører således, at for eksempel et defekt køleskab eller møbel, som indehaveren vil kassere, hvis ikke det kan repareres, er at betragte som affald. Affaldsdirektivet omhandler bortskaffelse af affald. Dette defineres således:

*"- den indsamling, sortering, transport og behandling, der sker af affald, såvel som dets oplagring og deponering over eller under jorden,
- forarbejdningsprocesser, der er nødvendige for genanvendelse, genindvinding eller recirkulation."*

Definitionen af bortskaffelse af affald er ganske bred og omfatter i lighed med bilag H også behandling af affald. Der er ikke angivet nogen definition på begrebet behandling af affald. Begrebet må dog fortolkes i overensstemmelse med formålet med direktivet, hvilket fremgår af præambelen. Formålet er såle-

des beskyttelse af menneskets sundhed og miljøet mod skadelige virkninger ved indsamling, transport, behandling, oplagring og deponering af affald. Det fremgår, at det findes vigtigt at fremme genindvinding fra affald og anvendelse af genindvundne materialer for at bevare de naturlige ressourcer.

Efter direktivet skal medlemsstaterne træffe hensigtsmæssige foranstaltninger til fremme af forebyggelse, recirkulation og forarbejdning af affald, udvinding af råvarer og eventuelt energi heraf samt fremme af alle andre metoder, der muliggør genanvendelse af affald. Det kan næppe udelukkes, at reparation af kasserede produkter vil være omfattet af direktivet.

Efter vor vurdering kan det vide anvendelsesområde af behandling af affald m.v. dog ikke overføres til bilag H. En momsnedsettelse på reparationsydelser ville formentlig kunne være en måde at opfylde affaldsdirektivets krav til medlemsstaterne på, hvis ellers ordningen kunne bidrage til en reduktion i affaldsmængderne. Dette ville imidlertid føre til en konflikt mellem affaldsdirektivet og momsdirektivets principper. Af denne grund er det vor vurdering, at begrebet "behandling af affald" i bilag H's forstand må fortolkes snævrere end i affaldsdirektivets forstand.

Sammenfattende er det således vor vurdering, at bilag H ikke i sin nuværende udformning hjemler mulighed for en momsnedsettelse på de omhandlede reparationsydelser.

Vurdering af muligheden for en udvidelse af bilag H

Tanken bag momsdirektiverne er, at alle ydelser og produkter skal være omfattet af momspligten. Derfor er differentierede momssatser i strid med hensigten bag momssystemet. Når man alligevel i forbindelse med vedtagelsen af momsdirektiverne indførte regler om reducerede momssatser, skyldes det, at man ønskede at tage hensyn til den dagældende situation i de medlemslande, hvor der i vidt omfang blev anvendt reducerede momssatser. Ved udvælgelsen af de produkter og ydelser, der er omfattet af bilag H, blev der således taget udgangspunkt i landenes anvendelsesområde for deres reducerede momssatser. Der er hovedsagligt tale om såkaldte basisvarer- og ydelser²².

På trods af intentionerne om at lade alle ydelser og produkter være omfattet af momspligten har Rådet på forslag af Kommissionen vedtaget en beslutning²³ om en tidsbegrænset nedsættelse af momssatsen for visse arbejdskraftintensive ydelser. Direktivet skal ses som en opfølgning på den strategi for EU, som blev vedtaget af Det Europæiske Råd i december 1998, og hvori jobskabelsen fastslås som det vigtigste mål for EU.

Efter direktivet er der mulighed for i en 3 års periode at anvende en lavere momssats på visse arbejdskraftintensive ydelser. Rådet kan således på forslag af Kommissionen efter direktivets art. 28, stk. 6, tillade, at et medlemsland for et tidsrum af højst 3 års varighed mellem den 1. januar 2000 og den 31. december 2002 anvender de for bilag H gældende lavere momssatser på højst to af ydelseskategorierne nævnt i et bilag K til direktivet. I undtagelsestilfælde kan et land dog få tilladelse til at anvende lavere satser for tre af de omfattede ydelser.

²² International Bureau of Fiscal Documentation, a guide to European VAT Directives, vol. 3, sec. IX.

²³ Rådets beslutning 2000/185/EF

Kommissionen var meget tilbageholdende i sin vurdering af ordningen. Andre midler blev anset for mere effektive, herunder reduktion af omkostningerne på arbejdskraft. Flere medlemslande og organisationer var imidlertid interesserede i en momsnedsettelse for visse arbejdskraftintensive ydelser. Kommissionen fandt, at der burde udvises forsigtighed ved ændringer af momssystemet, hvorfor der kun burde indføres en tidsbegrænset forsøgsordning, jf. noten på forrige side.

Bilag K omfatter følgende ydelser:

- 1 Småreparationer af cykler, sko og læderprodukter samt beklædningsgenstande og linned
- 2 Reparation og renovering af private boliger, bortset fra materialer, som udgør en betydelig del af værdien af den leverede ydelse
- 3 Vinduespuddning og rengøring i private husholdninger
- 4 Pleje i hjemmet, f.eks. hjemmehjælp og pleje af ældre, syge og handicappede
- 5 Frisørvirksomhed.

Tilladelserne forudsætter forslag fra Kommissionen og enstemmig vedtagelse i Rådet. Ansøgning om tilladelse skulle have været indgivet senest den 1. november 1999.

Der er snævre betingelser for tilladelserne. Ydelserne skal være arbejdskraftintensive, de skal overvejende leveres direkte til private kunder, de skal være overvejende lokale, de må ikke skabe konkurrenceforvridning og endelig skal der være en snæver forbindelse mellem den prisnedsettelse, der følger af momsnedsettelsen og den forventede større efterspørgsel og dermed højere beskæftigelse. Anvendelsen af de nedsatte momssatser må ikke bringe Det Indre Markeds virkemåde i fare.

Ordninger med lavere moms på disse ydelser skal efterfølgende evalueres, og Kommissionen skal på den baggrund inden udgangen af 2002 forelægge rådet og Parlamentet en rapport, der om nødvendigt ledsages af et forslag til passende foranstaltninger med henblik på en endelig afgørelse vedrørende momssatsen for arbejdskraftintensive ydelser.

Det bemærkes dog, at Kommissionen i en udtalelse til Rådet i forbindelse med mulighederne for at indføre en midlertidig momsnedsettelse for visse arbejdskraftintensive ydelser går ind på nærmere at overveje en forsøgsordning bl.a. under henvisning til, at momsen udgør en del af prisen på disse ydelser, som præsteres til private forbrugere, og at forbrugerne let kan undgå momsbetalingen efter aftale med tjenesteyderen. En lavere sats kunne derfor være med til at reducere den sorte økonomi.

Kommissionen udtaler dog samtidig, at der er uenighed om de positive effekter af en momsnedsettelse på beskæftigelsen. Kommissionen er principielt usikker på anvendelsen af momsredskabet som led i særpolitikker til fremme af f.eks. beskæftigelsen eller miljøbeskyttelse. Kommissionen har tilsyneladende fundet arbejdsløshedsproblemet så væsentligt, at der fandtes grundlag for et forsøg med målrettede momsnedsettelser på dette område. Kommissionen ønskede heller ikke at stå i vejen for visse medlemslandes ønsker om på den måde at fremme jobskabelsen. Kommissionen understregede dog samtidig bl.a., at det ikke må føre til konkurrenceforvridning, hvilket er et afgørende hensyn i Det Indre Marked. Forvridninger mellem forskellige erhvervssektorer skal også undgås.

Danmark har som nævnt ikke benyttet sig af muligheden for en midlertidig momsnedsettelse for disse ydelser. Det har derimod Belgien, Grækenland, Spanien, Frankrig, Italien, Luxemburg, Holland, Portugal og UK. Disse lande har først og fremmest valgt at nedsætte momsen på reparation og renovering af private boliger.

Debatten omkring vedtagelsen af bilag K viser Kommissionens modvilje mod indførelse af reducerede momssatser på nye områder.

Særregler

Efter direktivets art. 28, stk. 2, gælder en række særregler om opretholdelse af status quo for medlemslande, der tidligere har haft nul-moms eller momssatser på mindre end 5%. De nul-satser og de reducerede satser lavere end 5%, der var i kraft den 1. januar 1991, kan f.eks. under visse betingelser opretholdes i en overgangsperiode. Denne overgangsordning gælder indtil den erstattes af en endelig momsordning for samhandlen mellem medlemslandene.

Tilsvarende kan medlemslande, der pr. 1. januar 1991 anvendte nul-satser eller reducerede satser lavere end 5% på andre produkter og ydelser end dem i bilag H nævnte, anvende den eller de reducerede satser, der er tilladt efter art. 12, stk. 3, på levering af sådanne produkter og ydelser. Herudover gælder en række specielle undtagelsesregler, der tager højde for medlemslandenes tidligere retstilstand på dette område eller giver enkelte lande særordninger. Særordningerne gælder for Østrig og Portugal og tillader reducerede momssatser på henholdsvis 10% på udlejning af boliger og 12% på restaurationsydelser. Baggrunden for disse særlige undtagelser er, at de begge alene indebærer en tilbagevenden til tidligere lavere satser for disse leverancer, og at anvendelsen af normalsatsen havde ført til problemer i disse lande.

Danmark kan ikke gøre brug af disse særregler i forbindelse med indførelse af reduceret moms på reparationsydelser.

Andre relevante direktivbestemmelser

Direktivet indeholder en generel dispensationsbestemmelse i direktivets art. 27. Efter denne bestemmelse kan Rådet på forslag af Kommissionen give en medlemsstat tilladelse til at indføre særlige foranstaltninger, der fraviger direktivets bestemmelser for at forenkle afgiftsopkrævningen eller for at udgå visse former for svig eller unddragelse. Foranstaltninger til forenkling af afgiftsopkrævningen må ikke eller kun i ubetydelig grad påvirke størrelsen af den skyldige afgift ved det endelige forbrug. Lande, der den 1. januar 1977 anvendte særlige foranstaltninger af den art, der er omhandlet i artiklen, kan under visse betingelser opretholde disse.

Spørgsmålet, om art. 27 kan finde anvendelse på momsnedsettelse, blev behandlet i EF-Domstolens dom i sag C 415/85. Til støtte for at anvende artikel 27 til en momsnedsettelse, blev det anført, at anvendelsen af en nul-sats kunne anses som en foranstaltning til forenkling af afgiftsopkrævningen. Domstolen afviste dog dette under henvisning til, at art. 27 ikke kan udgøre grundlag for en momsfritagelse. Det bemærkes, at en nul-sats adskiller sig fra en momsfritagelse derved, at nul-satsen berettiger til fradrag for købsmoms, mens der ikke er fradrag for købsmoms ved en momsfritagelse.

Allerede fordi de overordnede betingelser for en art. 27-tilladelse er forenkling eller svigsbekæmpelse, synes bestemmelsen - uanset rækkevidden af oven-

nævnte dom - umiddelbart ikke at være relevant som mulig hjemmel til indførelse af nedsatte momssatser på reparationsydelser.

7.3 Reduceret moms i andre EU-lande

Andre EU-lande har indført en reduceret momssats på forskellige ydelser inden for affalds- og genbrugsområdet. Hjemlen hertil skal findes enten i bilag H eller i, at de pågældende lande har fået en særlig tilladelse i henhold til artikel 27 i 6. momsdirektiv.

I det følgende foretages en beskrivelse af de gældende ordninger i de lande, som har reduceret moms eller momsfrigørelse på produkter relateret til affaldsbehandling.

Spanien

Spanien²⁴ har indført en reduceret momssats på renholdelse af offentlige parker og gader, renovation og behandling af affald, rensning af rør, udrydning af rotter og kloakarbejde.

Begrebet "behandling af affald" dækker over indsamling, bortskaffelse, deponering, destruktion m.v. af affald. Begrebet kan ikke udstrækkes til reparation af kasserede produkter²⁵.

Derudover har Spanien fået tilladelse af Rådet²⁶ til at indføre en særlig afgiftsordning for handel med materialer til genbrug samt affald. Tilladelsen var nødvendig, idet ordningen medførte en fravigelse af 6. momsdirektivs bestemmelser.

Tilladelsen omfatter følgende:

- 1 Momsfrigørelse for levering og erhvervelse af affald af papir, karton eller glas, for så vidt som den omsætning af disse varer, som den afgiftspligtige har haft året før, ligger under 50 mio.ESP
- 2 Momsfrigørelse for levering og erhvervelse af materialer til genbrug samt affald, der består af jernholdige metaller, for så vidt som den omsætning af disse varer, som den afgiftspligtige har haft året før, ligger under 200 mio.ESP
- 3 Momsfrigørelse af levering og erhvervelse af ikke-jernholdige metaller uanset omsætningen af disse varer.

Formålet med indførelsen af ordningen er på samme tid at indføre en forenkling og en foranstaltning til bekæmpelse af svig, da den giver mulighed for at fritage en kategori af afgiftspligtige personer, der kræver en uforholdsmæssig stor kontrol- og opkrævningsindsats i forhold til indtægterne. Dette er baggrunden for, at Kommissionen har anset betingelserne i artikel 27 for opfyldt.

Portugal

Portugal²⁷ har en reduceret momssats på blandt andet maskiner og andet udstyr, der udelukkende eller hovedsagligt anvendes til formål, der skal nedsætte

²⁴ International Bureau of Fiscal Documentation Value Added Taxation in Europe, guide IV

²⁵ KPMG Madrid

²⁶ Rådets beslutning af 18. januar 1999, EFT nr. L 27 af 2. februar 1999, p. 26-27

²⁷ International Bureau of Fiscal Documentation Value Added Taxation in Europe, guide IV

forureningen, renholdelse af gader, renovation og behandling af affald. Behandling af affald kan ikke udstrækkes til reparation af kasserede produkter²⁸.

Momsnedsættelsen på maskiner til nedbringelse af forureningen gælder alene på selve maskinen eller lignende, og ikke for forureningsbekæmpelse generelt.

Holland

Holland har i lighed med Spanien fået tilladelse af Rådet²⁹ til at anvende en særlig ordning for handel med genvundne materialer og affald.

Den hollandske ordning omfatter følgende:

- 1 Momsfritagelse for levering og erhvervelse af genvundne materialer og affald, undtagen nonferrometaller, foretaget af afgiftspligtige, hvis omsætning er på mindre end 2,5 mio.NLG
- 2 Momsfritagelse for levering og erhvervelse af nonferrometaller.

I lighed med den spanske ordning har ordningen til formål på samme tid at udgøre en forenkling og en foranstaltning til bekæmpelse af svig, idet den giver mulighed for at fritage en kategori af afgiftspligtige personer, der kræver en uforholdsmæssig stor kontrol- og afgiftsopkrævningsindsats i forhold til indtægterne.

Luxembourg

I Luxembourg³⁰ er der en reduceret momssats på renovation og behandling af husholdningsaffald. Husholdningsaffald forstås som fast eller flydende affald fra private husholdninger, uanset affaldets dimension, som private har til hensigt at skille sig af med eller har skaffet sig af med. Behandling af affald forstås som indsamling, sortering eller omfordeling af affald med henblik på transport. Begrebet dækker ikke reparation af kasserede produkter³¹.

Italien

Italien har indført en reduceret momssats på behandling af affald³². Behandlingen omfatter indsamling, bortskaffelse og lignende. Begrebet kan ikke udstrækkes til reparation af affaldsprodukter.

Herudover har Italien fået tilladelse af Rådet³³ til at indføre en særlig ordning i sektoren for materialer til genbrug samt affald.

Ordningen omfatter følgende:

- 1 Momsfritagelse for leveringer af skrot og andre materialer til genbrug fra virksomheder, der enten har fast forretningssted og det foregående år har haft en omsætning på 2 mia.ITL eller derunder, eller som ikke har fast forretningssted
- 2 Virksomheder med fast forretningssted og en omsætning uden afgift i det foregående år på mellem 150 mio.ITL og 2 mio.ITL har ret til at vælge den almindelige afgiftsordning

²⁸ KPMG Lissabon

²⁹ Rådets beslutning af 16. februar 1998, EFT nr. L 172 af 12. juli 2000

³⁰ International Bureau of Fiscal Documentation Value Added Taxation in Europe, guide IV

³¹ KPMG Luxembourg

³² International Bureau of Fiscal Documentation Value Added Taxation in Europe, guide IV

³³ Rådets beslutning af 18. januar 1999, EFT L 27 af 2. februar 1999

3 Afgiftsudsættelsesordning for leveringer af ikke-jernholdigt skrot, uanset størrelsen af virksomhedens omsætning uden afgift.

Ordningen forventes at udgøre et effektivt middel til at bekæmpe det voksende antal tilfælde af svig i sektoren.

Belgien

Belgien har indført en reduceret momssats på renovationsarbejde³⁴.

Sammenfatning

De reducerede satser i de nævnte lande er enten hjemlet i bilag H til 6. moms-direktiv eller i en bemyndigelse fra Rådet givet i henhold til artikel 27 i 6. momsdirektiv.

Gennemgangen af EU-landene viser, at der er indført reduceret moms på tjenesteydelser i forbindelse med renholdelse af gader og renovation samt behandling af affald.

Ingen af landene har reducerede satser på reparationsydelser, og begrebet "behandling af affald" kan ikke udstrækkes til reparation af kasserede produkter.

De reducerede satser samt momsfritagelser på genanvendelse af affald er hjemlet i artikel 27. Disse er kendetegnet ved at udgøre en forenkling og et effektivt middel til bekæmpelse af svig. Bemyndigelsen til at anvende en reduceret sats er altså ikke begrundet i miljømæssige hensyn, men alene i hensyn til forenkling og svigsbekæmpelse. Det er da også kun disse formål, der i henhold til artikel 27 kan begrunde en reduceret sats eller en momsfritagelse.

Det kan derfor ikke forventes, at Rådet vil give en særlig tilladelse til at indføre reduceret moms på reparationsydelser.

³⁴ International Bureau of Fiscal Documentation Value Added Taxation in Europe, guide IV

8 Punktafgifter på reparerbare produkter

Punktafgifter er et traditionelt finanspolitisk instrument og fungerer ligesom andre skatter gennem opsugning af købekraft. Punktafgifter kan imidlertid samtidig anvendes som økonomisk styringsmiddel, og den side af instrumentet har gennem de senere år fået en stadig mere fremtrædende betydning.

Gebyrer er ikke et egentligt finanspolitisk instrument. Typisk er gebyrer betaling for offentlige tjenesteydelser. Så længe et gebyr alene dækker de faktiske omkostninger for en offentlig tjenesteydelse, stilles der ikke krav om, at gebyrer skal være lovhjemlede. Dækker opkrævningen derimod flere omkostninger end de faktiske, har gebyret karakter af en afgift, som ifølge grundloven skal være lovhjemlet.

I modsætning til generelle skatter og moms er punktafgifter efter deres natur målrettet mod bestemte produkt- eller ydelseskategorier. Af samme grund kan punktafgifter være et hensigtsmæssigt styringsmiddel for at fremme særlige politikker.

Der er en lang tradition for anvendelse af punktafgifter i Danmark. Også som miljømæssigt styringsmiddel er anvendelsen af punktafgifter udbredt. Mange afgifter har et dobbelt sigte, dels som beskatningsmiddel, dels som politisk styringsmiddel. Som eksempel herpå kan nævnes energiafgifterne, og af mere miljørettede afgifter kan nævnes afgifterne på emballage, batterier, klorerede opløsningsmidler, pvc og affald.

Anvendes afgifter, lægges den umiddelbare belastning på erhvervslivet. Af tekniske grunde lægges afgiften normalt ikke i det sidste led i handelskæden, men på importører, producenter og forhandlere. Normalt vil de afgiftsbelagte virksomheder ikke have anden mulighed end at lægge afgifterne oven i prisen. Da afgiften imidlertid af virksomheden må behandles som enhver anden driftsomkostning, kan den også vælge at bære en del af afgiften selv, f.eks. i en begrænset periode, af markedsførings- eller konkurrencemæssige grunde. Forbrugsafgifter vil dog som udgangspunkt slå fuldt igennem med det samme, fordi der typisk er tale om et væsentligt priselement, som er synligt og ens i hele branchen.

I et åbent marked er anvendelsen af forbrugsafgifter imidlertid underlagt de almindelige markedsvilkår. Da prisen typisk er et af de afgørende incitamenter for forbrugernes valg af produkter og indkøbsvaner, vil afgiftsbelastningen af et bestemt produkt alt andet lige gøre dette produkt mindre attraktivt i forbrugernes øjne. Forbrugeren vil derfor enten søge at erstatte produktet med et tilsvarende, der opfylder forbrugsbehovet på det relevante område, eller også vil forbrugeren overveje, om afgiften kan undgås ved at vælge andre handelskanaler. Dette vil ikke mindst gælde i forhold til produkter, hvor prisgennemsigtigheden som udgangspunkt er stor, og hvor produktet kan hentes uden afgift i et andet land. I det følgende foretages en vurdering af, hvor væsentlig grænsehandelsproblematikken er i denne sammenhæng.

Grænsehandel med møbler, hårde hvidevarer og elektriske produkter I den følgende tabel ses en opgørelse over, hvor mange procent af de danskere, som handlede ved grænserne, der blandt andet købte elektroniske produkter, hårde hvidevarer og andre elektriske produkter³⁵. Når møbler ikke figurerer i opgørelsen skyldes det, at danskere typisk ikke køber møbler i udlandet.

Danskernes grænsehandel i år 2000

pct.	Danskere, der handlede ved landegrænsen 2000	Danskere, der handlede på Østersøen 2000	Danskere, der handlede på Øresund 2000	Danskere, der handlede på Kattegat 2000	Danskere, der handlede i Kastrup 2000
Slik/chokoladevarer	53,4	54,2	35,1	54	28
Fødevarer	14,8	2,3	22,9	6	0
Mandler/nødder	2,1	-	0,9	4	0
Andre dagligvarer	8,1	5,1	2,7	2	0
Radio/TV	0,9	-	0	2	0
Video/kassettebånd	1,1	0,6	0,9	4	8
Hvidevarer	0,6	-	-	-	-
El-husholdningsmaskiner	2,7	0,6	2,7	0	0
Andre el-artikler	1,0	-	1,8	0	0
Kosmetik	6,4	18,6	2,6	10	41
Beklædning	2,1	4,0	11	21	24
Sko	0,8	-	1,5	6	4
Sportsudstyr	0,1	-	0,9	2	0
Foto	-	-	0,9	0	4
Edb	-	-	0,9	2	0
Hobby/ legetøj	0,3	1,7	1,7	2	3
Koks	0,4	-	-	-	-
Gas	2,7	-	-	-	-
Bøger/blade	-	-	-	-	3
Souvenirs	-	-	-	-	12
Andet	3,1	3,4	10,6	15	6
Byggematerialer	0,9	-	-	-	-
Gift	0,6	-	-	-	-

Kilde: Skatteministeriet

Det fremgår, at under 1% af de rejsende havde købt radio/TV, hårde hvidevarer, el husholdningsartikler, andre elektroniske produkter, herunder edb.

Til sammenligning købte over halvdelen slik og chokolade. Dertil kommer indkøb af vin, spiritus og cigaretter, som hovedparten af de rejsende har købt. Denne handel fremgår ikke af ovennævnte tabel.

Værdien af indkøb af hårde hvidevarer samt elektriske produkter er tillige beskeden set i forhold til den samlede grænsehandel. I den følgende tabel ses, at der i 2000 i Tyskland, Storbritannien og Polen blev grænsehandlet for

³⁵ Skatteministeriets rapport om grænsehandel, november 2000

170 mio.kr. ud af i alt 5.255 mio.kr. for hårde hvidevarers og elektriske produkters vedkommende.

Danskernes grænsehandel i år 2000

mio.kr.	Tyskland samt UK og Polen	Øresund	Lange ruter Norge og Sverige	Lufthavne m.v.	I alt
Fødevarer	115	45	5	0	160
Andre daglig- varer	65	0	0	0	65
Audio/video app.	30	0	0	0	30
Videobånd	5	0	0	0	5
Hårde hvide- varer	15	0	0	0	15
El hushold- ningsartikler	10	55	0	0	65
Øvr. elartikler	5	0	0	0	5
Edb	110	0	0	0	105
Kosmetik	70	5	20	180	275
Beklædning	90	55	150	0	290
Sko	5	5	40	0	50
Sportsudstyr	0	0	0	0	0
Hobby/legetøj	5	5	0	0	10
Koks/gas	20	0	0	0	20
Byggemateriel	35	0	0	0	35
Gift	5	0	0	0	5
To meget store indkøb	0	595	80	0	680
Residualt	1.305	240	-180	1.510	2.870
Alt i alt andre varer	1.905	1.010	110	1.690	4.715
Benzin, øl, vin, spiritus, ciga- retter, sodavand	3.350	185	380	225	4.145
Alt i alt	5.255	1.195	490	1.915	8.855

Kilde: Skatteministeriet

Det må således konkluderes, at grænsehandlen ikke spiller nogen afgørende rolle i dag for så vidt angår hårde hvidevarer og elektroniske produkter.

Tabellerne viser, at grænsehandlen er størst på de produkter, der er afgiftsbelagt i Danmark. For produktgrupperne audio/video, hårde hvidevarer, el- og husholdningsmaskiner var der tidligere særlige danske punktafgifter. Der er i dag alene moms på disse produkter. En del af den handel, der blev etableret før, da der var afgift på produkterne er fortsat, men i mindre omfang end tidligere. Det må på baggrund heraf konstateres, at punktafgifter generelt set fører til en øget grænsehandel.

Punktafgifter som økonomisk styringsmiddel

Punktafgifter vil ud fra en umiddelbar betragtning kunne anvendes som økonomisk styringsmiddel som led i affaldsforebyggelse. Ved at pålægge varige forbrugsgoder, som kan repareres, punktafgifter, påvirkes valget mellem køb af nyt og reparation af gammelt. Det bliver relativt dyrere at udskifte det defekte produkt med et nyt og tilsvarende relativt mere fordelagtigt at få produktet repareret. Afgiften skal være af betydelig størrelse, for at det gøres mere attraktivt at lade produktet reparere. Det skal i denne forbindelse tages i betragtning, at de omhandlede produkter har en lav priselasticitet.

En afgift på de omhandlede produkter må forventes at føre til en øget grænsehandel, i hvert fald i de grænsenære områder. Så længe grænsehandlen alene

vil forekomme i grænsenære områder, kan det miljømæssige sigte formentlig fortsat nås. Det må dog forventes at kunne blive et politisk problem at indføre afgifter, som den del af befolkningen, der bor i grænsenære områder uden videre kan undgå, mens den øvrige del af befolkningen påføres yderligere omkostninger.

En afgift kan have den afledte effekt, at mindrebemidlede ikke får råd til at anskaffe sig nødvendige forbrugsgoder såsom køleskab, fryser, støvsuger m.v. Der kan i lighed hermed være en risiko for, at forbrugerne vil vælge at anskaffe sig billigere og måske mindre miljøvenlige produkter, og som på grund af deres design ikke kan repareres.

8.1 Afgifter i andre lande

Nogle lande opkræver en bortskaffelses- eller affaldsavgift.

Til eksempel kan nævnes, at der i Holland opkræves en afgift på mellem 5 og 25 Euro på nyindkøbte produkter. Det er importører og producenter, som er pålagt ansvaret for indsamling og genanvendelse af produkter, og de bærer omkostningerne herved. Ordningen gælder køleskabe, fryser, vaskemaskiner, komfurer, fjernsyn, videomaskiner, computere, printere, teleudstyr, kaffemaskiner, hårtørre, barbermaskiner m.v. Indtægter fra afgifterne samles i en fond, hvis midler anvendes til finansiering af genbrugsordninger. Fonden er i besiddelse af betydelige midler. Formålet med ordningen er at bringe defekt og kasseret udstyr tilbage i forretningerne³⁶.

I Belgien opkræves en bortskaffelsesavgift, såfremt affaldsmængden overstiger en nærmere fastsat mængde. Der kan indrømmes fritagelse for afgiften for så vidt angår nærmere bestemt genanvendeligt affald. Afgiften opkræves hos kommunerne, idet det forudsættes, at kommunerne ved at informere borgerne kan medvirke til, at affaldsmængderne reduceres.

Selv om visse af landene har oplevet et fald i affaldsmængderne efter indførelsen af bortskaffelsesafgifter m.v., er det efter vor opfattelse ikke et særligt hensigtsmæssigt økonomisk styringsmiddel med henblik på fremme af reparationsarbejde. En bortskaffelsesavgift kan ganske vist have den virkning, at forbrugerne beholder deres produkter længere. Men efter vor vurdering vil der være en stor risiko for, at borgerne efterlader produkterne i naturen frem for at aflevere dem, hvor de bliver opkrævet en afgift. Dette kan selv sagt få alvorlige miljømæssige konsekvenser.

³⁶ KPMG, Amsterdam

9 Anvendelsen af tilskud og støtteordninger

I stedet for at anvende afgifter kan man overveje at yde tilskud til fremme af de ønskede formål. Tilskud er ikke grænsehandelsfølsomme og kan lettere målrettes præcist efter formålet. Mens afgifter indbringer et provenu samtidig med, at afgiften som økonomisk styringsmiddel kan være med til at skubbe forbrugssammensætningen i en ønsket retning, belaster tilskudsordninger statens budget.

Udover de bevillingsmæssige krav til tilskudsordninger er der kun barrierer i snæver forstand i de nationale konkurrenceregler og i EU's statsstøtteregler. Hertil kommer naturligvis de generelle problemer, der ligger i tilskudsanvendelsen som følge af forvriddningen af de normale markedsmekanismer. De støttede erhverv risikerer at blive mindre konkurrencedygtige, fordi tilskud kan føre til mindre omkostnings- og prisbevidsthed. Der er således en risiko for, at en større eller mindre del af tilskuddet reelt ikke har de virkninger, det er tiltænkt. Navnlig kan løbende driftstilskud være problematiske, fordi det er vanskeligt at styre prisdannelsen. Det kan være vanskeligt at ændre på udbud og efterspørgsel. Tilskud kan således i større eller mindre grad medføre et samfundsøkonomisk tab, fordi ressourcerne ikke anvendes optimalt. Dette kan i et vist omfang kompenseres gennem den miljømæssige gevinst.

Tilskud til reparationsvirksomhed kan ydes enten til reparationsvirksomheder eller til forbrugeren.

Ydes tilskuddet til forbrugeren, kan det formentligt kun ske i form af et tilskud til nedsættelse af timeprisen på reparationsydelser. I reparationsydelser vil normalt indgå betaling for både arbejdsydelser og reservedele. Tilskuddet kan derfor også ydes som en andel af regningsprisen. For at fremme reparationsdelen mest muligt, bør tilskuddet dog formentlig ydes til timeprisen, dels for at sende det rigtige signal, og dels for at undgå, at reelt nye produkter henføres under en tilskudsordning på reparation. Man kunne således tage udgangspunkt i hjemmeserviceordningen.

Ydes tilskuddet i stedet til reparationsvirksomheden, kan tilskuddet gives i forskellige former. Tilskuddet kan gives en beskæftigelsesmæssig profil ved at knytte tilskuddet an på nyansættelse. Tilskuddet kan også gives som et omsætningsafhængigt tilskud eller som et generelt løntilskud. For at sikre tilskudsprofilen mest muligt vil det dog være mest nærliggende og målrettet at yde tilskud til nedsættelsen af timeprisen på bestemte reparationsydelser.

9.1 Lovgivningsmæssige barrierer

Der er i forbindelse med revisionen af konkurrenceloven i 2000 indsat en bestemmelse om statsstøtte i loven. Bestemmelsen giver Konkurrencerådet mulighed for at udstede påbud om, at konkurrenceforvridende støtte i form af offentlige tilskud m.v. til fordel for bestemte former for erhvervsvirksomhed skal bringes til ophør. Der kan også gives påbud om tilbagebetaling af støtte.

Påbuddet kan udstedes, når støtten direkte eller indirekte har til formål eller til følge at forvride konkurrencen og ikke er lovlig i henhold til offentlig regulering. Der kan altså ikke udstedes påbud, hvis støtte er ydet med hjemmel i offentlig regulering, men Konkurrencerådet kan rette henvendelse til den tilskudsudende myndighed og påpege mulige skadelige virkninger for konkurrencen som følge af tilskudsordningen.

9.2 EU-regler om statsstøtte

Det er imidlertid ikke tilstrækkeligt til at lovgiggøre støtten, at den er ydet i henhold til gældende national regulering. Støtten skal også være i overensstemmelse med EU's statsstøtteregler. Disse regler har forrang frem for nationale regler, dvs. også i forhold til Konkurrencelovens statsstøtteregler.

EU's statsstøtteregler findes i EU-traktatens art. 87-89. Reglerne skal sikre, at konkurrencen inden for Det Indre Marked ikke fordrejes.

Efter disse regler er statsstøtte uforenelig med EU-retten, hvis den fordrejer eller truer med at fordreje konkurrencevilkårene ved at begunstige visse virksomheder eller produktioner. Statsstøtte er dog først ulovlig, når den påvirker samhandlen mellem medlemslandene. Der skal dog ikke meget til, før samhandlen anses for påvirket. Domstolen har således fastslået, at hvis støtte styrker en virksomheds stilling i forhold til andre virksomheder, som den konkurrerer med i samhandlen inden for EU, må det antages, at samhandlen påvirkes (sag 730/79 Philip Morris). Selvom de virksomheder, der modtager støtte, alene afsætter produkter eller ydelser på hjemmemarkedet, kan støtteordningen godt påvirke samhandlen, hvis EU-virksomheders muligheder for at afsætte produkter på det danske marked forringes på grund af støtteordningen.

Der er imidlertid visse undtagelser fra dette forbud. Som eksempel kan nævnes støtte af social karakter til enkelte forbrugere under visse betingelser. Der er også visse former for statsstøtte, der kan betragtes som forenelige med EU-retten. Det gælder f.eks. støtte til fremme af den økonomiske udvikling i områder med underbeskæftigelse, og støtte til fremme af vigtige projekter af fælleseuropæisk interesse og støtte til fremme af udviklingen af erhvervsgrøner eller økonomiske regioner, når den ikke ændrer samhandelsvilkårene på en måde, der strider mod den fælles interesse. Rådet kan i øvrigt også på forslag af Kommissionen og med kvalificeret flertal træffe beslutning om tildeling af støtte. Disse støtteordninger skal altid forhånds anmeldes til Kommissionen.

Driftsstøtte vil som udgangspunkt være uforenelig med EU-retten.

Der gælder derudover en særlig de minimis-støtteordning, hvorefter støtte op til 100.000 euro over en periode på 3 år ikke er omfattet af statsstøttereglerne. Sådanne støtteordninger skal ikke forhånds anmeldes til Kommissionen.

Kommissionen har redegjort for sin statsstøttepolitik i form af forskellige retningslinjer. Der er således også udstedt rammebestemmelser for statsstøtte til miljøbeskyttelse.

Kommissionen kan pålægge medlemsstaterne at ophæve eller ændre støtteordninger, der ikke vurderes at være i overensstemmelse med EU-retten. Kommissionen skal underrettes så betids om enhver påtænkt indførelse eller ændring af støtteordninger, at den kan fremsætte sine bemærkninger hertil. Hvis Kommissionen mener, at ordningen er uforenelig med EU-retten, giver

den medlemsstaten en frist til at fremsætte bemærkninger, hvorefter den træffer sin beslutning. Medlemsstaten må ikke gennemføre støtteordningen, før Kommissionen har truffet sin beslutning. Hvis der udbetales statsstøtte uden Kommissionens godkendelse, kan Kommissionen pålægge medlemsstaten at tilbagekræve støtten fra modtagerne.

Efter rammebestemmelserne om statsstøtte til små og mellemstore virksomheder kan investeringsstøtte godkendes med visse støtteløfter. Støtte til miljøbeskyttelse er underlagt de særlige rammebestemmelser herfor.

Baggrunden for bestemmelserne er en erkendelse af, at støtte til miljøbeskyttelse kan være nødvendig som incitament til iværksættelse af miljøbeskyttelsesforanstaltninger eller for at opretholde virksomheders konkurrenceevne ved indførelse af nye miljøkrav. Formålet med bestemmelserne er at afbalancere hensynet til dels konkurrencepolitikken, dels miljøpolitikken. Investeringsstøtte kan godkendes i forbindelse med tilpasning til miljøstandarder. Rammebestemmelserne gælder også for støtte til forskning og udvikling. Driftsstøtte og støtte til køb af miljøvenlige produkter kan efter omstændighederne godkendes.

Selvom en støtteordning omfattes af Kommissionens forskellige rammebestemmelser, skal den alligevel anmeldes til Kommissionen forud for tildelingen.

Ændringer i tidligere anmeldte støtteordninger skal anmeldes forud til Kommissionen. Det gælder også, selvom medlemsstaten finder, at støtteordningen efter ændringen fortsat er forenelig med EU-retten.

Forud for anmeldelsen er en gyldighedsbetingelse. Ikke anmeldt statsstøtte anses derfor som ulovlig statsstøtte.

9.3 Eksempler på støtteordninger

Hjemmeserviceordningen

Hjemmeserviceordningen blev oprindeligt indført som en 3-årig forsøgsordning. Ordningen blev gjort permanent i sommeren 1996.

Hovedformålet med ordningen er gennem et tilskud til forbrugernes køb af ydelser fra de omfattede hjemmeservicevirksomheder at nedsætte forbrugerbetalingen til et niveau, som kan konkurrere med gør-det-selv-arbejde og sort arbejde. Det er hensigten, at tilskuddet skal muliggøre en efterspørgsel og et tilsvarende udbud på markedet for husholdningsydelser med henblik på at skabe grobund for reelle og varige arbejdspladser for kortuddannede i professionelt drevne servicevirksomheder og dermed for den fortsatte udvikling af et egentligt hjemmeserviceerhverv.

§ 2 angiver lovens anvendelsesområde, hvorefter der ved hjemmeservice forstås følgende ydelser:

- 1 Indkøb af dagligvarer
- 2 rengøring
- 3 madlavning og opvask
- 4 vask og strygning
- 5 almindeligt forekommende havearbejde, snerydning, fejning og rensning af tagrender

- 6 andet almindeligt forekommende husholdningsarbejde, og afhentning af børn i daginstitutioner, når husstanden i tidsmæssig sammenhæng hermed aftager én eller flere andre hjemmeserviceydelser hos samme hjemmeservicevirksomhed.

Loven afgrænser også negativt, hvilke former for husholdningsarbejde, der ikke er omfattet af ordningen:

- 1 Arbejde, som en virksomhed udfører for virksomhedens ejere og for husstande, der er nærtstående i forhold til virksomhedens ejere
- 2 Pasning og pleje
- 3 Madlavning og servering ved enkeltstående lejligheder

Følgende ydelser anses ikke for husholdningsarbejde:

- 1 Anlægs-, reparations- og vedligeholdelsesarbejder
- 2 Skorstensfejning
- 3 Skadedyrsbekæmpelse
- 4 Frisørarbejde, terapeutarbejde, fodpleje m.v.
- 5 Rådgivningsvirksomhed, herunder rådgivning om juridiske, tekniske, økonomiske eller regnskabsmæssige forhold
- 6 Undervisning
- 7 Klargøring, opsyn m.v. af sommerhuse i forbindelse med udlejning
- 8 Flytning.

Bestemmelsen omfatter ikke reparations- eller vedligeholdelsesarbejder. Det præciseres direkte i lovbemærkningerne, at det gælder uanset, om det er på boligen eller på andre formuegoder, f.eks. køleskab eller radio – i hjemmet.

Tilskuddet er differentieret, således at nogle hjemmeserviceydelser berettiger til et tilskud på 50%, mens andre berettiger til et tilskud på 35%. Tilskuddet ydes til husstanden, men udbetales af praktiske årsager til hjemmeservicevirksomheden. Den enkelte husstand kan højst få udbetalt 11.000 kr. i tilskud pr. kvartal for arbejde udført af den samme virksomhed. Beløbet indeksreguleres.

Interessen for hjemmeserviceordningen har været stor. Siden ordningen blev gjort permanent i 1997, har hjemmeservice været en af de hurtigst voksende erhverv i Danmark med en årlig stigning i omsætningen på 35-40%³⁷.

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen har kunnet konstatere en svag tendens til, at borgerne i de rigere amter bruger flere penge på hjemmeservice end landsgennemsnittet.

Det har vist sig, at efterspørgslen på og også udbuddet af hjemmeserviceydelser er steget i forbindelse med gennemførelsen af ordningen. Det kan således konstateres, at hjemmeserviceordningen har påvirket forbrugernes efterspørgsel på hjemmeserviceydelser.

Det er imidlertid efter vor vurdering tvivlsomt, om erfaringerne fra hjemmeserviceordningen kan overføres direkte til reparationsområdet. Hensigten med hjemmeserviceordningen var at flytte gør-det-selv-arbejde og sort arbejde

³⁷ Kundetilfredshedsundersøgelse, Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, juli 2000, Erhvervs- og Selskabsstyrelsens hjemmeside om "Hjemmeservice"
Årsrapport om hjemmeservice 1999

til hjemmeservicevirksomhederne. Der var således tale om arbejde, som allerede blev udført, men hvor selve udførelsen af arbejdet ønskedes overflyttet til andre.

Ses der på reparationsydelse, er det i modsætning til hjemmeserviceydelserne hensigten at fremme et bestemt erhvervsområde, nemlig reparationsvirksomhed. Man ønsker at påvirke forbrugernes handlemønstre, således at forbrugerne vælger at lade et produkt reparere frem for at anskaffe sig et nyt. Det vil sige, at der kan være andre parametre end prisforskellen på nyindkøb og reparationsydelsen, som styrer forbrugernes valg, eksempelvis påvirkning fra reklamer, miljøforhold, mode m.v.

Reparationsprisen skal være forholdsvis lav i forhold til nyanskaffelsesprisen for at forbrugerne vælger at lade et produkt reparere frem for at anskaffe et nyt produkt. Der skal således være en mærkbar besparelse at hente for, at forbrugerne vil vælge at lade produktet reparere frem for at købe et nyt produkt. Af denne grund må det nok forventes, at tilskuddet til reparationsydelser skal være en del større end tilskuddene til hjemmeserviceydelser.

Den Grønne Jobpulje

Lovgivningsmæssigt vil det være muligt at udvide hjemmeserviceordningen til at omfatte nærmere bestemte reparationsydelser.

I lighed med den oprindelige hjemmeserviceordning kan det blive nødvendigt at rette henvendelse til Kommissionen med henblik på Kommissionens vurdering af, om der er tale om ulovlig statsstøtte.

En udvidelse af ordningen til at omfatte reparationsydelser kan dog være problematisk, idet der vil være en mulighed for, at udenlandske forbrugere vil lade deres produkter reparere i Danmark. Reparationsydelser adskiller sig netop fra de traditionelle hjemmeserviceydelser ved, at de kan udføres uden for husstandens bopæl.

Den Grønne Jobpulje³⁸ blev oprettet i august 1997 med det formål at øge beskæftigelsen inden for miljøområdet ved at yde tilskud til projekter, der indebærer etablering af nye arbejdspladser med et betydeligt miljømæssigt indhold.

Der kan ydes tilskud inden for områderne byøkologi, trafik, vedvarende energi, energibesparelser, kloakreovering, genanvendelse, økologiske fødevarer og naturgenopretning. Der ydes endvidere tilskud til udviklingsprojekter, rådgivning, information, kompetenceopbygning og koordinerende funktioner samt til aktiviteter, som indgår i en amtskommunes eller en kommunes bidrag til en udvikling, der kan nedsætte forureningsniveauet og mindske resourceforbruget (lokal agenda 21-virksomhed).

Projekterne skal have såvel en miljømæssig effekt som være jobskabende.

Der stilles krav om, at projekterne skal være nyskabende på det miljømæssige område. Det betyder, at der skal være tale om en ny, miljøvenlig teknologi

³⁸ Lov om pulje til grøn beskæftigelse

Programbeskrivelse for Den Grønne Jobpulje 1999-2000
Det Grønne Sekretariat i Miljøstyrelsen

eller om produkter, der repræsenterer en renere teknologi end den alment anvendte. Der skal være en vis form for dokumentation for den miljømæssigt nyskabende effekt. Det kræves endvidere, at projekterne skal frembyde lovende muligheder for at skabe nye varige arbejdspladser gennem en øgning af produkternes afsætning på det nationale eller internationale marked. Ansøgerne skal således være nået ud over udviklingsstadiet og i hovedsagen være klar til produktion og markedsføring.

Ordnningen er underlagt EU's de minimis ordning, som er nærmere beskrevet i afsnit 9.2.

Ordnningen vil efter vor vurdering ikke kunne anvendes på almindelig reparationsvirksomhed, idet en sådan ikke opfylder betingelsen om at være nyskabende.

Derimod er der formentlig en mulighed for, at ordningen kan anvendes, hvor reparationerne udføres i en "genbrugsbutik" i tilknytning til genbrugspladser. Ordnningen kan have sin berettigelse derved, at tilskuddene kan gøre det billigere at etablere forretningsområdet. Når tilskudsperioden udløber, skulle der gerne være skabt et nyt forretningsområde, som kan hvile i sig selv.

10 Andre adfærdsregulerende ordninger

10.1 Pant- og rabatordninger

Pantordninger³⁹ er karakteriseret ved, at forbrugeren ved køb af et produkt betaler et beløb, som skal sikre, at produktet eller en del af produktet returneres til forhandleren. Formålet med pantordninger er således sædvanligvis at tilskynde forbrugeren til at indsamle og aflevere produkter, som medfører en særlig miljøbelastning.

Rabatordninger tænkes baseret på, at forhandlere, som sælger miljøbelastende produkter, ved salget af et nyt produkt modtager de brugte produkter og udbetaler en rabat som refunderes. Rabatordningerne har altså samme formål som pantordningerne; nemlig at tilskynde forbrugeren til at indsamle og aflevere miljøbelastende produkter.

Det er vor vurdering, at traditionelle pant- og rabatordninger ikke vil kunne anvendes som led i at tilskynde forbrugerne til at lade produkter reparere frem for at anskaffe sig nyt, idet ordningerne i princippet har det modsatte formål; nemlig at produkterne afleveres hos en forhandler med henblik på bortskaffelse på en miljømæssig forsvarlig måde.

Pantordningerne kunne derimod overvejes anvendt således, at forbrugeren ved køb af et produkt blev opkrævet et beløb i pant. Dette beløb kunne tilbagebetales helt eller delvis, når forbrugeren lod produktet reparere frem for at anskaffe sig et nyt. Hvis pantet er af en anseelig størrelse må det forventes, at forbrugeren vil forsøge at lade produktet reparere, inden et nyt produkt bliver anskaffet.

Som en barriere må dog nævnes de administrative vanskeligheder, som vil være forbundet med ordningens håndtering. Det skal overvejes, om staten eller den enkelte forhandler skal administrere ordningen, og det skal sikres, at pantet kan tilbagebetales, selv om der benyttes en anden reparatør end forhandleren. Endvidere skal det vurderes, hvor længe ordningen skal gælde i forhold til produktets levetid.

10.2 Skrotpræmier

Bilejere kan få en godtgørelse⁴⁰ ved aflevering af udtjente biler til miljømæssig forsvarlig affaldshåndtering (ophugning og skrotning). Dermed undgås det at bilerne bortskaffes ulovligt, f.eks. ved at de efterlades på veje og i naturen. Godtgørelsesordningen er finansieret ved, at bilejerne er pålagt et årligt miljøbidrag, som opkræves af forsikringsselskaberne samtidig med præmien på den lovpligtige ansvarsforsikring. Derved fordeles omkostningen ved

³⁹ Bekendtgørelse om ændring af bekendtgørelse om emballage til øl og læskedrikke

⁴⁰ Lov om miljøbidrag og godtgørelse i forbindelse med ophugning af bilen, lovbekendtgørelse L 372 af 2. juni 1999

affaldshåndteringen på alle eventuelle ejere af en bil, og ikke kun på den sidste ejer.

Ordningen sigter mod biler, som er i en sådan stand, at de teknisk set ikke kan repareres.

En godtgørelsesordning på mindre produkter, f.eks. møbler og hårde hvidevarer vil kunne have den effekt, at forbrugerne vælger at smide deres produkter ud og anskaffe nye frem for at lade produkterne reparere.

En godtgørelsesordning på sådanne produkter findes derfor at harmonere dårligt med intentionen om at få forbrugerne til at lade deres produkter reparere frem for at smide dem ud og anskaffe nyt.

10.3 Forsikringsordninger

Man kan diskutere afgrænsningen af økonomiske styringsmidler. Traditionelt omfatter begrebet afgifter eller andre direkte økonomiske virkemidler, der tages i anvendelse for at fremme bestemte formål. Forsikringsordninger opfylder ikke efter en sådan afgrænsning dette centrale karakteristikum. På den anden side kan forsikringsordninger ses som en direkte pendant til de normale økonomiske styringsmidler, når formålet med incitamentet er at fremme affaldsforebyggelsen gennem en styrkelse af reparationsvirksomhed.

Forbindelsen mellem de egentlige økonomiske styringsmidler og forsikringsordninger ses også af den stadig mere udbredte praksis med tegning af særlige forsikringer på hårde hvidevarer og forbrugerelektronik. Det er forbrugerne, der kan tegne disse forsikringer, for herigennem reelt at sikre sig en længere garantiperiode for produktet. Forsikringsordningen er dels en måde for forbrugeren at slippe for bekymringer om, hvorvidt produktet kan leve op til den beregnede levetid, dels en slags forudbetaling af potentielle reparationsregninger. Forbrugeren kan ikke for teknisk komplicerede produkter overskue risikoen for funktionssvigt og kan ikke i tilfælde heraf vurdere skadens omfang og prisen for at udbedre denne.

Der er mange usikkerheder forbundet hermed. Kan produktet repareres, kan det betale sig, hvad koster det, hvor længe holder produktet efter reparation eller kan det bedre betale sig at købe nyt? Det er disse usikkerhedsmomenter, man betaler sig fra ved at tegne forsikring. Forsikringen betyder en kontant fordyrelse af produktet, men forbrugeren får en modydelse for pengene. For dyrelsen virker formentlig derfor heller ikke på forbrugeren som andre prisforhøjelser, herunder prisforhøjelser gennem afgifter. Ved sådanne prisforhøjelser vil forbrugeren have et incitament til at undgå afgiften ved for eksempel at grænsehandle. Samme incitament er der ikke, når fordyrelsen skyldes forbrugers eget tilvalg af forsikringsydelse.

Forsikringsordningen betyder, at forbrugeren inden for forsikringsperioden bliver holdt skadesløs. Det må antages, at leverandøren ved udbedring af skaden som udgangspunkt vil vælge den løsning, der indebærer færrest omkostninger. I det omfang det kan betale sig at lade produktet reparere, vil dette derfor ske. Leverandøren vil langt bedre end forbrugeren kunne foretage denne vurdering. Reparationsfaciliteter vil kunne udnyttes mere effektivt,

og leverandøren vil ikke stå i en konflikt ved sin rådgivning af forbrugeren mellem ønsket om at sælge forbrugeren et nyt produkt og lade den gamle reparere. Alt andet lige vil det derfor efter vor vurdering også være med til at sikre, at prisen på reparationsydelser kommer til at svare til de almindelige omkostninger herved uden hensyn til andre interesser. Det må endvidere formodes, at produktet forbliver længere på markedet.

Forsikringsordningen er et frivilligt økonomisk styringsmiddel, som har til hovedformål at sikre forbrugerne for usikkerhed og risici for nedbrud. Ordningen har derimod også den sidegevinst, at defekte produkter bliver repareret inden for garantiperioden. Det er alt andet lige umiddelbart både en miljø-mæssig og samfundsøkonomisk fordel.

Det er efter vor vurdering næppe realistisk politisk set at gøre de omtalte forsikringsordninger obligatoriske, men den samme effekt vil efter vor vurdering kunne opnås ved at udvide købelovens 1-årige reklamationsfrist.

Udbredelsen af frivillige forsikringsordninger kan formentlig tages som udtryk for, at forbrugerne generelt set har behov for at være sikret i en længere periode, end den gældende etårige reklamationsfrist giver mulighed for.

10.4 Reklamationsfrister

Reklamationsfrister omfatter heller ikke den traditionelle afgrænsning af begrebet økonomiske styringsmidler. Men også reklamationsfrister kan ses som en direkte pendant til de normale økonomiske styringsmidler, når formålet med incitamentet er at fremme affaldsforebyggelsen gennem en styrkelse af reparationsvirksomhed.

I holdningsundersøgelsen gav 81% af de adspurgte udtryk for, at de benyttede sig af den et-årige reklamationsfrist, når produkter går i stykker inden for fristen. Dette er således udtryk for, at reklamationsfristen er med til at holde et produkt på markedet i den periode, hvor reklamationsfristen gælder. En forlængelse af den nuværende et-årige reklamationsfrist må således antages at kunne holde produktet på markedet i en tilsvarende længere periode.

I stedet for alene at overlade forbrugeren at træffe afgørelse om reparation og pålægge forbrugeren de udgifter, der vil være forbundet med reparation, kan man overveje at lægge en del af byrden på de erhvervsdrivende, der sælger de pågældende produkter.

Forureneren betaler-princippet er som tidligere nævnt et grundlæggende princip i EU-retten, men princippet er ikke gennemført i hverken producent- eller handelsleddet som et krav om en miljømæssig vurdering af de enkelte produkter fra vugge til grav, ligesom erhvervslivet ikke er pålagt omkostningerne til bortskaffelse, når produktet ender som affald.

Producent- og handelsvirksomheder bærer en del af ansvaret for de stigende affaldsmængder, og det kunne derfor også være nærliggende at lade erhvervslivet betale en del af regningen for affaldsforebyggelsen under respekt af de ligeledes grundlæggende hensyn til den fri udveksling af produkter og ydelser og lige konkurrencevilkår.

En forlængelse af garantiperioden vil efter vor vurdering have samme virkninger som den frivillige forsikringsordning. Leverandøren må antages at vælge den løsning, der indebærer færrest omkostninger, og reparatøren vil ikke stå i en konflikt ved rådgivningen af forbrugeren mellem at sælge et nyt produkt eller lade det gamle reparere. Det er også muligt, at leverandøren vil blive tilskyndet til kun at anskaffe kvalitetsprodukter, som

Der er den forskel på reklamationsfrister og forsikringsordninger, at den første er tvungen, mens den anden er frivillig. Vigtigere er det imidlertid, at mens udgifterne til forsikringsordningen alene påhviler forbrugeren, vil udgiften til den længere reklamationsfrist i første omgang påhvile forhandleren/producenten. Man kan således sige, at en længere reklamationsfrist vil være med til at sikre udmøntningen af forureneren betaler-princippet.

Den længere reklamationsfrist vil påføre forhandlere/producenter nogle omkostninger, som skal dækkes ind over prisdannelsen på den ene eller anden måde. Forlængelse af reklamationsfristen vil derfor alt andet lige medføre prisstigninger i detailsalgsløbet. Størrelsen heraf vil bl.a. afhænge af produkternes beskaffenhed og kvalitet, prisen på reparation af de pågældende produkter og mere generelt forhandlerens/producentens prispolitik. De markeds-mæssige vilkår er naturligvis afgørende for virksomhedernes overvæltning af de ekstra omkostninger. Prisstigningen vil i lighed med punktafgifter gøre det mindre attraktivt at anskaffe nye produkter.

I forhold til forbrugerne må den længere reklamationsfrist formodes at virke på samme måde som ved tegning af en frivillig forsikring. Forholdet mellem prisen på forsikringen og prisstigningen som følge af den længere reklamationsfrist vil afhænge af produkternes beskaffenhed og den almindelige pris-konkurrence på markedet.

Ligesom forsikringsordninger vil reklamationsfristen og den medfølgende prisstigning efter vor vurdering være langt mere effektiv end forbrugsafgifter. Forbrugeren vil formentlig acceptere den højere pris som betaling for den yderligere sikkerhed og ikke have særlige incitamenter til grænsehandel.

En længere reklamationsfrist vurderes også at være et mere målrettet styringsmiddel end almindelige afgifter. Afgifterne virker kun indirekte gennem fordyrelse af produktet. Selvom fordyrelsen må antages at øge incitamentet til reparation, fordi de relative priser på nyanskaffelse og reparation ændrer sig, er incitamentsvirkningen usikker. Hertil kommer, at forbrugeren, hvis der er tale om en mærkbar afgift, vil forsøge at undgå denne f.eks. gennem grænsehandel.

Reklamationsfristen må antages at være ligeså målrettet som en tilskudsordning, der målrettes mod bestemte former for reparationsvirksomhed. Reklamationsfristen vil imidlertid have nogle klare fordele frem for tilskudsordninger. Tilskudsordninger finansieres som udgangspunkt af statsmidler og vil derfor begrænse statens ressourcer på andre områder. Tilskud til reparation må alt andet lige forventes at slå i hvert fald delvist igennem på reparationsprisen, men i sidste ende er det alene udbud og efterspørgsel, der styrer prisfastsættelsen. Tilskud til reparationsvirksomhed kan derfor godt fordyre denne virksomhed, selvom forbrugeren umiddelbart slipper lidt billigere.

Købeloven⁴¹ indeholder særlige regler om forbruger køb, for hvilke der gælder en reklamationsfrist på 1 år. Har køberen ikke inden 1 år efter købet meddelt sælger, at han vil påberåbe sig en mangel ved produktet, kan han ikke længere gøre den gældende, medmindre sælgeren har påtaget sig at indestå for pro-

⁴¹ Lovbekendtgørelse nr. 28 af 21. januar 1980

duktet i længere tid eller har handlet i strid med almindelig hæderlighed, jf. lovens § 83.

Den 1-årige reklamationsfrist skal imidlertid senest pr. 1. januar 2002 forlænges til 2 år. Det følger af Europa-Parlamentets og Rådets direktiv af 25. maj 1999 om visse aspekter af forbruger køb og garantier i forbindelse hermed (99/44). Efter direktivets præmisser vil minimumsrettigheder for forbrugerne øge disses tillid og give dem bedre mulighed for at udnytte det indre marked. Det udtales videre, at sælgeren bør være direkte ansvarlig over for forbrugeren for, at et produkt er i overensstemmelse med købsaftalen. Ved manglende overensstemmelse bør forbrugeren have ret til gratis afhjælpning eller omlevering m.v.

For visse produkter er det praksis, at sælgeren eller producenten yder garantier, der sikrer forbrugeren mod manglende overensstemmelse med købsaftalen, der måtte vise sig inden for en bestemt frist. Denne praksis kan bidrage til en øget konkurrence på markedet, og der er tale om lovlige markedsføringsmidler.

De rettigheder, der tillægges ved direktivet, er præceptive. De kan altså hverken indskrænkes eller ophæves ved aftale mellem parterne.

Efter direktivet er sælgeren ansvarlig over for forbrugeren for manglende overensstemmelse med købsaftalen, der foreligger ved produktets levering. Direktivet pålægger medlemsstaterne at fastsætte en reklamationsfrist, som ikke må være kortere end 2 år. Medlemsstaterne kan dog vedtage eller opretholde strengere bestemmelser end direktivets. Direktivet er således ikke til hinder for, at medlemsstaterne vedtager en længere reklamationsfrist.

Der ses heller ikke at være noget til hinder for, at reklamationsfristen anvendes selektivt, således at der fastsættes en længere reklamationsfrist for visse produkter. Reglerne om reklamation hviler grundlæggende på hensynet til forbrugerbeskyttelse. Der er dog efter vor opfattelse ikke noget til hinder for, at reklamationsfristen samtidig fastsættes under hensyn til andre formål, herunder miljømæssige formål.

Det Indre Markeds funktion eller konkurrencevilkårene, herunder særlig hensynet til danske virksomheders konkurrenceevne, ses heller ikke at være til hinder for en sådan målrettet anvendelse af reklamationsfrister i miljømæssigt øjemed. Som oven for nævnt vil den længere reklamationsfrist være et konkurrenceparameter, som, selvom det modsvares af en vis samtidig prisforhøjelse, ikke vil påvirke konkurrencevilkårene til skade for danske virksomheder. Man kan sige, at reklamationsfrister går ind og fungerer på markedets præmisser, og styrker konkurrencen, som det også fremgår af præmisserne til direktivet om forbrugerbeskyttelse.

Reklamationsfristen bør fastsættes under hensyn til de forskellige produkters særlige forhold. Udgangspunktet må være den ønskede levetid for produktet under hensyn til den teknologiske udvikling, herunder produktets miljømæssige karakteristika. Der må så korrigeres for den realistiske holdbarhed af de forskellige produkter og tages hensyn til virksomhedernes interesser, så de ikke risikerer at blive mødt med udbedringskrav for tekniske produkter i en meget lang periode. Forhandlinger herom kan optages med de forskellige brancherepræsentanter på området.

Det bedste resultat ved en differentieret reklamationsfrist antages umiddelbart at kunne opnås ved at fastsætte længden af reklamationsfrist og foretage afgrænsningen af anvendelsesområdet på en måde, så det vil være acceptabelt for både erhvervslivet og forbrugerne. Det er væsentligt, at forbrugerne fornemmer, at de får fuld valuta for pengene. I modsat fald vil man risikere en forvriddning af markedet med f.eks. grænsehandel til følge. Reklamationsfristens længde må således ikke være længere end forbrugerens horisont ved anskaffelsen af produktet.

10.5 Sammenfatning på økonomiske styringsmidler

I holdningsundersøgelsen gav en stor del af de adspurgte udtryk for, at prisen var en væsentlig faktor ved valget mellem at lade defekte produkter reparere og at anskaffe nye produkter.

En momsnedsettelse kan meget målrettet give grundlag for en tilsvarende prisnedsettelse på reparation af hårde hvidevarer, elektriske produkter og møbler, hvorved der kan opstå en tilskyndelse til at lade defekte produkter reparere. I givet fald vil det være nødvendigt at foretage en nærmere afgrænsning for at sikre, at momsnedsettelsen kommer til at omfatte de reparationsydelser, der ønskes fremmet på denne måde, og at ordningen ikke misbruges ved at henføre uønskede produkter og ydelser under den nedsatte moms.

Imidlertid giver hverken den danske momslov eller EU's momsdirektiver, som den danske momslov er bygget op omkring, mulighed for at indføre en reduceret momssats på reparationsydelser. Der har gennem tiden jævnligt været fremsat ønsker om reducerede momssatser på forskellige områder, men skatteministeriet har ikke hidtil haft vilje hertil. Tilsvarende er EU-Kommissionen generelt set ikke tilhænger af reducerede momssatser. Der har således ikke hidtil været politisk vilje til at gennemføre reducerede momssatser, hvorfor det må forventes at blive vanskeligt at få gennemført en ændring af de eksisterende momsregler.

Punktafgifter kan pålægges varige forbrugsgoder som hårde hvidevarer, elektriske produkter samt møbler med den effekt, at produkterne bliver dyrere i anskaffelsespris. Derved påvirkes valget mellem at lade defekte produkter reparere og købe nye produkter. En sådan ordning kan dog føre til en øget grænsehandel med de pågældende produkter. Dels vil det miljømæssige sigte derved til en vis grad blive forbigået, dels kan der ske en skævvridning af landet, hvor forbrugere i de grænsenære områder kan undgå afgifterne. Afgifterne kan endvidere have den afledte effekt, at mindrebemidlede ikke får råd til at anskaffe sig nødvendige forbrugsgoder, eller at forbrugerne vil have en tendens til at vælge billigere og måske mindre miljøvenlige produkter.

En prisnedsettelse på reparationsydelser kan tillige ske gennem tilskud til fremme af reparationsydelser. Tilskud skal overholde reglerne i den danske konkurrencelov, ligesom støtten skal være i overensstemmelse med EU's statsstøtteregler.

Hjemmeserviceordningen kan overvejes udvidet til at omfatte nærmere bestemte reparationsydelser. Generelt set skal reparationsprisen være forholdsvis lav i forhold til nyanskaffelsesprisen. Af denne grund må det forventes, at et tilskud til reparationsydelser skal være væsentligt større end de tilskud, som ydes under den gældende hjemmeserviceordning. Der kan stilles spørgs-

målstegn ved, om erfaringerne fra hjemmeserviceordningen kan overføres direkte til reparationsområdet, eftersom hensigten med hjemmeserviceordningen er en anden end hensigten med reparationsområdet.

Grønne-jobs-ordningen kan næppe finde anvendelse på almindelig reparationsvirksomhed, idet sådanne ikke opfylder betingelsen om at være nyskabende. Derimod er der formentlig mulighed for, at ordningen kan anvendes, hvor reparationerne udføres i en "genbrugsbutik" i tilknytning til genbrugspladser.

Traditionelle pant- og rabatordninger kan næppe anvendes i relation til det givne formål. Disse ordninger er kendetegnet ved at skulle tilskynde forbrugerne til at indsamle og aflevere produkter, som medfører en særlig miljøbelastning. Ordningerne kan dog tænkes anvendt således, at forbrugeren ved køb af et nyt produkt bliver opkrævet et beløb i pant. Beløbet kan tilbagebetales helt eller delvist, når forbrugeren lader produktet reparere frem for at anskaffe sig et nyt. Der synes dog at være en række især administrative barrierer herfor. Det skal herunder overvejes, om staten eller den enkelte forhandler skal administrere ordningen, og det skal sikres, at pantet kan tilbagebetales, selv om der benyttes en anden reparatør end forhandleren.

En godtgørelsesordning svarende til godtgørelsesordningen for skrotning af biler findes at harmonere dårligt med intentionen om at få forbrugerne til at lade produkter reparere frem for at anskaffe sig nyt. En godtgørelsesordning på hårde hvidevarer, elektriske produkter og møbler kunne have den effekt, at forbrugerne vælger at kassere deres produkter og anskaffe nye frem for at lade dem reparere.

Anvendelsen af forsikringsordninger og reklamationsfrister er ikke omfattet af den traditionelle afgrænsning af økonomiske styringsmidler. Ordningerne kan imidlertid ses som direkte pendanter til de normale økonomiske styringsmidler, når formålet er incitamentet til at fremme affaldsforebyggelsen gennem en styrkelse af reparationsvirksomhed.

Forsikringsordninger har den effekt, at leverandøren ved udbedring af skader som udgangspunkt vil vælge den løsning, der indebærer færrest omkostninger. I det omfang det kan betale sig at lade produktet reparere, må dette således antages at ske. Leverandøren vil langt bedre end forbrugeren kunne foretage denne vurdering. Reparationsfaciliteter vil kunne udnyttes mere effektivt, og leverandøren vil ikke stå i konflikt ved sin rådgivning af forbrugeren mellem ønsket om at sælge forbrugeren et nyt produkt og lade det defekte reparere. Der vil derfor være en sandsynlighed for, at produktet forbliver længere på markedet.

Det er næppe politisk muligt at gøre forsikringsordninger obligatoriske. En forlængelse af købelovens reklamationsfrist vil efter vor vurdering have den samme effekt.

Til forskel fra forsikringsordninger er reklamationsreglerne kendetegnet ved, at det er leverandøren, som bærer en del af ansvaret for defekte produkter. Dette harmonerer godt med det almindelige princip om, at det er forureneren, som betaler. Ved forlængelse af den gældende 1-årige reklamationsfrist må det forventes, at produkterne kan holdes længere på markedet.

En længere reklamationsfrist vurderes at være et mere målrettet styringsmiddel end almindelige afgifter. Afgifterne virker kun indirekte gennem en fordyrelse af produktet. Selvom fordyrelsen kan antages at øge incitamentet til reparation, fordi de relative priser på nyanskaffelse og reparation ændrer sig, er incitamentsvirkningen usikker.

Reklamationsfristen må antages at være ligeså målrettet som en tilskudsordning, der målrettes mod bestemte former for reparationsvirksomhed. Reklamationsfristen vil imidlertid have nogle klare fordele frem for tilskudsordninger. Tilskudsordninger finansieres som udgangspunkt af statsmidler og vil derfor begrænse statens ressourcer på andre områder. Tilskud til reparation må alt andet lige forventes at slå i hvert fald delvist igennem på reparationsprisen, men i sidste ende er det alene udbud og efterspørgsel, der styrer prisfastsættelsen. Tilskud til reparationsvirksomhed kan derfor godt fordyre denne virksomhed, selvom forbrugeren umiddelbart slipper lidt billigere.

Administration af reklamationsfristerne må påhvile leverandøren/forhandleren og forbrugeren. Set fra statens side må ordningen antages kun i begrænset omfang at indebære administrative omkostninger.

11 Litteraturliste

11.1 Dansk og EU-lovgivning

Bekendtgørelse af lov om hjemmeservice, lovbekendtgørelse 158 af 1/3 2000

Bekendtgørelse af lov om miljøbidrag og godtgørelse i forbindelse med op-hugning og skrot af biler, lovbekendtgørelse nr. 372 af 2/6 1999

Bekendtgørelse af lov om pulje til grøn beskæftigelse, lovbekendtgørelse nr. 434 af 10/6 1997

Bekendtgørelse af merværdiafgiftsloven, lovbekendtgørelse nr. 804 af 16/8 2000

Lovbekendtgørelse nr. 28. af 21. januar 1980 om køb, med efterfølgende ændringer

Bekendtgørelse nr. 1164 af 29. december 1999 om hjemmeservice

Bekendtgørelse om emballage til øl og læskedrikke, bekendtgørelse nr. 124 af 27/2 1989

Bekendtgørelse om ændring af bekendtgørelse om emballage til øl og læskedrikke, bekendtgørelse nr. 300 af 30/4 1997

Rådets beslutning 2000/185/EF

Rådets direktiv af 15. juli 1975 om affald (75/442/EØF)

Rådets direktiv 1999/85/EF af 22. oktober 1999 om ændring af direktiv 77/388/EØF, for så vidt angår muligheden for forsøgsvis at anvende en nedsat momssats for arbejdskraftintensive ydelser

Rådets sjette direktiv af 17. maj 1977 om harmonisering af medlemsstaternes lovgivning om omsætningsafgifter - Det fælles merværdiafgiftssystem: ensartet beregningsgrundlag (77/388/EØF)

11.2 Artikler, handlingsplaner og anden litteratur

Danmarks Statistik, Data om husstandenes årlige forbrug

Danmarks Statistik, Miljø og energi, affald 1999

Econet A/S, 1997, Kortlægning og vurdering af eksisterende storskraldsordninger

Erhvervs- og Selskabsstyrelsen, juli 2000, Kundetilfredshedsundersøgelse vedrørende hjemmeservice foretaget af PLS Rambøll management

EU-Kommissionen, 1996, Mod en bæredygtig udvikling

Europa-Kommissionen, Generaldirektoratet for Miljø, EU sætter focus på affaldshåndtering,

Finansministeriet: Miljøvurdering af finanslovsforslag for 2000.

Forbrugerrådet, Tænk + Test, nr. 3/april 2000, Smid væk og køb nyt

KAVO, 1999, Affaldsbog - Regulativ for erhvervsaffald

Miljøkontrollen, Københavns Kommune, 1995, Erhvervsaffald - vejledning,

Miljøstyrelsen, 1999, Affald 21, Regeringens affaldsplan 1998-2004

Miljøstyrelsen, Borgernes adfærd og holdning på affaldsområdet

Miljøstyrelsen (ISAG), Data om affaldsmængder

Miljøstyrelsen, 1999, Affaldsforebyggelse i Danmark, Miljøprojekt

Miljøstyrelsen og DI, 1994, Aftale om genanvendelse af transportemballage,

Miljøstyrelsen, 1998, Barrierer for genanvendelse af forbrændingseget erhvervsaffald, Miljøprojekt nr. 441

Miljøstyrelsen, 1990, Bortskaffelse af affald, Vejledning nr. 2

Miljøstyrelsen, 1994, Bortskaffelse af elektronikprodukter, Miljøprojekt nr. 280,

Miljøstyrelsen, 1994, Bortskaffelse, Planlægning og registrering af affald, Vejledning nr. 4,

Miljøstyrelsen, 1992, Håndbog i genanvendelse, Miljønyt nr. 6

Miljøstyrelsen, 1998, Kommunale affaldsplaner og -regulativer, Miljøprojekt nr. 427

Miljøstyrelsen, 1999, Råd og vink om gebyrfastsættelse på affaldsområdet, Miljøprojekt nr. 465

Nyhedsbrev fra Miljøstyrelsen, juli 2000, Miljøordning for Biler

OECD, Vurderinger af miljøindsatsen, Danmark 1999

Peter M. Chisnall, Marketing, A behavioural analysis

Programbeskrivelse for Den Grønne Job pulje 1999-2000

Rendan, 1998, Affald & Miljø - En håndbog 98-99

Richard P. Bagozzi, Principles of marketing management

Skatteministeriets Rapport om Grænsehandel, november 2000

Teknologisk Institut, Affald og Genanvendelse, Statiske data om affald i Danmark 1998

Telefon-interview med KPMG Spanien, Portugal, Holland, Luxembourg, Italien og Belgien

Thomas H. Christensen, Teknisk Forlag, 1998, Affaldsteknologi,

Tyge Kjær, RUC, 1992, A model for waste Management Plans (udkast)

Value Added Taxation in Europe, Guide IV, International Bureau of Fiscal Documentation

International Bureau of Fiscal Documentation, A guide to the European VAT Directives, vol. 3, sec. IX, Julie Kajus/Ben Terra

Videnscenter for affald og genanvendelse, , november 1998, Elektronikskrot

Videnscenter for affald og genanvendelse, november 1998, Husholdningsaffald

Öko-Institut e.V, Waste Prevention and Minimisation, Juli 1999

Årsrapport om hjemmeservice



Bilag A

Holdningsundersøgelse vedr. reparation og genbrug

Februar 2001

Tabelrapport

KPMG/Miljøstyrelsen

Projektleder:
Casper Ottar Jensen

Alle rettigheder til undersøgelsesmaterialet tilhører MEGAFON. Materialet må kun anvendes af **KPMG/Miljøstyrelsen og deres rådgivere**. Materialet må ikke videregives herunder kopieres til tredje part uden skriftlig tilladelse fra MEGAFON. Offentliggørelse af materialet eller deraf udledte oplysninger er kun tilladt efter skriftlig tilladelse og kun med opgivelse af analysefirmaet MEGAFON som kilde.

MEGAFON

Research - Analyse - Rådgivning

Alhambravej 12, 1826 Frederiksberg C, Tlf.:+45 77 41 41 41, Fax:+45 77 41 41 77, E-mail: megafon@megafon.dk



INDHOLDSFORTEGNELSE

1. Om undersøgelsen

2. Frekvenstabeller

3. Krydstabeller

4. Spørgeskema



1. Om undersøgelsen

1.1. Undersøgelsens formål

KPMG/Miljøstyrelsen ønsker med denne undersøgelse at afdække forbrugernes holdninger til reparation og udskiftning af møbler, hårde hvidevarer og elektronik.

1.2. Undersøgelsesmetode og teknik

Til undersøgelsen er valgt **telefoninterview**. Herved opnås for det første, at respondenterne har mulighed for at få uddybet et spørgsmål, hvis de ikke forstår, hvad der bliver spurgt om. Derved øges sandsynligheden for, at der svares på det, der bliver spurgt om, og at alle spørgsmål bliver besvaret. Dette kan ikke opnås med en postalreturneret spørgeskemaundersøgelse.

For det andet kræver en række af spørgsmålene **omhyggelig vejledning** fra en trænet interviewer. Undersøgelsen kan derfor ikke gennemføres som en postalreturneret spørgeskemaundersøgelse.

Telefoninterviewet er desuden valgt, fordi det giver mulighed for at få interview med et større antal respondenter, inden for de givne økonomiske rammer, end det personlige interview.

Undersøgelsen er gennemført individuelt for KPMG/Miljøstyrelsen, så der ikke er ukendte spørgsmål, der påvirker besvarelsen af KPMG/Miljøstyrelsens spørgsmål.

Inden undersøgelsen er igangsat, er der foretaget en foranalyse med 5 interview til kontrol af spørgeskema og metode.

Spørgeskemaet, der er anvendt til telefoninterviewene, er gengivet i afsnit 4.

1.3. Gennemførelsen af undersøgelsen

Undersøgelsen blev gennemført planmæssigt og fuldt tilfredsstillende i perioden 10.-12. februar 2001.



Respondenterne er kontaktet lørdag/søndag fra kl. 13.00 - 19.00 og mandag fra kl.16.00 – 21.30.

Målgruppen for undersøgelsen er efter aftale med KPMG/Miljøstyrelsen **fastsat til personer i alderen 16 år eller derover**, der medvirker i beslutningerne om køb af møbler, hårde hvidevarer og elektronik.

For at sikre en tilfældig udvælgelse af respondenterne er det den person i husstanden, der tilhører målgruppen, og som sidst havde fødselsdag, der er blevet udvalgt til interviewet. Er der ingen personer, der tilhører målgruppen, er husstanden blevet fravalgt.

Var der ingen hjemme, blev samme telefonnummer forsøgt kontaktet op til 6 gange. Var rette vedkommende ikke hjemme, blev der forsøgt lavet en aftale om, hvornår vi kunne ringe igen.

For en undersøgelse af denne art er 508 interview et passende antal interview til at give tilstrækkelig sikkerhed for de fremkomne resultater.

Gennemførelsen af undersøgelsen

Der blev anvendt **en repræsentativ bruttostikprøve på 1100 telefonnumre** fra telefonlister over alle amter + Københavns og Frederiksbergs kommuner. Der er foretaget en stratificering efter alle amter.

508 brugbare interview er gennemført. En gennemførelsesprocent på 65% er tilfredsstillende.

Tabel A. Undersøgelsens gennemførelsesstatistik

Absolutte tal og procent	Antal	Proc.
Bruttostikprøve	1100	
Ikke brugte	196	
Fravalgte	130	
Nettostikprøve	774	100 %
Nægtede	113	15 %
Ikke truffet	153	20 %
Gennemførte interview	508	65%

MEGAFON

De forskellige tabelnumre svarer til nummeret på det tilsvarende spørgsmål i spørgeskemaet; Tabel 3 angiver således, at tabellen viser besvarelsener af spørgsmål 3 i spørgeskemaet.

For krydstabellerne består tabelnummeret også af et bogstav, der angiver, hvilket kriterium det pågældende spørgsmål er krydset med:

- **xa** angiver, at spørgsmålet er blevet krydset med spørgsmål 21:
Hvor mange personer er der i din husstand?
- **xb** angiver, at spørgsmålet er blevet krydset med spørgsmål 22:
Alder
- **xc** angiver, at spørgsmålet er blevet krydset med spørgsmål 23:
Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?
- **xd** angiver, at spørgsmålet er blevet krydset med spørgsmål 24:
Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?
- **xe** angiver, at spørgsmålet er blevet krydset med spørgsmål 25:
Geografi

Tabel 3**b** angiver således, at tabellen viser besvarelsener af spørgsmål 3 i spørgeskemaet krydset med spørgsmål 22: *Alder*

I såvel frekvenstabeller som krydstabeller er angivet både antallet af respondenter, der har angivet det pågældende svar, og procentandelen af det samlede antal besvarelsener.

Der er ikke foretaget vejning af datamaterialet.

Rapporten er udarbejdet af projektleder Casper Ottar Jensen.

1.4. Statistisk usikkerhed

Da undersøgelsen ikke omfatter den samlede population men kun en stikprøve af denne, vil procentangivelserne i frekvenstabellerne og krydstabellerne være behæftet med en vis grad af statistisk usikkerhed. Den statistiske usikkerhed er udelukkende et matematisk begreb og er for



store populationer som i denne undersøgelse bestemt af stikprøvens størrelse samt af det givne procenttal.

MEGAFON arbejder i udgangspunktet med et standard 95% signifikansniveau i udregningen af den statistiske usikkerhed. Den præcise betydning af dette er, at hvis den statistiske usikkerhed ved et givet procenttal i en given undersøgelse er angivet til +/-2%, vil 95% af alle stikprøver ramme indenfor et interval på +/-2% af dette procenttal.

Ved hjælp af nedenstående tabel er det muligt præcist at bestemme den statistiske usikkerhed på baggrund af stikprøvestørrelse og procenttal

procent		Antal respondenter						
		100	200	400	500	600	800	1000
95	5	4,27	3,02	2,14	1,91	1,74	1,51	1,35
90	10	5,88	4,16	2,94	2,63	2,40	2,08	1,86
85	15	7,00	4,95	3,50	3,13	2,86	2,47	2,21
80	20	7,84	5,54	3,92	3,51	3,20	2,77	2,48
75	25	8,49	6,00	4,24	3,80	3,46	3,00	2,68
70	30	8,98	6,35	4,49	4,02	3,67	3,18	2,84
65	35	9,35	6,61	4,67	4,18	3,82	3,31	2,96
60	40	9,60	6,79	4,80	4,29	3,92	3,39	3,04
55	45	9,75	6,89	4,88	4,36	3,98	3,45	3,08
50	50	9,80	6,93	4,90	4,38	4,00	3,46	3,10

Anm.: Statistisk usikkerhed ved et 95% signifikansniveau. Ved hjælp af denne tabel er det muligt at beregne, den statistiske usikkerhed man må påregne på en observation, under forudsætning af ren tilfældig udvælgelse. Gennemføres der f.eks. 500 interview, og 15% har svaret et eller andet, ligger den sande værdi med 95% sikkerhed indenfor det observerede med +/- 3,13%



2. Frekvenstabeller

508 respondenter

Tabel 1: Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er såden typiske?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 1
At du ikke længere har behov for det	62 12 %
At det er blevet umoderne	70 14 %
At det er gået i stykker	245 48 %
Ingen af de nævnte	27 5 %
Ved ikke	5 1 %
Skiller mig aldrig af med møbler	99 19 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 2: Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 2
At de ikke kan istandsættes/repareres	78 25 %
At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret	99 31 %
At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret	21 7 %
At der er andre møbler jeg hellere vil have	105 33 %
Ingen af de nævnte	10 3 %
Ved ikke	2 1 %
Respondenter	315 100 %

MEGAFON

Tabel 3: Hvor meget må istandsættelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet.

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 3
0%-10%	129 25 %
11%-20%	90 18 %
21%-30%	88 17 %
31%-40%	22 4 %
41%-50%	60 12 %
51%-60%	10 2 %
61%-70%	4 1 %
71%-80%	6 1 %
81%-90%	2 0 %
91%-100%	14 3 %
Ved ikke	83 16 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 4: Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er såden typiske?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 4
At du ikke længere har behov for den	27 5 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	86 17 %
At det er gået i stykker	351 69 %
Ingen af de nævnte	16 3 %
Ved ikke	2 0 %
Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer	26 5 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 5: Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 5
At de ikke kan repareres	47 13 %
At de er for dyre at få repareret	211 60 %
At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret	14 4 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	68 19 %
Ingen af de nævnte	7 2 %
Ved ikke	4 1 %
Respondenter	351 100 %

MEGAFON

Tabel 6: Hvor meget må reparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer.

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 6
0%-10%	176 35 %
11%-20%	117 23 %
21%-30%	90 18 %
31%-40%	23 5 %
41%-50%	35 7 %
51%-60%	5 1 %
61%-70%	2 0 %
71%-80%	1 0 %
81%-90%	0 0 %
91%-100%	0 0 %
Ved ikke	59 12 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 7: Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er såden typiske?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 7
At du ikke længere har behov for det	21 4 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	129 25 %
At det er gået i stykker	307 60 %
Ingen af de nævnte	7 1 %
Ved ikke	6 1 %
Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter	38 7 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 8: Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 8
At de ikke kan repareres	47 15 %
At de er for dyre at få repareret	178 58 %
At de er besværligt at få repareret	20 7 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	50 16 %
Ingen af de nævnte	9 3 %
Ved ikke	3 1 %
Respondenter	307 100 %

MEGAFON

Tabel 9: Hvor meget må reparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 9
0%-10%	194 38 %
11%-20%	111 22 %
21%-30%	79 16 %
31%-40%	23 5 %
41%-50%	34 7 %
51%-60%	4 1 %
61%-70%	1 0 %
71%-80%	1 0 %
81%-90%	0 0 %
91%-100%	0 0 %
Ved ikke	61 12 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 10: Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 10
Aflleverer det til genbrug/storskrald	279 55 %
Søger det/forærer det væk	180 35 %
Får forhandler/transportør til at tage det med retur	28 6 %
Ingen af de nævnte	16 3 %
Ved ikke	5 1 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 11: Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 11
Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	109 21 %
Det havde affektionsværdi	138 27 %
Det var nemt at få det repareret	66 13 %
Andet	4 1 %
Ved ikke	31 6 %
Har ikke fået noget repareret	169 33 %
Gratis reparation/Garanti	5 1 %
Svar i alt	522 103 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Note: Multiple besvarelser forekommer

Andet: 4 respondenter
4 besvarelser

2 Synd at smide ud
1 Det var et godt klassisk møbel
1 Kunne ikke få tilsvarende produkt

Tabel 12: Er det dit overordnede indtryk, at der er en stor eller lille sammenhang mellem pris og kvalitet når du køber møbler?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 12
Meget stor sammenhang	86 17 %
Stor sammenhang	291 57 %
Hverken/eller	55 11 %
Lille sammenhang	48 9 %
Meget lille sammenhang	9 2 %
Ved ikke	19 4 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 13: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 13
Meget stor sammenhæng	50 10 %
Stor sammenhæng	283 56 %
Hverken/eller	68 13 %
Lille sammenhæng	68 13 %
Meget lille sammenhæng	11 2 %
Ved ikke	28 6 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 14: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 14
Meget stor sammenhæng	45 9 %
Stor sammenhæng	234 46 %
Hverken/eller	74 15 %
Lille sammenhæng	100 20 %
Meget lille sammenhæng	23 5 %
Ved ikke	32 6 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 15: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 15
Meget sandsynligt	71 14 %
Sandsynligt	178 35 %
Hverken/eller	11 2 %
Usandsynligt	142 28 %
Meget usandsynligt	102 20 %
Ved ikke	4 1 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 16: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 16
Meget sandsynligt	10 2 %
Sandsynligt	65 13 %
Hverken/eller	15 3 %
Usandsynligt	188 37 %
Meget usandsynligt	227 45 %
Ved ikke	3 1 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 17: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 17
Meget sandsynligt	20 4 %
Sandsynligt	97 19 %
Hverken/eller	15 3 %
Usandsynligt	181 36 %
Meget usandsynligt	193 38 %
Ved ikke	2 0 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 18: Ville du se det som en god eller dårlig idè, hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 18
Meget god idè	147 29 %
God idè	270 53 %
Hverken/eller	43 8 %
Dårlig idè	25 5 %
Meget dårlig idè	8 2 %
Ved ikke	15 3 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 19: Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig idè, hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 19
Meget god idè	4 8 %
God idè	15 31 %
Hverken/eller	3 6 %
Dårlig idè	14 29 %
Meget dårlig idè	2 4 %
Ved ikke	10 21 %
Respondenter	48 100 %

MEGAFON

Tabel 20: Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 20
Ja, altid	413 81 %
Ja, af og til	41 8 %
Ja, men sjældent	15 3 %
Aldrig	24 5 %
Ved ikke	15 3 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 21
1	106 21 %
2	189 37 %
3	76 15 %
4	97 19 %
5	30 6 %
6	6 1 %
Over 6	4 1 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 22
16-29	74 15 %
30-39	109 21 %
40-49	107 21 %
50-59	96 19 %
60-69	61 12 %
70+	57 11 %
Ønsker ikke at svare	4 1 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 23
Grundskoleniveau	111 22 %
Almen gymnasial uddannelse	44 9 %
Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	148 29 %
Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	72 14 %
Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	73 14 %
Lang videregående uddannelse (over 4 år)	57 11 %
Ønsker ikke at oplyse	3 1 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 24
Under 149.999 Kr	66 13 %
150.000-299.999 Kr	107 21 %
300.000-399.999 Kr	73 14 %
400.000-499.999 Kr	85 17 %
500.000-599.999 Kr	62 12 %
600.000-699.999 Kr	31 6 %
700.000-799.999 Kr	11 2 %
Mere end 800.000 Kr	26 5 %
Ved ikke/Vil ikke svare	47 9 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 25
Sjælland og øerne	231 45 %
Fyn	44 9 %
Jylland	233 46 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON

Tabel 26: Undersøgellesperiode

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 26
10. - 12. februar 2001	508 100 %
Respondenter	508 100 %

MEGAFON





3. Krydstabeller

508 respondenter

Tabel 1a: Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 1	1	2	3	4	5	6	Over 6
At du ikke længere har behov for det	62 12 %	11 10 %	27 14 %	8 11 %	10 10 %	5 17 %	1 17 %	0 0 %
At det er blevet umoderne	70 14 %	12 11 %	28 15 %	12 16 %	13 13 %	4 13 %	1 17 %	0 0 %
At det er gået i stykker	245 48 %	41 39 %	87 46 %	39 51 %	54 56 %	17 57 %	4 67 %	3 75 %
Ingen af de nævnte	27 5 %	7 7 %	10 5 %	4 5 %	6 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	5 1 %	2 2 %	2 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Skiller mig aldrig af med møbler	99 19 %	33 31 %	35 19 %	12 16 %	14 14 %	4 13 %	0 0 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 2a: Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 2	1	2	3	4	5	6	Over 6
At de ikke kan istandsættes/reparereres	78 25 %	10 19 %	32 28 %	13 25 %	16 24 %	5 24 %	1 20 %	1 33 %
At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret	99 31 %	22 42 %	32 28 %	13 25 %	20 30 %	7 33 %	3 60 %	2 67 %
At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret	21 7 %	7 13 %	5 4 %	2 4 %	6 9 %	1 5 %	0 0 %	0 0 %
At der er andre møbler jeg hellere vil have	105 33 %	12 23 %	41 36 %	22 43 %	22 33 %	7 33 %	1 20 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	10 3 %	2 4 %	5 4 %	1 2 %	1 1 %	1 5 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	2 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	315 100 %	53 100 %	115 100 %	51 100 %	67 100 %	21 100 %	5 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 3a: Hvor meget måstandsattelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet.
Krydset med spørgsmå 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 3	1	2	3	4	5	6	Over 6
0%-10%	129 25 %	25 24 %	59 31 %	20 26 %	16 16 %	8 27 %	0 0 %	1 25 %
11%-20%	90 18 %	14 13 %	31 16 %	15 20 %	18 19 %	6 20 %	4 67 %	2 50 %
21%-30%	88 17 %	17 16 %	22 12 %	15 20 %	27 28 %	6 20 %	0 0 %	1 25 %
31%-40%	22 4 %	5 5 %	10 5 %	2 3 %	3 3 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
41%-50%	60 12 %	12 11 %	19 10 %	9 12 %	17 18 %	2 7 %	1 17 %	0 0 %
51%-60%	10 2 %	2 2 %	5 3 %	1 1 %	1 1 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	4 1 %	0 0 %	1 1 %	2 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	6 1 %	1 1 %	3 2 %	1 1 %	0 0 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	2 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	14 3 %	4 4 %	6 3 %	2 3 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	83 16 %	26 25 %	33 17 %	8 11 %	11 11 %	4 13 %	1 17 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 4a: Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmå 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 4	1	2	3	4	5	6	Over 6
At du ikke længere har behov for den	27 5 %	13 12 %	10 5 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	86 17 %	15 14 %	29 15 %	20 26 %	14 14 %	6 20 %	2 33 %	0 0 %
At det er gået i stykker	351 69 %	60 57 %	138 73 %	52 68 %	72 74 %	22 73 %	3 50 %	4 100 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	5 5 %	3 2 %	2 3 %	5 5 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	2 0 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer	26 5 %	12 11 %	8 4 %	1 1 %	4 4 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON



Tabel 5a: Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 5	1	2	3	4	5	6	Over 6
At de ikke kan reparereres	47 13 %	7 12 %	22 16 %	7 13 %	8 11 %	1 5 %	1 33 %	1 25 %
At de er for dyre at få repareret	211 60 %	35 58 %	78 57 %	30 58 %	47 65 %	16 73 %	2 67 %	3 75 %
At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret	14 4 %	2 3 %	5 4 %	3 6 %	3 4 %	1 5 %	0 0 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	68 19 %	14 23 %	30 22 %	10 19 %	11 15 %	3 14 %	0 0 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	7 2 %	1 2 %	2 1 %	2 4 %	1 1 %	1 5 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	4 1 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	351 100 %	60 100 %	138 100 %	52 100 %	72 100 %	22 100 %	3 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 6a: Hvor meget måreparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer.
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 6	1	2	3	4	5	6	Over 6
0%-10%	176 35 %	34 32 %	78 41 %	30 39 %	26 27 %	5 17 %	2 33 %	1 25 %
11%-20%	117 23 %	18 17 %	44 23 %	21 28 %	18 19 %	11 37 %	3 50 %	2 50 %
21%-30%	90 18 %	18 17 %	24 13 %	12 16 %	27 28 %	7 23 %	1 17 %	1 25 %
31%-40%	23 5 %	4 4 %	8 4 %	4 5 %	5 5 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
41%-50%	35 7 %	9 8 %	8 4 %	4 5 %	12 12 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
51%-60%	5 1 %	0 0 %	3 2 %	1 1 %	0 0 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	2 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	59 12 %	22 21 %	24 13 %	3 4 %	8 8 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 7a: Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 7	1	2	3	4	5	6	Over 6
At du ikke længere har behov for det	21 4 %	9 8 %	6 3 %	2 3 %	4 4 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	129 25 %	21 20 %	50 26 %	26 34 %	24 25 %	8 27 %	0 0 %	0 0 %
At det er gået i stykker	307 60 %	60 57 %	111 59 %	45 59 %	63 65 %	20 67 %	4 67 %	4 100 %
Ingen af de nævnte	7 1 %	1 1 %	3 2 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	6 1 %	1 1 %	3 2 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %
Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter	38 7 %	14 13 %	16 8 %	1 1 %	4 4 %	2 7 %	1 17 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 8a: Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 8	1	2	3	4	5	6	Over 6
At de ikke kan reparereres	47 15 %	15 25 %	17 15 %	6 13 %	5 8 %	2 10 %	1 25 %	1 25 %
At de er for dyre at få repareret	178 58 %	31 52 %	68 61 %	22 49 %	44 70 %	9 45 %	2 50 %	2 50 %
At de er besværligt at få repareret	20 7 %	0 0 %	9 8 %	5 11 %	3 5 %	1 5 %	1 25 %	1 25 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	50 16 %	10 17 %	14 13 %	8 18 %	11 17 %	7 35 %	0 0 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	9 3 %	3 5 %	2 2 %	3 7 %	0 0 %	1 5 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	3 1 %	1 2 %	1 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	307 100 %	60 100 %	111 100 %	45 100 %	63 100 %	20 100 %	4 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 9a: Hvor meget måreparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 9	1	2	3	4	5	6	Over 6
0%-10%	194 38 %	44 42 %	83 44 %	29 38 %	28 29 %	7 23 %	1 17 %	2 50 %
11%-20%	111 22 %	14 13 %	40 21 %	21 28 %	23 24 %	9 30 %	3 50 %	1 25 %
21%-30%	79 16 %	15 14 %	25 13 %	10 13 %	20 21 %	7 23 %	1 17 %	1 25 %
31%-40%	23 5 %	4 4 %	8 4 %	4 5 %	4 4 %	3 10 %	0 0 %	0 0 %
41%-50%	34 7 %	7 7 %	7 4 %	5 7 %	13 13 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
51%-60%	4 1 %	0 0 %	1 1 %	2 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	1 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	61 12 %	22 21 %	24 13 %	4 5 %	8 8 %	2 7 %	1 17 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 10a: Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?

Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 10	1	2	3	4	5	6	Over 6
Aflleverer det til genbrug/storskrald	279 55 %	47 44 %	104 55 %	46 61 %	60 62 %	17 57 %	4 67 %	1 25 %
Sælger det/forærer det væk	180 35 %	44 42 %	73 39 %	23 30 %	24 25 %	12 40 %	1 17 %	3 75 %
Får forhandler/transportør til at tage det med retur	28 6 %	10 9 %	5 3 %	6 8 %	6 6 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	3 3 %	6 3 %	0 0 %	6 6 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	5 1 %	2 2 %	1 1 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 11a: Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 11	1	2	3	4	5	6	Over 6
Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	109 21 %	20 19 %	28 15 %	23 30 %	29 30 %	5 17 %	3 50 %	1 25 %
Det havde affektionsværdi	138 27 %	31 29 %	62 33 %	20 26 %	19 20 %	6 20 %	0 0 %	0 0 %
Det var nemt at få det repareret	66 13 %	10 9 %	21 11 %	11 14 %	17 18 %	6 20 %	0 0 %	1 25 %
Andet	4 1 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	31 6 %	9 8 %	9 5 %	2 3 %	6 6 %	4 13 %	1 17 %	0 0 %
Har ikke fået noget repareret	169 33 %	38 36 %	71 38 %	23 30 %	25 26 %	8 27 %	2 33 %	2 50 %
Gratis reparation/Garanti	5 1 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	2 2 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Svar i alt	522 103 %	109 103 %	193 102 %	80 105 %	100 103 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Note: Multiple besvarelser forekommer

Tabel 12a: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber møbler?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 12	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget stor sammenhæng	86 17 %	13 12 %	37 20 %	15 20 %	14 14 %	5 17 %	1 17 %	1 25 %
Stor sammenhæng	291 57 %	61 58 %	101 53 %	45 59 %	64 66 %	15 50 %	3 50 %	2 50 %
Hverken/eller	55 11 %	13 12 %	23 12 %	7 9 %	8 8 %	3 10 %	1 17 %	0 0 %
Lille sammenhæng	48 9 %	11 10 %	17 9 %	6 8 %	8 8 %	5 17 %	1 17 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	9 2 %	2 2 %	2 1 %	2 3 %	2 2 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	19 4 %	6 6 %	9 5 %	1 1 %	1 1 %	1 3 %	0 0 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 13a: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 13	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget stor sammenhæng	50 10 %	9 8 %	21 11 %	6 8 %	8 8 %	3 10 %	2 33 %	1 25 %
Stor sammenhæng	283 56 %	51 48 %	99 52 %	48 63 %	63 65 %	17 57 %	3 50 %	2 50 %
Hverken/eller	68 13 %	18 17 %	30 16 %	7 9 %	8 8 %	3 10 %	1 17 %	1 25 %
Lille sammenhæng	68 13 %	11 10 %	28 15 %	10 13 %	14 14 %	5 17 %	0 0 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	11 2 %	3 3 %	1 1 %	3 4 %	2 2 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	28 6 %	14 13 %	10 5 %	2 3 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 14a: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 14	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget stor sammenhæng	45 9 %	7 7 %	20 11 %	5 7 %	6 6 %	3 10 %	2 33 %	2 50 %
Stor sammenhæng	234 46 %	47 44 %	85 45 %	34 45 %	50 52 %	12 40 %	4 67 %	2 50 %
Hverken/eller	74 15 %	17 16 %	28 15 %	11 14 %	14 14 %	4 13 %	0 0 %	0 0 %
Lille sammenhæng	100 20 %	14 13 %	44 23 %	17 22 %	19 20 %	6 20 %	0 0 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	23 5 %	8 8 %	5 3 %	5 7 %	3 3 %	2 7 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	32 6 %	13 12 %	7 4 %	4 5 %	5 5 %	3 10 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 15a: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 15	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget sandsynligt	71 14 %	16 15 %	24 13 %	15 20 %	12 12 %	4 13 %	0 0 %	0 0 %
Sandsynligt	178 35 %	38 36 %	61 32 %	26 34 %	39 40 %	9 30 %	2 33 %	3 75 %
Hverken/eller	11 2 %	1 1 %	7 4 %	2 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	142 28 %	24 23 %	52 28 %	18 24 %	31 32 %	13 43 %	3 50 %	1 25 %
Meget usandsynligt	102 20 %	26 25 %	45 24 %	14 18 %	13 13 %	3 10 %	1 17 %	0 0 %
Ved ikke	4 1 %	1 1 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 16a: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 16	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget sandsynligt	10 2 %	1 1 %	4 2 %	4 5 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Sandsynligt	65 13 %	13 12 %	22 12 %	14 18 %	11 11 %	3 10 %	0 0 %	2 50 %
Hverken/eller	15 3 %	5 5 %	7 4 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	188 37 %	27 25 %	69 37 %	28 37 %	43 44 %	15 50 %	4 67 %	2 50 %
Meget usandsynligt	227 45 %	59 56 %	87 46 %	29 38 %	39 40 %	11 37 %	2 33 %	0 0 %
Ved ikke	3 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 17a: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 17	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget sandsynligt	20 4 %	5 5 %	6 3 %	4 5 %	5 5 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Sandsynligt	97 19 %	21 20 %	32 17 %	11 14 %	19 20 %	8 27 %	3 50 %	3 75 %
Hverken/eller	15 3 %	3 3 %	5 3 %	3 4 %	3 3 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	181 36 %	34 32 %	66 35 %	30 39 %	37 38 %	11 37 %	2 33 %	1 25 %
Meget usandsynligt	193 38 %	42 40 %	79 42 %	28 37 %	33 34 %	10 33 %	1 17 %	0 0 %
Ved ikke	2 0 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 18a: Ville du se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 18	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget god ide	147 29 %	30 28 %	48 25 %	24 32 %	36 37 %	8 27 %	1 17 %	0 0 %
God id.	270 53 %	53 50 %	106 56 %	39 51 %	47 48 %	19 63 %	2 33 %	4 100 %
Hverken/eller	43 8 %	8 8 %	19 10 %	6 8 %	8 8 %	1 3 %	1 17 %	0 0 %
Dårlig id.	25 5 %	6 6 %	7 4 %	5 7 %	4 4 %	1 3 %	2 33 %	0 0 %
Meget dårlig id.	8 2 %	2 2 %	3 2 %	1 1 %	1 1 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	7 7 %	6 3 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 19a: Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 19	1	2	3	4	5	6	Over 6
Meget god id.	4 8 %	1 7 %	1 6 %	0 0 %	2 33 %	0 0 %	0 0 %	0-
God id.	15 31 %	4 27 %	7 44 %	1 14 %	3 50 %	0 0 %	0 0 %	0-
Hverken/eller	3 6 %	0 0 %	3 19 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0-
Dårlig id.	14 29 %	3 20 %	3 19 %	4 57 %	1 17 %	1 50 %	2 100 %	0-
Meget dårlig id.	2 4 %	1 7 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 50 %	0 0 %	0-
Ved ikke	10 21 %	6 40 %	2 13 %	2 29 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0-
Respondenter	48 100 %	15 100 %	16 100 %	7 100 %	6 100 %	2 100 %	2 100 %	0-

MEGAFON

Tabel 20a: Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 20	1	2	3	4	5	6	Over 6
Ja, altid	413 81 %	76 72 %	153 81 %	59 78 %	87 90 %	30 100 %	4 67 %	4 100 %
Ja, af og til	41 8 %	10 9 %	13 7 %	12 16 %	5 5 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %
Ja, men sjældent	15 3 %	6 6 %	5 3 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %
Aldrig	24 5 %	9 8 %	12 6 %	2 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	5 5 %	6 3 %	2 3 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 21a: Hvor mange personer er der i din husstand?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 21	1	2	3	4	5	6	Over 6
1	106 21 %	106 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
2	189 37 %	0 0 %	189 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
3	76 15 %	0 0 %	0 0 %	76 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
4	97 19 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	97 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
5	30 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	30 100 %	0 0 %	0 0 %
6	6 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	6 100 %	0 0 %
Over 6	4 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	4 100 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 22a: Alder
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 22	1	2	3	4	5	6	Over 6
16-29	74 15 %	15 14 %	24 13 %	18 24 %	11 11 %	4 13 %	1 17 %	1 25 %
30-39	109 21 %	13 12 %	21 11 %	20 26 %	38 39 %	15 50 %	0 0 %	2 50 %
40-49	107 21 %	9 8 %	20 11 %	23 30 %	39 40 %	10 33 %	5 83 %	1 25 %
50-59	96 19 %	17 16 %	59 31 %	11 14 %	8 8 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %
60-69	61 12 %	17 16 %	41 22 %	2 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
70+	57 11 %	34 32 %	22 12 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ønsker ikke at svare	4 1 %	1 1 %	2 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 23a: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 23	1	2	3	4	5	6	Over 6
Grundskoleniveau	111 22 %	34 32 %	48 25 %	10 13 %	9 9 %	5 17 %	2 33 %	3 75 %
Almen gymnasial uddannelse	44 9 %	8 8 %	20 11 %	6 8 %	7 7 %	2 7 %	1 17 %	0 0 %
Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	148 29 %	36 34 %	55 29 %	23 30 %	24 25 %	9 30 %	0 0 %	1 25 %
Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	72 14 %	5 5 %	20 11 %	16 21 %	23 24 %	7 23 %	1 17 %	0 0 %
Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	73 14 %	10 9 %	25 13 %	10 13 %	23 24 %	5 17 %	0 0 %	0 0 %
Lang videregående uddannelse (over 4 år)	57 11 %	12 11 %	20 11 %	11 14 %	10 10 %	2 7 %	2 33 %	0 0 %
Ønsker ikke at oplyse	3 1 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 24a: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?
Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 24	1	2	3	4	5	6	Over 6
Under 149.999 Kr	66 13 %	46 43 %	19 10 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
150.000-299.999 Kr	107 21 %	38 36 %	51 27 %	10 13 %	6 6 %	1 3 %	1 17 %	0 0 %
300.000-399.999 Kr	73 14 %	10 9 %	30 16 %	14 18 %	12 12 %	5 17 %	1 17 %	1 25 %
400.000-499.999 Kr	85 17 %	4 4 %	34 18 %	17 22 %	25 26 %	3 10 %	2 33 %	0 0 %
500.000-599.999 Kr	62 12 %	0 0 %	15 8 %	13 17 %	27 28 %	7 23 %	0 0 %	0 0 %
600.000-699.999 Kr	31 6 %	0 0 %	8 4 %	8 11 %	11 11 %	4 13 %	0 0 %	0 0 %
700.000-799.999 Kr	11 2 %	0 0 %	4 2 %	0 0 %	3 3 %	3 10 %	1 17 %	0 0 %
Mere end 800.000 Kr	26 5 %	0 0 %	7 4 %	7 9 %	6 6 %	5 17 %	0 0 %	1 25 %
Ved ikke/Vil ikke svare	47 9 %	8 8 %	21 11 %	6 8 %	7 7 %	2 7 %	1 17 %	2 50 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 25a: Geografi

Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 25	1	2	3	4	5	6	Over 6
Sjælland og øerne	231 45 %	54 51 %	86 46 %	33 43 %	37 38 %	15 50 %	4 67 %	2 50 %
Fyn	44 9 %	10 9 %	17 9 %	8 11 %	4 4 %	5 17 %	0 0 %	0 0 %
Jylland	233 46 %	42 40 %	86 46 %	35 46 %	56 58 %	10 33 %	2 33 %	2 50 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 26a: Undersøgellesperiode

Krydset med spørgsmål 21: Hvor mange personer er der i din husstand?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 26	1	2	3	4	5	6	Over 6
10. - 12. februar 2001	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %
Respondenter	508 100 %	106 100 %	189 100 %	76 100 %	97 100 %	30 100 %	6 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 1b: Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 1	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
At du ikke længere har behov for det	62 12 %	11 15 %	12 11 %	8 7 %	11 11 %	10 16 %	9 16 %	1 25 %
At det er blevet umoderne	70 14 %	12 16 %	19 17 %	17 16 %	13 14 %	5 8 %	4 7 %	0 0 %
At det er gået i stykker	245 48 %	34 46 %	55 50 %	62 58 %	55 57 %	28 46 %	11 19 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	27 5 %	5 7 %	5 5 %	6 6 %	3 3 %	3 5 %	5 9 %	0 0 %
Ved ikke	5 1 %	0 0 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	2 50 %
Skiller mig aldrig af med møbler	99 19 %	12 16 %	16 15 %	14 13 %	14 15 %	15 25 %	27 47 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 2b: Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 2	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
At de ikke kan istandsættes/reparereres	78 25 %	10 22 %	17 23 %	16 20 %	23 34 %	7 21 %	5 33 %	0-
At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret	99 31 %	14 30 %	19 26 %	26 33 %	22 32 %	13 39 %	5 33 %	0-
At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret	21 7 %	6 13 %	6 8 %	6 8 %	1 1 %	2 6 %	0 0 %	0-
At der er andre møbler jeg hellere vil have	105 33 %	16 35 %	27 36 %	30 38 %	19 28 %	9 27 %	4 27 %	0-
Ingen af de nævnte	10 3 %	0 0 %	4 5 %	0 0 %	3 4 %	2 6 %	1 7 %	0-
Ved ikke	2 1 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0-
Respondenter	315 100 %	46 100 %	74 100 %	79 100 %	68 100 %	33 100 %	15 100 %	0-

MEGAFON

Tabel 3b: Hvor meget måistandsattelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet.
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 3	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
0%-10%	129 25 %	18 24 %	33 30 %	19 18 %	25 26 %	16 26 %	16 28 %	2 50 %
11%-20%	90 18 %	14 19 %	18 17 %	22 21 %	19 20 %	12 20 %	5 9 %	0 0 %
21%-30%	88 17 %	18 24 %	24 22 %	22 21 %	14 15 %	6 10 %	4 7 %	0 0 %
31%-40%	22 4 %	4 5 %	3 3 %	6 6 %	5 5 %	2 3 %	2 4 %	0 0 %
41%-50%	60 12 %	8 11 %	15 14 %	13 12 %	12 13 %	6 10 %	6 11 %	0 0 %
51%-60%	10 2 %	2 3 %	2 2 %	2 2 %	2 2 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	4 1 %	1 1 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	6 1 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	2 2 %	1 2 %	1 2 %	0 0 %
81%-90%	2 0 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	14 3 %	0 0 %	2 2 %	3 3 %	5 5 %	3 5 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	83 16 %	9 12 %	9 8 %	16 15 %	12 13 %	13 21 %	22 39 %	2 50 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 4b: Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er såden typiske?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 4	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
At du ikke længere har behov for den	27 5 %	1 1 %	7 6 %	3 3 %	2 2 %	3 5 %	11 19 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	86 17 %	19 26 %	19 17 %	17 16 %	18 19 %	8 13 %	5 9 %	0 0 %
At det er gået i stykker	351 69 %	43 58 %	76 70 %	79 74 %	71 74 %	48 79 %	31 54 %	3 75 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	2 3 %	3 3 %	5 5 %	3 3 %	0 0 %	3 5 %	0 0 %
Ved ikke	2 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 25 %
Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer	26 5 %	8 11 %	4 4 %	3 3 %	2 2 %	2 3 %	7 12 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON



Tabel 5b: Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 5	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
At de ikke kan reparereres	47 13 %	7 16 %	10 13 %	5 6 %	11 15 %	9 19 %	4 13 %	1 33 %
At de er for dyre at få repareret	211 60 %	25 58 %	50 66 %	53 67 %	36 51 %	30 63 %	16 52 %	1 33 %
At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret	14 4 %	2 5 %	2 3 %	4 5 %	3 4 %	1 2 %	2 6 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	68 19 %	7 16 %	11 14 %	15 19 %	20 28 %	7 15 %	7 23 %	1 33 %
Ingen af de nævnte	7 2 %	1 2 %	2 3 %	1 1 %	1 1 %	1 2 %	1 3 %	0 0 %
Ved ikke	4 1 %	1 2 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 3 %	0 0 %
Respondenter	351 100 %	43 100 %	76 100 %	79 100 %	71 100 %	48 100 %	31 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 6b: Hvor meget måreparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer.
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 6	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
0%-10%	176 35 %	26 35 %	33 30 %	30 28 %	43 45 %	24 39 %	18 32 %	2 50 %
11%-20%	117 23 %	18 24 %	23 21 %	32 30 %	22 23 %	14 23 %	7 12 %	1 25 %
21%-30%	90 18 %	13 18 %	26 24 %	23 21 %	11 11 %	9 15 %	8 14 %	0 0 %
31%-40%	23 5 %	3 4 %	8 7 %	3 3 %	7 7 %	1 2 %	1 2 %	0 0 %
41%-50%	35 7 %	4 5 %	9 8 %	11 10 %	5 5 %	3 5 %	3 5 %	0 0 %
51%-60%	5 1 %	1 1 %	1 1 %	1 1 %	1 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	2 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	59 12 %	9 12 %	8 7 %	6 6 %	7 7 %	9 15 %	19 33 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 7b: Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er såden typiske?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 7	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
At du ikke længere har behov for det	21 4 %	4 5 %	2 2 %	1 1 %	3 3 %	5 8 %	6 11 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	129 25 %	23 31 %	36 33 %	24 22 %	23 24 %	11 18 %	12 21 %	0 0 %
At det er gået i stykker	307 60 %	35 47 %	67 61 %	70 65 %	66 69 %	40 66 %	27 47 %	2 50 %
Ingen af de nævnte	7 1 %	0 0 %	2 2 %	2 2 %	0 0 %	1 2 %	2 4 %	0 0 %
Ved ikke	6 1 %	2 3 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	2 50 %
Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter	38 7 %	10 14 %	2 2 %	9 8 %	4 4 %	4 7 %	9 16 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 8b: Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 8	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
At de ikke kan repareres	47 15 %	8 23 %	6 9 %	5 7 %	9 14 %	10 25 %	9 33 %	0 0 %
At de er for dyre at få repareret	178 58 %	17 49 %	42 63 %	43 61 %	37 56 %	21 53 %	16 59 %	2 100 %
At de er besværligt at få repareret	20 7 %	4 11 %	3 4 %	5 7 %	5 8 %	2 5 %	1 4 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	50 16 %	5 14 %	14 21 %	15 21 %	12 18 %	3 8 %	1 4 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	9 3 %	1 3 %	1 1 %	2 3 %	3 5 %	2 5 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	3 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	2 5 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	307 100 %	35 100 %	67 100 %	70 100 %	66 100 %	40 100 %	27 100 %	2 100 %

MEGAFON



Tabel 9b: Hvor meget måreparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 9	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
0%-10%	194 38 %	23 31 %	33 30 %	38 36 %	48 50 %	26 43 %	24 42 %	2 50 %
11%-20%	111 22 %	18 24 %	31 28 %	26 24 %	16 17 %	14 23 %	5 9 %	1 25 %
21%-30%	79 16 %	15 20 %	25 23 %	17 16 %	10 10 %	6 10 %	6 11 %	0 0 %
31%-40%	23 5 %	3 4 %	6 6 %	5 5 %	7 7 %	1 2 %	1 2 %	0 0 %
41%-50%	34 7 %	7 9 %	10 9 %	9 8 %	6 6 %	1 2 %	1 2 %	0 0 %
51%-60%	4 1 %	1 1 %	0 0 %	2 2 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	61 12 %	7 9 %	4 4 %	9 8 %	8 8 %	12 20 %	20 35 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 10b: Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?

Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 10	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Aflleverer det til genbrug/storskrald	279 55 %	41 55 %	63 58 %	67 63 %	50 52 %	37 61 %	20 35 %	1 25 %
Sælger det/forærer det væk	180 35 %	29 39 %	33 30 %	32 30 %	39 41 %	16 26 %	30 53 %	1 25 %
Får forhandler/transportør til at tage det med retur	28 6 %	2 3 %	9 8 %	4 4 %	5 5 %	3 5 %	5 9 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	1 1 %	4 4 %	2 2 %	2 2 %	5 8 %	1 2 %	1 25 %
Ved ikke	5 1 %	1 1 %	0 0 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 11b: Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 11	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	109 21 %	20 27 %	29 27 %	28 26 %	17 18 %	11 18 %	4 7 %	0 0 %
Det havde affektionsværdi	138 27 %	13 18 %	22 20 %	26 24 %	33 34 %	26 43 %	18 32 %	0 0 %
Det var nemt at få det repareret	66 13 %	11 15 %	20 18 %	10 9 %	8 8 %	6 10 %	11 19 %	0 0 %
Andet	4 1 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	31 6 %	7 9 %	7 6 %	5 5 %	3 3 %	2 3 %	5 9 %	2 50 %
Har ikke fået noget repareret	169 33 %	24 32 %	33 30 %	36 34 %	35 36 %	17 28 %	22 39 %	2 50 %
Gratis reparation/Garanti	5 1 %	0 0 %	1 1 %	4 4 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Svar i alt	522 103 %	75 101 %	113 104 %	110 103 %	97 101 %	62 102 %	61 107 %	4 100 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Note: Multiple besvarelser forekommer

Tabel 12b: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber møbler?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 12	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget stor sammenhæng	86 17 %	11 15 %	16 15 %	17 16 %	24 25 %	12 20 %	6 11 %	0 0 %
Stor sammenhæng	291 57 %	43 58 %	65 60 %	66 62 %	49 51 %	37 61 %	29 51 %	2 50 %
Hverken/eller	55 11 %	9 12 %	14 13 %	8 7 %	7 7 %	6 10 %	10 18 %	1 25 %
Lille sammenhæng	48 9 %	8 11 %	9 8 %	12 11 %	13 14 %	3 5 %	3 5 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	9 2 %	1 1 %	1 1 %	3 3 %	3 3 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	19 4 %	2 3 %	4 4 %	1 1 %	0 0 %	3 5 %	8 14 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 13b: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 13	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget stor sammenhæng	50 10 %	6 8 %	11 10 %	10 9 %	9 9 %	9 15 %	5 9 %	0 0 %
Stor sammenhæng	283 56 %	39 53 %	63 58 %	69 64 %	51 53 %	32 52 %	27 47 %	2 50 %
Hverken/eller	68 13 %	12 16 %	14 13 %	10 9 %	10 10 %	11 18 %	11 19 %	0 0 %
Lille sammenhæng	68 13 %	14 19 %	14 13 %	12 11 %	17 18 %	6 10 %	5 9 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	11 2 %	0 0 %	3 3 %	4 4 %	2 2 %	0 0 %	2 4 %	0 0 %
Ved ikke	28 6 %	3 4 %	4 4 %	2 2 %	7 7 %	3 5 %	7 12 %	2 50 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 14b: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 14	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget stor sammenhæng	45 9 %	6 8 %	11 10 %	9 8 %	9 9 %	6 10 %	4 7 %	0 0 %
Stor sammenhæng	234 46 %	34 46 %	47 43 %	58 54 %	39 41 %	27 44 %	26 46 %	3 75 %
Hverken/eller	74 15 %	10 14 %	14 13 %	14 13 %	14 15 %	13 21 %	9 16 %	0 0 %
Lille sammenhæng	100 20 %	19 26 %	28 26 %	17 16 %	20 21 %	9 15 %	7 12 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	23 5 %	2 3 %	4 4 %	5 5 %	7 7 %	1 2 %	4 7 %	0 0 %
Ved ikke	32 6 %	3 4 %	5 5 %	4 4 %	7 7 %	5 8 %	7 12 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 15b: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 15	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget sandsynligt	71 14 %	19 26 %	19 17 %	8 7 %	11 11 %	6 10 %	8 14 %	0 0 %
Sandsynligt	178 35 %	26 35 %	41 38 %	48 45 %	33 34 %	15 25 %	15 26 %	0 0 %
Hverken/eller	11 2 %	0 0 %	2 2 %	3 3 %	1 1 %	5 8 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	142 28 %	21 28 %	32 29 %	27 25 %	31 32 %	17 28 %	12 21 %	2 50 %
Meget usandsynligt	102 20 %	8 11 %	14 13 %	19 18 %	20 21 %	18 30 %	21 37 %	2 50 %
Ved ikke	4 1 %	0 0 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 16b: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 16	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget sandsynligt	10 2 %	3 4 %	3 3 %	0 0 %	2 2 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %
Sandsynligt	65 13 %	25 34 %	14 13 %	13 12 %	9 9 %	3 5 %	1 2 %	0 0 %
Hverken/eller	15 3 %	3 4 %	3 3 %	3 3 %	1 1 %	2 3 %	3 5 %	0 0 %
Usandsynligt	188 37 %	27 36 %	45 41 %	40 37 %	34 35 %	24 39 %	17 30 %	1 25 %
Meget usandsynligt	227 45 %	15 20 %	43 39 %	51 48 %	50 52 %	30 49 %	35 61 %	3 75 %
Ved ikke	3 1 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 17b: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 17	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget sandsynligt	20 4 %	4 5 %	6 6 %	4 4 %	2 2 %	3 5 %	1 2 %	0 0 %
Sandsynligt	97 19 %	24 32 %	25 23 %	19 18 %	18 19 %	7 11 %	4 7 %	0 0 %
Hverken/eller	15 3 %	4 5 %	2 2 %	2 2 %	1 1 %	6 10 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	181 36 %	26 35 %	40 37 %	42 39 %	29 30 %	22 36 %	21 37 %	1 25 %
Meget usandsynligt	193 38 %	16 22 %	36 33 %	39 36 %	46 48 %	23 38 %	30 53 %	3 75 %
Ved ikke	2 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 18b: Ville du se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 18	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget god ide	147 29 %	23 31 %	39 36 %	37 35 %	24 25 %	13 21 %	11 19 %	0 0 %
God id.	270 53 %	39 53 %	62 57 %	49 46 %	56 58 %	36 59 %	26 46 %	2 50 %
Hverken/eller	43 8 %	7 9 %	6 6 %	8 7 %	10 10 %	3 5 %	8 14 %	1 25 %
Dårlig id.	25 5 %	4 5 %	2 2 %	10 9 %	3 3 %	3 5 %	2 4 %	1 25 %
Meget dårlig id.	8 2 %	0 0 %	0 0 %	3 3 %	1 1 %	2 3 %	2 4 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	2 2 %	4 7 %	8 14 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 19b: Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 19	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Meget god id,	4 8 %	0 0 %	0 0 %	2 15 %	0 0 %	1 11 %	1 8 %	0 0 %
God id,	15 31 %	3 60 %	1 50 %	4 31 %	1 17 %	3 33 %	3 25 %	0 0 %
Hverken/eller	3 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 17 %	1 11 %	1 8 %	0 0 %
Dårlig id,	14 29 %	2 40 %	1 50 %	5 38 %	2 33 %	2 22 %	1 8 %	1 100 %
Meget dårlig id,	2 4 %	0 0 %	0 0 %	1 8 %	1 17 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	10 21 %	0 0 %	0 0 %	1 8 %	1 17 %	2 22 %	6 50 %	0 0 %
Respondenter	48 100 %	5 100 %	2 100 %	13 100 %	6 100 %	9 100 %	12 100 %	1 100 %

MEGAFON

Tabel 20b: Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 20	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Ja, altid	413 81 %	65 88 %	96 88 %	87 81 %	82 85 %	46 75 %	35 61 %	2 50 %
Ja, af og til	41 8 %	3 4 %	9 8 %	11 10 %	8 8 %	2 3 %	7 12 %	1 25 %
Ja, men sjældent	15 3 %	1 1 %	1 1 %	5 5 %	3 3 %	2 3 %	3 5 %	0 0 %
Aldrig	24 5 %	3 4 %	1 1 %	3 3 %	2 2 %	6 10 %	9 16 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	2 3 %	2 2 %	1 1 %	1 1 %	5 8 %	3 5 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 21b: Hvor mange personer er der i din husstand?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 21	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
1	106 21 %	15 20 %	13 12 %	9 8 %	17 18 %	17 28 %	34 60 %	1 25 %
2	189 37 %	24 32 %	21 19 %	20 19 %	59 61 %	41 67 %	22 39 %	2 50 %
3	76 15 %	18 24 %	20 18 %	23 21 %	11 11 %	2 3 %	1 2 %	1 25 %
4	97 19 %	11 15 %	38 35 %	39 36 %	8 8 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
5	30 6 %	4 5 %	15 14 %	10 9 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
6	6 1 %	1 1 %	0 0 %	5 5 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Over 6	4 1 %	1 1 %	2 2 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 22b: Alder
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 22	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
16-29	74 15 %	74 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
30-39	109 21 %	0 0 %	109 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
40-49	107 21 %	0 0 %	0 0 %	107 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
50-59	96 19 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	96 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
60-69	61 12 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	61 100 %	0 0 %	0 0 %
70+	57 11 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	57 100 %	0 0 %
Ønsker ikke at svare	4 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	4 100 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 23b: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 23	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Grundskoleniveau	111 22 %	13 18 %	12 11 %	16 15 %	24 25 %	20 33 %	24 42 %	2 50 %
Almen gymnasial uddannelse	44 9 %	23 31 %	5 5 %	7 7 %	5 5 %	2 3 %	2 4 %	0 0 %
Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	148 29 %	16 22 %	31 28 %	32 30 %	30 31 %	18 30 %	20 35 %	1 25 %
Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	72 14 %	11 15 %	22 20 %	21 20 %	11 11 %	6 10 %	1 2 %	0 0 %
Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	73 14 %	9 12 %	21 19 %	20 19 %	15 16 %	5 8 %	3 5 %	0 0 %
Lang videregående uddannelse (over 4 år)	57 11 %	2 3 %	18 17 %	10 9 %	11 11 %	10 16 %	6 11 %	0 0 %
Ønsker ikke at oplyse	3 1 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	1 25 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 24b: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 24	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Under 149.999 Kr	66 13 %	9 12 %	4 4 %	3 3 %	5 5 %	12 20 %	33 58 %	0 0 %
150.000-299.999 Kr	107 21 %	15 20 %	17 16 %	18 17 %	17 18 %	26 43 %	14 25 %	0 0 %
300.000-399.999 Kr	73 14 %	18 24 %	17 16 %	14 13 %	12 13 %	10 16 %	1 2 %	1 25 %
400.000-499.999 Kr	85 17 %	7 9 %	29 27 %	22 21 %	23 24 %	3 5 %	1 2 %	0 0 %
500.000-599.999 Kr	62 12 %	9 12 %	19 17 %	24 22 %	8 8 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %
600.000-699.999 Kr	31 6 %	3 4 %	9 8 %	8 7 %	10 10 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
700.000-799.999 Kr	11 2 %	0 0 %	3 3 %	5 5 %	2 2 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
Mere end 800.000 Kr	26 5 %	3 4 %	6 6 %	10 9 %	6 6 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke/Vil ikke svare	47 9 %	10 14 %	5 5 %	3 3 %	13 14 %	5 8 %	8 14 %	3 75 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 25b: Geografi
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 25	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
Sjælland og øerne	231 45 %	34 46 %	49 45 %	49 46 %	45 47 %	25 41 %	27 47 %	2 50 %
Fyn	44 9 %	9 12 %	7 6 %	8 7 %	9 9 %	5 8 %	6 11 %	0 0 %
Jylland	233 46 %	31 42 %	53 49 %	50 47 %	42 44 %	31 51 %	24 42 %	2 50 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 26b: Undersøglesperiode
Krydset med spørgsmål 22: Alder

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 26	16-29	30-39	40-49	50-59	60-69	70+	Ønsker ikke at svare
10. - 12. februar 2001	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %
Respondenter	508 100 %	74 100 %	109 100 %	107 100 %	96 100 %	61 100 %	57 100 %	4 100 %

MEGAFON

Tabel 1c: Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 1	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
At du ikke længere har behov for det	62 12 %	14 13 %	6 14 %	16 11 %	9 13 %	11 15 %	6 11 %	0 0 %
At det er blevet umoderne	70 14 %	12 11 %	11 25 %	19 13 %	6 8 %	13 18 %	9 16 %	0 0 %
At det er gået i stykker	245 48 %	57 51 %	16 36 %	80 54 %	44 61 %	30 41 %	17 30 %	1 33 %
Ingen af de nævnte	27 5 %	7 6 %	1 2 %	4 3 %	4 6 %	8 11 %	3 5 %	0 0 %
Ved ikke	5 1 %	1 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	1 1 %	1 2 %	1 33 %
Skiller mig aldrig af med møbler	99 19 %	20 18 %	10 23 %	28 19 %	9 13 %	10 14 %	21 37 %	1 33 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 2c: Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 2	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
At de ikke kan istandsættes/repareres	78 25 %	14 20 %	6 22 %	21 21 %	18 36 %	10 23 %	9 35 %	0 0 %
At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret	99 31 %	31 45 %	5 19 %	30 30 %	15 30 %	13 30 %	5 19 %	0 0 %
At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret	21 7 %	4 6 %	3 11 %	8 8 %	2 4 %	2 5 %	1 4 %	1 100 %
At der er andre møbler jeg hellere vil have	105 33 %	17 25 %	13 48 %	33 33 %	14 28 %	17 40 %	11 42 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	10 3 %	3 4 %	0 0 %	6 6 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	2 1 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	315 100 %	69 100 %	27 100 %	99 100 %	50 100 %	43 100 %	26 100 %	1 100 %

MEGAFON

Tabel 3c: Hvor meget måistandsættelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet. Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 3	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
0%-10%	129 25 %	28 25 %	7 16 %	49 33 %	19 26 %	15 21 %	10 18 %	1 33 %
11%-20%	90 18 %	25 23 %	10 23 %	24 16 %	17 24 %	6 8 %	7 12 %	1 33 %
21%-30%	88 17 %	16 14 %	11 25 %	23 16 %	12 17 %	14 19 %	12 21 %	0 0 %
31%-40%	22 4 %	2 2 %	3 7 %	6 4 %	4 6 %	5 7 %	2 4 %	0 0 %
41%-50%	60 12 %	11 10 %	2 5 %	14 9 %	10 14 %	11 15 %	12 21 %	0 0 %
51%-60%	10 2 %	1 1 %	2 5 %	2 1 %	2 3 %	3 4 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	4 1 %	0 0 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	6 1 %	3 3 %	1 2 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
81%-90%	2 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
91%-100%	14 3 %	1 1 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	6 8 %	5 9 %	0 0 %
Ved ikke	83 16 %	23 21 %	6 14 %	28 19 %	7 10 %	11 15 %	7 12 %	1 33 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 4c: Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er sådan typiske? Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 4	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
At du ikke længere har behov for den	27 5 %	8 7 %	3 7 %	6 4 %	3 4 %	2 3 %	4 7 %	1 33 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	86 17 %	14 13 %	12 27 %	26 18 %	17 24 %	7 10 %	10 18 %	0 0 %
At det er gået i stykker	351 69 %	76 68 %	26 59 %	103 70 %	47 65 %	57 78 %	40 70 %	2 67 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	3 3 %	1 2 %	5 3 %	4 6 %	2 3 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	2 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer	26 5 %	9 8 %	2 5 %	8 5 %	1 1 %	4 5 %	2 4 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 5c: Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret? Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 5	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
At de ikke kan reparereres	47 13 %	12 16 %	2 8 %	14 14 %	4 9 %	5 9 %	10 25 %	0 0 %
At de er for dyre at få repareret	211 60 %	44 58 %	15 58 %	56 54 %	36 77 %	37 65 %	21 53 %	2 100 %
At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret	14 4 %	2 3 %	1 4 %	4 4 %	1 2 %	2 4 %	4 10 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	68 19 %	13 17 %	8 31 %	26 25 %	6 13 %	11 19 %	4 10 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	7 2 %	2 3 %	0 0 %	3 3 %	0 0 %	2 4 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	4 1 %	3 4 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 3 %	0 0 %
Respondenter	351 100 %	76 100 %	26 100 %	103 100 %	47 100 %	57 100 %	40 100 %	2 100 %

MEGAFON

Tabel 6c: Hvor meget måreparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer. Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 6	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
0%-10%	176 35 %	45 41 %	13 30 %	58 39 %	23 32 %	22 30 %	14 25 %	1 33 %
11%-20%	117 23 %	24 22 %	12 27 %	31 21 %	22 31 %	13 18 %	13 23 %	2 67 %
21%-30%	90 18 %	18 16 %	7 16 %	22 15 %	10 14 %	21 29 %	12 21 %	0 0 %
31%-40%	23 5 %	2 2 %	2 5 %	7 5 %	6 8 %	1 1 %	5 9 %	0 0 %
41%-50%	35 7 %	3 3 %	0 0 %	11 7 %	6 8 %	6 8 %	9 16 %	0 0 %
51%-60%	5 1 %	0 0 %	1 2 %	1 1 %	2 3 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
61%-70%	2 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	59 12 %	18 16 %	8 18 %	18 12 %	3 4 %	9 12 %	3 5 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 7c: Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 7	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
At du ikke længere har behov for det	21 4 %	7 6 %	1 2 %	5 3 %	3 4 %	1 1 %	4 7 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	129 25 %	15 14 %	17 39 %	39 26 %	17 24 %	22 30 %	19 33 %	0 0 %
At det er gået i stykker	307 60 %	72 65 %	22 50 %	91 61 %	46 64 %	44 60 %	31 54 %	1 33 %
Ingen af de nævnte	7 1 %	3 3 %	0 0 %	2 1 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	6 1 %	1 1 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	2 67 %
Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter	38 7 %	13 12 %	3 7 %	10 7 %	6 8 %	4 5 %	2 4 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 8c: Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 8	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
At de ikke kan repareres	47 15 %	14 19 %	3 14 %	13 14 %	6 13 %	5 11 %	6 19 %	0 0 %
At de er for dyre at få repareret	178 58 %	43 60 %	13 59 %	50 55 %	28 61 %	25 57 %	18 58 %	1 100 %
At de er besværligt at få repareret	20 7 %	7 10 %	3 14 %	5 5 %	3 7 %	1 2 %	1 3 %	0 0 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	50 16 %	5 7 %	3 14 %	20 22 %	8 17 %	9 20 %	5 16 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	9 3 %	2 3 %	0 0 %	3 3 %	1 2 %	3 7 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	3 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	1 3 %	0 0 %
Respondenter	307 100 %	72 100 %	22 100 %	91 100 %	46 100 %	44 100 %	31 100 %	1 100 %

MEGAFON

Tabel 9c: Hvor meget måreparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 9	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
0%-10%	194 38 %	54 49 %	12 27 %	63 43 %	26 36 %	22 30 %	17 30 %	0 0 %
11%-20%	111 22 %	24 22 %	12 27 %	26 18 %	20 28 %	13 18 %	14 25 %	2 67 %
21%-30%	79 16 %	6 5 %	8 18 %	23 16 %	13 18 %	21 29 %	8 14 %	0 0 %
31%-40%	23 5 %	2 2 %	2 5 %	8 5 %	4 6 %	4 5 %	3 5 %	0 0 %
41%-50%	34 7 %	5 5 %	2 5 %	9 6 %	2 3 %	8 11 %	8 14 %	0 0 %
51%-60%	4 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	3 4 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %
61%-70%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	61 12 %	20 18 %	7 16 %	19 13 %	3 4 %	5 7 %	6 11 %	1 33 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 10c: Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?

Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 10	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Afleverer det til genbrug/storskrald	279 55 %	53 48 %	23 52 %	91 61 %	45 63 %	37 51 %	29 51 %	1 33 %
Sælger det/forærer det væk	180 35 %	45 41 %	16 36 %	42 28 %	26 36 %	27 37 %	23 40 %	1 33 %
Får forhandler/transportør til at tage det med retur	28 6 %	9 8 %	3 7 %	9 6 %	1 1 %	3 4 %	3 5 %	0 0 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	3 3 %	1 2 %	5 3 %	0 0 %	4 5 %	2 4 %	1 33 %
Ved ikke	5 1 %	1 1 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 11c: Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 11	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	109 21 %	15 14 %	7 16 %	38 26 %	21 29 %	16 22 %	12 21 %	0 0 %
Det havde affektionsværdi	138 27 %	26 23 %	14 32 %	32 22 %	21 29 %	22 30 %	23 40 %	0 0 %
Det var nemt at få det repareret	66 13 %	12 11 %	3 7 %	16 11 %	16 22 %	10 14 %	9 16 %	0 0 %
Andet	4 1 %	1 1 %	0 0 %	2 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	31 6 %	12 11 %	5 11 %	5 3 %	1 1 %	5 7 %	1 2 %	2 67 %
Har ikke fået noget repareret	169 33 %	47 42 %	14 32 %	57 39 %	18 25 %	19 26 %	13 23 %	1 33 %
Gratis reparation/Garanti	5 1 %	1 1 %	1 2 %	2 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
Svar i alt	522 103 %	114 103 %	44 100 %	152 103 %	77 107 %	74 101 %	58 102 %	3 100 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Note: Multiple besvarelser forekommer

Tabel 12c: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber møbler?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 12	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget stor sammenhæng	86 17 %	11 10 %	10 23 %	32 22 %	13 18 %	14 19 %	5 9 %	1 33 %
Stor sammenhæng	291 57 %	54 49 %	26 59 %	78 53 %	42 58 %	47 64 %	42 74 %	2 67 %
Hverken/eller	55 11 %	22 20 %	3 7 %	17 11 %	6 8 %	5 7 %	2 4 %	0 0 %
Lille sammenhæng	48 9 %	14 13 %	3 7 %	11 7 %	9 13 %	4 5 %	7 12 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	9 2 %	3 3 %	0 0 %	2 1 %	1 1 %	2 3 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	19 4 %	7 6 %	2 5 %	8 5 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 13c: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 13	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget stor sammenhæng	50 10 %	7 6 %	3 7 %	13 9 %	11 15 %	9 12 %	6 11 %	1 33 %
Stor sammenhæng	283 56 %	48 43 %	26 59 %	97 66 %	41 57 %	40 55 %	29 51 %	2 67 %
Hverken/eller	68 13 %	25 23 %	6 14 %	15 10 %	9 13 %	6 8 %	7 12 %	0 0 %
Lille sammenhæng	68 13 %	18 16 %	7 16 %	13 9 %	9 13 %	11 15 %	10 18 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	11 2 %	3 3 %	1 2 %	3 2 %	0 0 %	3 4 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	28 6 %	10 9 %	1 2 %	7 5 %	2 3 %	4 5 %	4 7 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 14c: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 14	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget stor sammenhæng	45 9 %	7 6 %	4 9 %	13 9 %	8 11 %	7 10 %	5 9 %	1 33 %
Stor sammenhæng	234 46 %	42 38 %	15 34 %	81 55 %	35 49 %	35 48 %	24 42 %	2 67 %
Hverken/eller	74 15 %	22 20 %	7 16 %	20 14 %	9 13 %	10 14 %	6 11 %	0 0 %
Lille sammenhæng	100 20 %	23 21 %	12 27 %	23 16 %	14 19 %	14 19 %	14 25 %	0 0 %
Meget lille sammenhæng	23 5 %	5 5 %	2 5 %	6 4 %	2 3 %	6 8 %	2 4 %	0 0 %
Ved ikke	32 6 %	12 11 %	4 9 %	5 3 %	4 6 %	1 1 %	6 11 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 15c: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 15	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget sandsynligt	71 14 %	15 14 %	10 23 %	20 14 %	10 14 %	10 14 %	6 11 %	0 0 %
Sandsynligt	178 35 %	33 30 %	15 34 %	53 36 %	28 39 %	27 37 %	22 39 %	0 0 %
Hverken/eller	11 2 %	0 0 %	1 2 %	4 3 %	5 7 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	142 28 %	31 28 %	14 32 %	35 24 %	19 26 %	24 33 %	18 32 %	1 33 %
Meget usandsynligt	102 20 %	31 28 %	4 9 %	35 24 %	8 11 %	11 15 %	11 19 %	2 67 %
Ved ikke	4 1 %	1 1 %	0 0 %	1 1 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 16c: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 16	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget sandsynligt	10 2 %	2 2 %	1 2 %	6 4 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %
Sandsynligt	65 13 %	12 11 %	12 27 %	19 13 %	10 14 %	5 7 %	7 12 %	0 0 %
Hverken/eller	15 3 %	4 4 %	0 0 %	5 3 %	2 3 %	2 3 %	2 4 %	0 0 %
Usandsynligt	188 37 %	43 39 %	16 36 %	44 30 %	33 46 %	31 42 %	20 35 %	1 33 %
Meget usandsynligt	227 45 %	48 43 %	15 34 %	74 50 %	26 36 %	34 47 %	28 49 %	2 67 %
Ved ikke	3 1 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 17c: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.? Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 17	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget sandsynligt	20 4 %	5 5 %	1 2 %	8 5 %	2 3 %	3 4 %	1 2 %	0 0 %
Sandsynligt	97 19 %	18 16 %	10 23 %	32 22 %	14 19 %	11 15 %	12 21 %	0 0 %
Hverken/eller	15 3 %	2 2 %	2 5 %	1 1 %	6 8 %	4 5 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	181 36 %	42 38 %	16 36 %	47 32 %	23 32 %	30 41 %	22 39 %	1 33 %
Meget usandsynligt	193 38 %	43 39 %	15 34 %	59 40 %	27 38 %	25 34 %	22 39 %	2 67 %
Ved ikke	2 0 %	1 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 18c: Ville du se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen? Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 18	Grundskoleniveau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget god ide	147 29 %	24 22 %	18 41 %	40 27 %	22 31 %	26 36 %	16 28 %	1 33 %
God id,	270 53 %	55 50 %	22 50 %	80 54 %	41 57 %	36 49 %	36 63 %	0 0 %
Hverken/eller	43 8 %	11 10 %	0 0 %	15 10 %	8 11 %	7 10 %	0 0 %	2 67 %
Dårlig id,	25 5 %	9 8 %	3 7 %	8 5 %	1 1 %	2 3 %	2 4 %	0 0 %
Meget dårlig id,	8 2 %	4 4 %	0 0 %	2 1 %	0 0 %	1 1 %	1 2 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	8 7 %	1 2 %	3 2 %	0 0 %	1 1 %	2 4 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 19c: Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 19	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Meget god id,	4 8 %	2 10 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 50 %	0 0 %	0-
God id,	15 31 %	4 19 %	2 50 %	4 31 %	1 100 %	2 50 %	2 40 %	0-
Hverken/eller	3 6 %	2 10 %	0 0 %	1 8 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0-
Dårlig id,	14 29 %	5 24 %	2 50 %	5 38 %	0 0 %	0 0 %	2 40 %	0-
Meget dårlig id,	2 4 %	1 5 %	0 0 %	1 8 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0-
Ved ikke	10 21 %	7 33 %	0 0 %	2 15 %	0 0 %	0 0 %	1 20 %	0-
Respondenter	48 100 %	21 100 %	4 100 %	13 100 %	1 100 %	4 100 %	5 100 %	0-

MEGAFON

Tabel 20c: Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 20	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Ja, altid	413 81 %	76 68 %	36 82 %	115 78 %	65 90 %	67 92 %	51 89 %	3 100 %
Ja, af og til	41 8 %	6 5 %	4 9 %	20 14 %	4 6 %	4 5 %	3 5 %	0 0 %
Ja, men sjældent	15 3 %	6 5 %	1 2 %	5 3 %	1 1 %	1 1 %	1 2 %	0 0 %
Aldrig	24 5 %	16 14 %	1 2 %	4 3 %	0 0 %	1 1 %	2 4 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	7 6 %	2 5 %	4 3 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 21c: Hvor mange personer er der i din husstand?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 21	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
1	106 21 %	34 31 %	8 18 %	36 24 %	5 7 %	10 14 %	12 21 %	1 33 %
2	189 37 %	48 43 %	20 45 %	55 37 %	20 28 %	25 34 %	20 35 %	1 33 %
3	76 15 %	10 9 %	6 14 %	23 16 %	16 22 %	10 14 %	11 19 %	0 0 %
4	97 19 %	9 8 %	7 16 %	24 16 %	23 32 %	23 32 %	10 18 %	1 33 %
5	30 6 %	5 5 %	2 5 %	9 6 %	7 10 %	5 7 %	2 4 %	0 0 %
6	6 1 %	2 2 %	1 2 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	2 4 %	0 0 %
Over 6	4 1 %	3 3 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 22c: Alder
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 22	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
16-29	74 15 %	13 12 %	23 52 %	16 11 %	11 15 %	9 12 %	2 4 %	0 0 %
30-39	109 21 %	12 11 %	5 11 %	31 21 %	22 31 %	21 29 %	18 32 %	0 0 %
40-49	107 21 %	16 14 %	7 16 %	32 22 %	21 29 %	20 27 %	10 18 %	1 33 %
50-59	96 19 %	24 22 %	5 11 %	30 20 %	11 15 %	15 21 %	11 19 %	0 0 %
60-69	61 12 %	20 18 %	2 5 %	18 12 %	6 8 %	5 7 %	10 18 %	0 0 %
70+	57 11 %	24 22 %	2 5 %	20 14 %	1 1 %	3 4 %	6 11 %	1 33 %
Ønsker ikke at svare	4 1 %	2 2 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 33 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 23c: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 23	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Grundskoleniveau	111 22 %	111 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Almen gymnasial uddannelse	44 9 %	0 0 %	44 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	148 29 %	0 0 %	0 0 %	148 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	72 14 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	72 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	73 14 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	73 100 %	0 0 %	0 0 %
Lang videregående uddannelse (over 4 år)	57 11 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	57 100 %	0 0 %
Ønsker ikke at oplyse	3 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	3 100 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 24c: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?
Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 24	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Under 149.999 Kr	66 13 %	28 25 %	5 11 %	17 11 %	2 3 %	7 10 %	6 11 %	1 33 %
150.000-299.999 Kr	107 21 %	32 29 %	10 23 %	34 23 %	15 21 %	11 15 %	5 9 %	0 0 %
300.000-399.999 Kr	73 14 %	13 12 %	9 20 %	24 16 %	10 14 %	6 8 %	11 19 %	0 0 %
400.000-499.999 Kr	85 17 %	8 7 %	11 25 %	34 23 %	14 19 %	14 19 %	4 7 %	0 0 %
500.000-599.999 Kr	62 12 %	5 5 %	2 5 %	17 11 %	15 21 %	17 23 %	6 11 %	0 0 %
600.000-699.999 Kr	31 6 %	3 3 %	2 5 %	6 4 %	7 10 %	3 4 %	10 18 %	0 0 %
700.000-799.999 Kr	11 2 %	0 0 %	0 0 %	3 2 %	2 3 %	3 4 %	3 5 %	0 0 %
Mere end 800.000 Kr	26 5 %	2 2 %	2 5 %	2 1 %	3 4 %	8 11 %	9 16 %	0 0 %
Ved ikke/Vil ikke svare	47 9 %	20 18 %	3 7 %	11 7 %	4 6 %	4 5 %	3 5 %	2 67 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 25c: Geografi

Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 25	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
Sjælland og øerne	231 45 %	39 35 %	24 55 %	57 39 %	34 47 %	39 53 %	35 61 %	3 100 %
Fyn	44 9 %	9 8 %	4 9 %	19 13 %	5 7 %	4 5 %	3 5 %	0 0 %
Jylland	233 46 %	63 57 %	16 36 %	72 49 %	33 46 %	30 41 %	19 33 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 26c: Undersøglesperiode

Krydset med spørgsmål 23: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 26	Grundskoleniv eau	Almen gymnasial uddannelse	Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	Kortere videregående uddannelse (2- 3 år)	Mellemlang videregående uddannelse (3- 4 år)	Lang videregående uddannelse (over 4 år)	Ønsker ikke at oplyse
10. - 12. februar 2001	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %
Respondenter	508 100 %	111 100 %	44 100 %	148 100 %	72 100 %	73 100 %	57 100 %	3 100 %

MEGAFON

Tabel 1d: Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 1	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
At du ikke længere har behov for det	62 12 %	5 8 %	20 19 %	8 11 %	8 9 %	7 11 %	5 16 %	2 18 %	3 12 %	4 9 %
At det er blevet umoderne	70 14 %	8 12 %	7 7 %	12 16 %	16 19 %	10 16 %	7 23 %	2 18 %	5 19 %	3 6 %
At det er gået i stykker	245 48 %	26 39 %	53 50 %	34 47 %	48 56 %	31 50 %	13 42 %	4 36 %	10 38 %	26 55 %
Ingen af de nævnte	27 5 %	4 6 %	6 6 %	4 5 %	4 5 %	4 6 %	1 3 %	0 0 %	2 8 %	2 4 %
Ved ikke	5 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 4 %
Skiller mig aldrig af med møbler	99 19 %	22 33 %	21 20 %	15 21 %	8 9 %	9 15 %	5 16 %	3 27 %	6 23 %	10 21 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 2d: Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 2	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
At de ikke kan istandsættes/reparereres	78 25 %	6 18 %	17 28 %	11 24 %	17 27 %	9 22 %	6 30 %	3 50 %	2 13 %	7 24 %
At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret	99 31 %	17 50 %	23 38 %	9 20 %	18 28 %	12 29 %	6 30 %	1 17 %	3 20 %	10 34 %
At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret	21 7 %	4 12 %	4 7 %	5 11 %	1 2 %	2 5 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %	4 14 %
At der er andre møbler jeg hellere vil have	105 33 %	5 15 %	15 25 %	19 41 %	23 36 %	17 41 %	8 40 %	1 17 %	10 67 %	7 24 %
Ingen af de nævnte	10 3 %	2 6 %	1 2 %	2 4 %	4 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 3 %
Ved ikke	2 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	315 100 %	34 100 %	60 100 %	46 100 %	64 100 %	41 100 %	20 100 %	6 100 %	15 100 %	29 100 %

MEGAFON



Tabel 3d: Hvor meget måistandsættelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet.
Krydset med spørgsmå 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 3	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
0%-10%	129 25 %	18 27 %	29 27 %	19 26 %	24 28 %	15 24 %	5 16 %	3 27 %	4 15 %	12 26 %
11%-20%	90 18 %	6 9 %	20 19 %	14 19 %	18 21 %	6 10 %	10 32 %	2 18 %	3 12 %	11 23 %
21%-30%	88 17 %	7 11 %	17 16 %	10 14 %	18 21 %	16 26 %	4 13 %	3 27 %	8 31 %	5 11 %
31%-40%	22 4 %	3 5 %	5 5 %	7 10 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	4 9 %
41%-50%	60 12 %	8 12 %	13 12 %	7 10 %	8 9 %	8 13 %	8 26 %	1 9 %	3 12 %	4 9 %
51%-60%	10 2 %	1 2 %	1 1 %	2 3 %	0 0 %	4 6 %	1 3 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
61%-70%	4 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 2 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
71%-80%	6 1 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 3 %	1 9 %	1 4 %	1 2 %
81%-90%	2 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
91%-100%	14 3 %	2 3 %	3 3 %	1 1 %	2 2 %	3 5 %	2 6 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
Ved ikke	83 16 %	20 30 %	17 16 %	13 18 %	13 15 %	7 11 %	0 0 %	1 9 %	2 8 %	10 21 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 4d: Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er såden typiske?
Krydset med spørgsmå 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 4	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
At du ikke længere har behov for den	27 5 %	9 14 %	5 5 %	3 4 %	2 2 %	3 5 %	0 0 %	3 27 %	0 0 %	2 4 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	86 17 %	8 12 %	18 17 %	15 21 %	15 18 %	9 15 %	6 19 %	1 9 %	7 27 %	7 15 %
At det er gået i stykker	351 69 %	35 53 %	76 71 %	50 68 %	61 72 %	46 74 %	23 74 %	7 64 %	18 69 %	35 74 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	3 5 %	2 2 %	5 7 %	2 2 %	2 3 %	2 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	2 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %
Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer	26 5 %	11 17 %	6 6 %	0 0 %	4 5 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	2 4 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON



Tabel 5d: Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 5	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
At de ikke kan reparereres	47 13 %	3 9 %	14 18 %	10 20 %	5 8 %	6 13 %	1 4 %	0 0 %	2 11 %	6 17 %
At de er for dyre at få repareret	211 60 %	20 57 %	45 59 %	27 54 %	38 62 %	27 59 %	16 70 %	5 71 %	11 61 %	22 63 %
At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret	14 4 %	1 3 %	0 0 %	1 2 %	4 7 %	3 7 %	2 9 %	0 0 %	1 6 %	2 6 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	68 19 %	8 23 %	15 20 %	10 20 %	14 23 %	8 17 %	4 17 %	1 14 %	3 17 %	5 14 %
Ingen af de nævnte	7 2 %	2 6 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	1 14 %	1 6 %	0 0 %
Ved ikke	4 1 %	1 3 %	0 0 %	2 4 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	351 100 %	35 100 %	76 100 %	50 100 %	61 100 %	46 100 %	23 100 %	7 100 %	18 100 %	35 100 %

MEGAFON

Tabel 6d: Hvor meget måreparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer.
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 6	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
0%-10%	176 35 %	21 32 %	42 39 %	27 37 %	34 40 %	20 32 %	8 26 %	3 27 %	9 35 %	12 26 %
11%-20%	117 23 %	14 21 %	20 19 %	19 26 %	21 25 %	15 24 %	11 35 %	4 36 %	2 8 %	11 23 %
21%-30%	90 18 %	8 12 %	18 17 %	13 18 %	15 18 %	12 19 %	6 19 %	1 9 %	9 35 %	8 17 %
31%-40%	23 5 %	1 2 %	5 5 %	3 4 %	1 1 %	6 10 %	3 10 %	0 0 %	2 8 %	2 4 %
41%-50%	35 7 %	2 3 %	9 8 %	5 7 %	6 7 %	6 10 %	3 10 %	1 9 %	1 4 %	2 4 %
51%-60%	5 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	1 9 %	1 4 %	0 0 %
61%-70%	2 0 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	59 12 %	19 29 %	10 9 %	6 8 %	6 7 %	3 5 %	0 0 %	1 9 %	2 8 %	12 26 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON



Tabel 7d: Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmå 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 7	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
At du ikke længere har behov for det	21 4 %	5 8 %	6 6 %	4 5 %	1 1 %	1 2 %	0 0 %	1 9 %	0 0 %	3 6 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	129 25 %	13 20 %	22 21 %	16 22 %	32 38 %	13 21 %	11 35 %	3 27 %	11 42 %	8 17 %
At det er gået i stykker	307 60 %	35 53 %	66 62 %	45 62 %	48 56 %	43 69 %	20 65 %	6 55 %	14 54 %	30 64 %
Ingen af de nævnte	7 1 %	2 3 %	2 2 %	1 1 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	6 1 %	1 2 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	3 6 %
Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter	38 7 %	10 15 %	11 10 %	6 8 %	4 5 %	3 5 %	0 0 %	1 9 %	0 0 %	3 6 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 8d: Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret?
Krydset med spørgsmå 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 8	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
At de ikke kan repareres	47 15 %	8 23 %	15 23 %	5 11 %	3 6 %	4 9 %	4 20 %	0 0 %	1 7 %	7 23 %
At de er for dyre at få repareret	178 58 %	20 57 %	40 61 %	27 60 %	27 56 %	25 58 %	12 60 %	3 50 %	8 57 %	16 53 %
At de er besværligt at få repareret	20 7 %	1 3 %	3 5 %	4 9 %	3 6 %	4 9 %	1 5 %	0 0 %	1 7 %	3 10 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	50 16 %	3 9 %	8 12 %	6 13 %	12 25 %	8 19 %	3 15 %	3 50 %	3 21 %	4 13 %
Ingen af de nævnte	9 3 %	2 6 %	0 0 %	3 7 %	2 4 %	2 5 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	3 1 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 7 %	0 0 %
Respondenter	307 100 %	35 100 %	66 100 %	45 100 %	48 100 %	43 100 %	20 100 %	6 100 %	14 100 %	30 100 %

MEGAFON



Tabel 9d: Hvor meget måreparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 9	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
0%-10%	194 38 %	31 47 %	44 41 %	28 38 %	30 35 %	22 35 %	9 29 %	4 36 %	8 31 %	18 38 %
11%-20%	111 22 %	6 9 %	24 22 %	20 27 %	24 28 %	13 21 %	7 23 %	3 27 %	4 15 %	10 21 %
21%-30%	79 16 %	8 12 %	16 15 %	8 11 %	17 20 %	12 19 %	7 23 %	1 9 %	7 27 %	3 6 %
31%-40%	23 5 %	2 3 %	4 4 %	5 7 %	2 2 %	3 5 %	2 6 %	1 9 %	2 8 %	2 4 %
41%-50%	34 7 %	2 3 %	6 6 %	5 7 %	4 5 %	7 11 %	5 16 %	0 0 %	2 8 %	3 6 %
51%-60%	4 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
61%-70%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 9 %	0 0 %	0 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	61 12 %	17 26 %	11 10 %	7 10 %	8 9 %	3 5 %	1 3 %	1 9 %	2 8 %	11 23 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 10d: Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?

Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 10	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Aflleverer det til genbrug/storskrald	279 55 %	26 39 %	60 56 %	43 59 %	52 61 %	43 69 %	9 29 %	7 64 %	14 54 %	25 53 %
Sælger det/forærer det væk	180 35 %	30 45 %	36 34 %	25 34 %	29 34 %	14 23 %	18 58 %	4 36 %	9 35 %	15 32 %
Får forhandler/transportør til at tage det med retur	28 6 %	6 9 %	8 7 %	4 5 %	2 2 %	3 5 %	2 6 %	0 0 %	1 4 %	2 4 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	3 5 %	3 3 %	1 1 %	2 2 %	2 3 %	1 3 %	0 0 %	1 4 %	3 6 %
Ved ikke	5 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 3 %	0 0 %	1 4 %	2 4 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON



Tabel 11d: Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 11	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	109 21 %	6 9 %	21 20 %	23 32 %	15 18 %	19 31 %	8 26 %	4 36 %	5 19 %	8 17 %
Det havde affektionsværdi	138 27 %	19 29 %	34 32 %	15 21 %	18 21 %	18 29 %	11 35 %	3 27 %	8 31 %	12 26 %
Det var nemt at få det repareret	66 13 %	7 11 %	15 14 %	10 14 %	14 16 %	8 13 %	8 26 %	1 9 %	1 4 %	2 4 %
Andet	4 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
Ved ikke	31 6 %	6 9 %	5 5 %	6 8 %	3 4 %	4 6 %	0 0 %	0 0 %	2 8 %	5 11 %
Har ikke fået noget repareret	169 33 %	29 44 %	35 33 %	22 30 %	33 39 %	14 23 %	5 16 %	3 27 %	8 31 %	20 43 %
Gratis reparation/Garanti	5 1 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	2 2 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
Svar i alt	522 103 %	67 102 %	112 105 %	76 104 %	87 102 %	64 103 %	32 103 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Note: Multiple besvarelser forekommer

Tabel 12d: Er det dit overordnede indtryk, at der er en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber møbler?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 12	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget stor sammenhæng	86 17 %	7 11 %	22 21 %	15 21 %	14 16 %	10 16 %	4 13 %	3 27 %	7 27 %	4 9 %
Stor sammenhæng	291 57 %	41 62 %	56 52 %	37 51 %	52 61 %	38 61 %	21 68 %	5 45 %	15 58 %	26 55 %
Hverken/eller	55 11 %	9 14 %	13 12 %	7 10 %	11 13 %	7 11 %	2 6 %	1 9 %	0 0 %	5 11 %
Lille sammenhæng	48 9 %	4 6 %	11 10 %	11 15 %	7 8 %	4 6 %	3 10 %	0 0 %	4 15 %	4 9 %
Meget lille sammenhæng	9 2 %	1 2 %	2 2 %	1 1 %	1 1 %	1 2 %	1 3 %	1 9 %	0 0 %	1 2 %
Ved ikke	19 4 %	4 6 %	3 3 %	2 3 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	1 9 %	0 0 %	7 15 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 13d: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 13	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget stor sammenhæng	50 10 %	6 9 %	12 11 %	11 15 %	4 5 %	6 10 %	3 10 %	3 27 %	3 12 %	2 4 %
Stor sammenhæng	283 56 %	31 47 %	63 59 %	41 56 %	57 67 %	32 52 %	12 39 %	7 64 %	12 46 %	28 60 %
Hverken/eller	68 13 %	11 17 %	20 19 %	7 10 %	9 11 %	6 10 %	4 13 %	0 0 %	4 15 %	7 15 %
Lille sammenhæng	68 13 %	6 9 %	7 7 %	10 14 %	11 13 %	11 18 %	9 29 %	1 9 %	6 23 %	7 15 %
Meget lille sammenhæng	11 2 %	1 2 %	2 2 %	2 3 %	0 0 %	5 8 %	1 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	28 6 %	11 17 %	3 3 %	2 3 %	4 5 %	2 3 %	2 6 %	0 0 %	1 4 %	3 6 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 14d: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 14	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget stor sammenhæng	45 9 %	6 9 %	8 7 %	9 12 %	7 8 %	4 6 %	3 10 %	3 27 %	3 12 %	2 4 %
Stor sammenhæng	234 46 %	27 41 %	50 47 %	37 51 %	42 49 %	25 40 %	15 48 %	2 18 %	11 42 %	25 53 %
Hverken/eller	74 15 %	11 17 %	21 20 %	10 14 %	14 16 %	10 16 %	1 3 %	2 18 %	2 8 %	3 6 %
Lille sammenhæng	100 20 %	9 14 %	23 21 %	12 16 %	17 20 %	13 21 %	9 29 %	3 27 %	6 23 %	8 17 %
Meget lille sammenhæng	23 5 %	3 5 %	5 5 %	4 5 %	1 1 %	8 13 %	1 3 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
Ved ikke	32 6 %	10 15 %	0 0 %	1 1 %	4 5 %	2 3 %	2 6 %	1 9 %	3 12 %	9 19 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 15d: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 15	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget sandsynligt	71 14 %	11 17 %	16 15 %	14 19 %	10 12 %	7 11 %	5 16 %	2 18 %	3 12 %	3 6 %
Sandsynligt	178 35 %	17 26 %	41 38 %	25 34 %	35 41 %	20 32 %	12 39 %	4 36 %	8 31 %	16 34 %
Hverken/eller	11 2 %	0 0 %	6 6 %	2 3 %	2 2 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Usandsynligt	142 28 %	20 30 %	19 18 %	19 26 %	22 26 %	23 37 %	10 32 %	4 36 %	8 31 %	17 36 %
Meget usandsynligt	102 20 %	17 26 %	25 23 %	13 18 %	15 18 %	9 15 %	4 13 %	1 9 %	7 27 %	11 23 %
Ved ikke	4 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	2 3 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 16d: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 16	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget sandsynligt	10 2 %	1 2 %	1 1 %	4 5 %	3 4 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Sandsynligt	65 13 %	5 8 %	16 15 %	12 16 %	10 12 %	7 11 %	5 16 %	1 9 %	3 12 %	6 13 %
Hverken/eller	15 3 %	1 2 %	8 7 %	1 1 %	0 0 %	2 3 %	0 0 %	1 9 %	0 0 %	2 4 %
Usandsynligt	188 37 %	23 35 %	28 26 %	28 38 %	38 45 %	25 40 %	13 42 %	3 27 %	9 35 %	21 45 %
Meget usandsynligt	227 45 %	35 53 %	54 50 %	28 38 %	33 39 %	27 44 %	13 42 %	6 55 %	14 54 %	17 36 %
Ved ikke	3 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 17d: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 17	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget sandsynligt	20 4 %	3 5 %	5 5 %	4 5 %	2 2 %	3 5 %	2 6 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %
Sandsynligt	97 19 %	13 20 %	14 13 %	17 23 %	22 26 %	14 23 %	4 13 %	3 27 %	1 4 %	9 19 %
Hverken/eller	15 3 %	1 2 %	7 7 %	0 0 %	3 4 %	3 5 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 2 %
Usandsynligt	181 36 %	23 35 %	33 31 %	27 37 %	30 35 %	21 34 %	15 48 %	4 36 %	10 38 %	18 38 %
Meget usandsynligt	193 38 %	25 38 %	47 44 %	25 34 %	28 33 %	21 34 %	10 32 %	4 36 %	15 58 %	18 38 %
Ved ikke	2 0 %	1 2 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON



Tabel 18d: Ville du se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 18	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget god ide	147 29 %	13 20 %	38 36 %	24 33 %	25 29 %	17 27 %	9 29 %	5 45 %	9 35 %	7 15 %
God id,	270 53 %	34 52 %	52 49 %	38 52 %	48 56 %	33 53 %	19 61 %	4 36 %	13 50 %	29 62 %
Hverken/eller	43 8 %	7 11 %	9 8 %	7 10 %	7 8 %	6 10 %	1 3 %	1 9 %	2 8 %	3 6 %
Dårlig id,	25 5 %	3 5 %	3 3 %	3 4 %	3 4 %	5 8 %	1 3 %	1 9 %	1 4 %	5 11 %
Meget dårlig id,	8 2 %	1 2 %	3 3 %	0 0 %	1 1 %	1 2 %	1 3 %	0 0 %	1 4 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	8 12 %	2 2 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	3 6 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 19d: Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 19	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Meget god id,	4 8 %	1 8 %	1 13 %	0 0 %	0 0 %	2 33 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
God id,	15 31 %	4 33 %	3 38 %	1 25 %	2 40 %	2 33 %	1 50 %	0 0 %	0 0 %	2 25 %
Hverken/eller	3 6 %	0 0 %	2 25 %	1 25 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Dårlig id,	14 29 %	1 8 %	1 13 %	2 50 %	2 40 %	1 17 %	1 50 %	1 100 %	1 50 %	4 50 %
Meget dårlig id,	2 4 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 20 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 50 %	0 0 %
Ved ikke	10 21 %	6 50 %	1 13 %	0 0 %	0 0 %	1 17 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 25 %
Respondenter	48 100 %	12 100 %	8 100 %	4 100 %	5 100 %	6 100 %	2 100 %	1 100 %	2 100 %	8 100 %

MEGAFON

Tabel 20d: Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 20	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Ja, altid	413 81 %	41 62 %	85 79 %	58 79 %	72 85 %	51 82 %	31 100 %	11 100 %	25 96 %	39 83 %
Ja, af og til	41 8 %	5 8 %	7 7 %	10 14 %	9 11 %	6 10 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	3 6 %
Ja, men sjældent	15 3 %	6 9 %	3 3 %	1 1 %	2 2 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 4 %
Aldrig	24 5 %	10 15 %	7 7 %	1 1 %	2 2 %	4 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	15 3 %	4 6 %	5 5 %	3 4 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	3 6 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 21d: Hvor mange personer er der i din husstand?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 21	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
1	106 21 %	46 70 %	38 36 %	10 14 %	4 5 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	8 17 %
2	189 37 %	19 29 %	51 48 %	30 41 %	34 40 %	15 24 %	8 26 %	4 36 %	7 27 %	21 45 %
3	76 15 %	1 2 %	10 9 %	14 19 %	17 20 %	13 21 %	8 26 %	0 0 %	7 27 %	6 13 %
4	97 19 %	0 0 %	6 6 %	12 16 %	25 29 %	27 44 %	11 35 %	3 27 %	6 23 %	7 15 %
5	30 6 %	0 0 %	1 1 %	5 7 %	3 4 %	7 11 %	4 13 %	3 27 %	5 19 %	2 4 %
6	6 1 %	0 0 %	1 1 %	1 1 %	2 2 %	0 0 %	0 0 %	1 9 %	0 0 %	1 2 %
Over 6	4 1 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	1 4 %	2 4 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 22d: Alder

Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 22	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
16-29	74 15 %	9 14 %	15 14 %	18 25 %	7 8 %	9 15 %	3 10 %	0 0 %	3 12 %	10 21 %
30-39	109 21 %	4 6 %	17 16 %	17 23 %	29 34 %	19 31 %	9 29 %	3 27 %	6 23 %	5 11 %
40-49	107 21 %	3 5 %	18 17 %	14 19 %	22 26 %	24 39 %	8 26 %	5 45 %	10 38 %	3 6 %
50-59	96 19 %	5 8 %	17 16 %	12 16 %	23 27 %	8 13 %	10 32 %	2 18 %	6 23 %	13 28 %
60-69	61 12 %	12 18 %	26 24 %	10 14 %	3 4 %	2 3 %	1 3 %	1 9 %	1 4 %	5 11 %
70+	57 11 %	33 50 %	14 13 %	1 1 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	8 17 %
Ønsker ikke at svare	4 1 %	0 0 %	0 0 %	1 1 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	3 6 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 23d: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 23	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Grundskoleniveau	111 22 %	28 42 %	32 30 %	13 18 %	8 9 %	5 8 %	3 10 %	0 0 %	2 8 %	20 43 %
Almen gymnasial uddannelse	44 9 %	5 8 %	10 9 %	9 12 %	11 13 %	2 3 %	2 6 %	0 0 %	2 8 %	3 6 %
Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	148 29 %	17 26 %	34 32 %	24 33 %	34 40 %	17 27 %	6 19 %	3 27 %	2 8 %	11 23 %
Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	72 14 %	2 3 %	15 14 %	10 14 %	14 16 %	15 24 %	7 23 %	2 18 %	3 12 %	4 9 %
Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	73 14 %	7 11 %	11 10 %	6 8 %	14 16 %	17 27 %	3 10 %	3 27 %	8 31 %	4 9 %
Lang videregående uddannelse (over 4 år)	57 11 %	6 9 %	5 5 %	11 15 %	4 5 %	6 10 %	10 32 %	3 27 %	9 35 %	3 6 %
Ønsker ikke at oplyse	3 1 %	1 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	2 4 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 24d: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 24	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Under 149.999 Kr	66 13 %	66 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
150.000-299.999 Kr	107 21 %	0 0 %	107 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
300.000-399.999 Kr	73 14 %	0 0 %	0 0 %	73 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
400.000-499.999 Kr	85 17 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	85 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
500.000-599.999 Kr	62 12 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	62 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
600.000-699.999 Kr	31 6 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	31 100 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
700.000-799.999 Kr	11 2 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	11 100 %	0 0 %	0 0 %
Mere end 800.000 Kr	26 5 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	26 100 %	0 0 %
Ved ikke/Vil ikke svare	47 9 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %	47 100 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 25d: Geografi
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 25	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
Sjælland og øerne	231 45 %	30 45 %	43 40 %	30 41 %	34 40 %	25 40 %	19 61 %	7 64 %	19 73 %	24 51 %
Fyn	44 9 %	9 14 %	9 8 %	6 8 %	7 8 %	7 11 %	0 0 %	1 9 %	1 4 %	4 9 %
Jylland	233 46 %	27 41 %	55 51 %	37 51 %	44 52 %	30 48 %	12 39 %	3 27 %	6 23 %	19 40 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 26d: Undersøglesperiode
Krydset med spørgsmål 24: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 26	Under 149.999 Kr	150.000- 299.999 Kr	300.000- 399.999 Kr	400.000- 499.999 Kr	500.000- 599.999 Kr	600.000- 699.999 Kr	700.000- 799.999 Kr	Mere end 800.000 Kr	Ved ikke/Vil ikke svare
10. - 12. februar 2001	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %
Respondenter	508 100 %	66 100 %	107 100 %	73 100 %	85 100 %	62 100 %	31 100 %	11 100 %	26 100 %	47 100 %

MEGAFON

Tabel 1e: Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er så den typiske?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 1	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
At du ikke længere har behov for det	62 12 %	28 12 %	7 16 %	27 12 %
At det er blevet umoderne	70 14 %	37 16 %	2 5 %	31 13 %
At det er gået i stykker	245 48 %	98 42 %	24 55 %	123 53 %
Ingen af de nævnte	27 5 %	15 6 %	2 5 %	10 4 %
Ved ikke	5 1 %	3 1 %	0 0 %	2 1 %
Skiller mig aldrig af med møbler	99 19 %	50 22 %	9 20 %	40 17 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 2e: Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 2	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
At de ikke kan istandsættes/repareres	78 25 %	32 24 %	7 27 %	39 25 %
At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret	99 31 %	42 31 %	9 35 %	48 31 %
At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret	21 7 %	10 7 %	5 19 %	6 4 %
At der er andre møbler jeg hellere vil have	105 33 %	47 35 %	5 19 %	53 34 %
Ingen af de nævnte	10 3 %	2 1 %	0 0 %	8 5 %
Ved ikke	2 1 %	2 1 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	315 100 %	135 100 %	26 100 %	154 100 %

MEGAFON

Tabel 3e: Hvor meget måistandsættelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet.

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 3	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
0%-10%	129 25 %	55 24 %	15 34 %	59 25 %
11%-20%	90 18 %	51 22 %	4 9 %	35 15 %
21%-30%	88 17 %	41 18 %	8 18 %	39 17 %
31%-40%	22 4 %	8 3 %	1 2 %	13 6 %
41%-50%	60 12 %	25 11 %	3 7 %	32 14 %
51%-60%	10 2 %	5 2 %	2 5 %	3 1 %
61%-70%	4 1 %	3 1 %	0 0 %	1 0 %
71%-80%	6 1 %	1 0 %	1 2 %	4 2 %
81%-90%	2 0 %	1 0 %	0 0 %	1 0 %
91%-100%	14 3 %	7 3 %	1 2 %	6 3 %
Ved ikke	83 16 %	34 15 %	9 20 %	40 17 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 4e: Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er såden typiske?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 4	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
At du ikke længere har behov for den	27 5 %	12 5 %	3 7 %	12 5 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	86 17 %	42 18 %	9 20 %	35 15 %
At det er gået i stykker	351 69 %	159 69 %	25 57 %	167 72 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	5 2 %	1 2 %	10 4 %
Ved ikke	2 0 %	1 0 %	0 0 %	1 0 %
Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer	26 5 %	12 5 %	6 14 %	8 3 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 5e: Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 5	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
At de ikke kan reparereres	47 13 %	21 13 %	3 12 %	23 14 %
At de er for dyre at få repareret	211 60 %	99 62 %	14 56 %	98 59 %
At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret	14 4 %	2 1 %	2 8 %	10 6 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	68 19 %	34 21 %	4 16 %	30 18 %
Ingen af de nævnte	7 2 %	2 1 %	2 8 %	3 2 %
Ved ikke	4 1 %	1 1 %	0 0 %	3 2 %
Respondenter	351 100 %	159 100 %	25 100 %	167 100 %

MEGAFON

Tabel 6e: Hvor meget måreparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer.

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 6	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
0%-10%	176 35 %	76 33 %	17 39 %	83 36 %
11%-20%	117 23 %	57 25 %	11 25 %	49 21 %
21%-30%	90 18 %	47 20 %	4 9 %	39 17 %
31%-40%	23 5 %	10 4 %	0 0 %	13 6 %
41%-50%	35 7 %	12 5 %	2 5 %	21 9 %
51%-60%	5 1 %	3 1 %	0 0 %	2 1 %
61%-70%	2 0 %	1 0 %	0 0 %	1 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	59 12 %	25 11 %	10 23 %	24 10 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 7e: Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er sådan typiske?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 7	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
At du ikke længere har behov for det	21 4 %	12 5 %	0 0 %	9 4 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	129 25 %	61 26 %	8 18 %	60 26 %
At det er gået i stykker	307 60 %	139 60 %	27 61 %	141 61 %
Ingen af de nævnte	7 1 %	2 1 %	1 2 %	4 2 %
Ved ikke	6 1 %	5 2 %	0 0 %	1 0 %
Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter	38 7 %	12 5 %	8 18 %	18 8 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 8e: Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 8	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
At de ikke kan reparereres	47 15 %	22 16 %	3 11 %	22 16 %
At de er for dyre at få repareret	178 58 %	84 60 %	10 37 %	84 60 %
At de er besværligt at få repareret	20 7 %	9 6 %	4 15 %	7 5 %
At der er kommet bedre produkter på markedet	50 16 %	20 14 %	4 15 %	26 18 %
Ingen af de nævnte	9 3 %	1 1 %	6 22 %	2 1 %
Ved ikke	3 1 %	3 2 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	307 100 %	139 100 %	27 100 %	141 100 %

MEGAFON

Tabel 9e: Hvor meget må reparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 9	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
0%-10%	194 38 %	85 37 %	18 41 %	91 39 %
11%-20%	111 22 %	57 25 %	4 9 %	50 21 %
21%-30%	79 16 %	38 16 %	7 16 %	34 15 %
31%-40%	23 5 %	11 5 %	1 2 %	11 5 %
41%-50%	34 7 %	16 7 %	1 2 %	17 7 %
51%-60%	4 1 %	2 1 %	1 2 %	1 0 %
61%-70%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 0 %
71%-80%	1 0 %	0 0 %	0 0 %	1 0 %
81%-90%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
91%-100%	0 0 %	0 0 %	0 0 %	0 0 %
Ved ikke	61 12 %	22 10 %	12 27 %	27 12 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 10e: Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 10	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Aflleverer det til genbrug/storskrald	279 55 %	125 54 %	31 70 %	123 53 %
Sælger det/forærer det væk	180 35 %	85 37 %	12 27 %	83 36 %
Får forhandler/transportør til at tage det med retur	28 6 %	12 5 %	0 0 %	16 7 %
Ingen af de nævnte	16 3 %	6 3 %	1 2 %	9 4 %
Ved ikke	5 1 %	3 1 %	0 0 %	2 1 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 11e: Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 11	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt	109 21 %	40 17 %	8 18 %	61 26 %
Det havde affektionsværdi	138 27 %	68 29 %	13 30 %	57 24 %
Det var nemt at få det repareret	66 13 %	28 12 %	4 9 %	34 15 %
Andet	4 1 %	1 0 %	0 0 %	3 1 %
Ved ikke	31 6 %	17 7 %	1 2 %	13 6 %
Har ikke fået noget repareret	169 33 %	79 34 %	19 43 %	71 30 %
Gratis reparation/Garanti	5 1 %	2 1 %	0 0 %	3 1 %
Svar i alt	522 103 %	235 102 %	45 102 %	242 104 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Note: Multiple besvarelser forekommer

Tabel 12e: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber møbler?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 12	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Meget stor sammenhæng	86 17 %	30 13 %	8 18 %	48 21 %
Stor sammenhæng	291 57 %	137 59 %	24 55 %	130 56 %
Hverken/eller	55 11 %	19 8 %	8 18 %	28 12 %
Lille sammenhæng	48 9 %	30 13 %	3 7 %	15 6 %
Meget lille sammenhæng	9 2 %	3 1 %	0 0 %	6 3 %
Ved ikke	19 4 %	12 5 %	1 2 %	6 3 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 13e: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 13	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Meget stor sammenhæng	50 10 %	18 8 %	6 14 %	26 11 %
Stor sammenhæng	283 56 %	123 53 %	24 55 %	136 58 %
Hverken/eller	68 13 %	26 11 %	9 20 %	33 14 %
Lille sammenhæng	68 13 %	44 19 %	2 5 %	22 9 %
Meget lille sammenhæng	11 2 %	4 2 %	1 2 %	6 3 %
Ved ikke	28 6 %	16 7 %	2 5 %	10 4 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 14e: Er det dit overordnede indtryk, at der en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 14	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Meget stor sammenhæng	45 9 %	18 8 %	4 9 %	23 10 %
Stor sammenhæng	234 46 %	105 45 %	23 52 %	106 45 %
Hverken/eller	74 15 %	30 13 %	7 16 %	37 16 %
Lille sammenhæng	100 20 %	51 22 %	4 9 %	45 19 %
Meget lille sammenhæng	23 5 %	8 3 %	4 9 %	11 5 %
Ved ikke	32 6 %	19 8 %	2 5 %	11 5 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 15e: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 15	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Meget sandsynligt	71 14 %	25 11 %	5 11 %	41 18 %
Sandsynligt	178 35 %	89 39 %	18 41 %	71 30 %
Hverken/eller	11 2 %	5 2 %	0 0 %	6 3 %
Usandsynligt	142 28 %	73 32 %	6 14 %	63 27 %
Meget usandsynligt	102 20 %	39 17 %	12 27 %	51 22 %
Ved ikke	4 1 %	0 0 %	3 7 %	1 0 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 16e: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 16	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Meget sandsynligt	10 2 %	1 0 %	1 2 %	8 3 %
Sandsynligt	65 13 %	29 13 %	5 11 %	31 13 %
Hverken/eller	15 3 %	7 3 %	0 0 %	8 3 %
Usandsynligt	188 37 %	96 42 %	14 32 %	78 33 %
Meget usandsynligt	227 45 %	98 42 %	22 50 %	107 46 %
Ved ikke	3 1 %	0 0 %	2 5 %	1 0 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 17e: Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 17	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
Meget sandsynligt	20 4 %	9 4 %	1 2 %	10 4 %
Sandsynligt	97 19 %	46 20 %	9 20 %	42 18 %
Hverken/eller	15 3 %	6 3 %	4 9 %	5 2 %
Usandsynligt	181 36 %	83 36 %	11 25 %	87 37 %
Meget usandsynligt	193 38 %	86 37 %	18 41 %	89 38 %
Ved ikke	2 0 %	1 0 %	1 2 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 18e: Ville du se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 18	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
Meget god ide	147 29 %	77 33 %	7 16 %	63 27 %
God id.	270 53 %	116 50 %	25 57 %	129 55 %
Hverken/eller	43 8 %	19 8 %	5 11 %	19 8 %
Dårlig id.	25 5 %	12 5 %	3 7 %	10 4 %
Meget dårlig id.	8 2 %	0 0 %	0 0 %	8 3 %
Ved ikke	15 3 %	7 3 %	4 9 %	4 2 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 19e: Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig id., hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?

Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 19	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
Meget god id.	4 8 %	3 16 %	0 0 %	1 5 %
God id.	15 31 %	4 21 %	3 43 %	8 36 %
Hverken/eller	3 6 %	0 0 %	0 0 %	3 14 %
Dårlig id.	14 29 %	8 42 %	0 0 %	6 27 %
Meget dårlig id.	2 4 %	0 0 %	0 0 %	2 9 %
Ved ikke	10 21 %	4 21 %	4 57 %	2 9 %
Respondenter	48 100 %	19 100 %	7 100 %	22 100 %

MEGAFON

Tabel 20e: Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 20	Sjælland og ørerne	Fyn	Jylland
Ja, altid	413 81 %	197 85 %	27 61 %	189 81 %
Ja, af og til	41 8 %	10 4 %	7 16 %	24 10 %
Ja, men sjældent	15 3 %	9 4 %	3 7 %	3 1 %
Aldrig	24 5 %	11 5 %	7 16 %	6 3 %
Ved ikke	15 3 %	4 2 %	0 0 %	11 5 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 21e: Hvor mange personer er der i din husstand?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 21	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
1	106 21 %	54 23 %	10 23 %	42 18 %
2	189 37 %	86 37 %	17 39 %	86 37 %
3	76 15 %	33 14 %	8 18 %	35 15 %
4	97 19 %	37 16 %	4 9 %	56 24 %
5	30 6 %	15 6 %	5 11 %	10 4 %
6	6 1 %	4 2 %	0 0 %	2 1 %
Over 6	4 1 %	2 1 %	0 0 %	2 1 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 22e: Alder
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 22	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
16-29	74 15 %	34 15 %	9 20 %	31 13 %
30-39	109 21 %	49 21 %	7 16 %	53 23 %
40-49	107 21 %	49 21 %	8 18 %	50 21 %
50-59	96 19 %	45 19 %	9 20 %	42 18 %
60-69	61 12 %	25 11 %	5 11 %	31 13 %
70+	57 11 %	27 12 %	6 14 %	24 10 %
Ønsker ikke at svare	4 1 %	2 1 %	0 0 %	2 1 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 23e: Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 23	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Grundskoleniveau	111 22 %	39 17 %	9 20 %	63 27 %
Almen gymnasial uddannelse	44 9 %	24 10 %	4 9 %	16 7 %
Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)	148 29 %	57 25 %	19 43 %	72 31 %
Kortere videregående uddannelse (2-3 år)	72 14 %	34 15 %	5 11 %	33 14 %
Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år)	73 14 %	39 17 %	4 9 %	30 13 %
Lang videregående uddannelse (over 4 år)	57 11 %	35 15 %	3 7 %	19 8 %
Ønsker ikke at oplyse	3 1 %	3 1 %	0 0 %	0 0 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 24e: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 24	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Under 149.999 Kr	66 13 %	30 13 %	9 20 %	27 12 %
150.000-299.999 Kr	107 21 %	43 19 %	9 20 %	55 24 %
300.000-399.999 Kr	73 14 %	30 13 %	6 14 %	37 16 %
400.000-499.999 Kr	85 17 %	34 15 %	7 16 %	44 19 %
500.000-599.999 Kr	62 12 %	25 11 %	7 16 %	30 13 %
600.000-699.999 Kr	31 6 %	19 8 %	0 0 %	12 5 %
700.000-799.999 Kr	11 2 %	7 3 %	1 2 %	3 1 %
Mere end 800.000 Kr	26 5 %	19 8 %	1 2 %	6 3 %
Ved ikke/Vil ikke svare	47 9 %	24 10 %	4 9 %	19 8 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 25e: Geografi
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 25	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
Sjælland og øerne	231 45 %	231 100 %	0 0 %	0 0 %
Fyn	44 9 %	0 0 %	44 100 %	0 0 %
Jylland	233 46 %	0 0 %	0 0 %	233 100 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON

Tabel 26e: Undersøgelsesperiode
Krydset med spørgsmål 25: Geografi

ABSOLUTTE TAL OG LODRET PROCENT	Sp. 26	Sjælland og øerne	Fyn	Jylland
10. - 12. februar 2001	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %
Respondenter	508 100 %	231 100 %	44 100 %	233 100 %

MEGAFON



4 Spørgeskema

Spørgeskema, KPMG, februar 2001

I det følgende vil jeg bede dig tage stilling til hvilke overvejelser du gør dig, når/hvis du skiller dig af med et af dine møbler (sofaer, senge, borde, stole og lign.).

1. Når du skiller dig af med et af dine møbler, hvilken af følgende årsager er så den typiske? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- [1] At du ikke længere har behov for det (gå til spm. 3)
- [2] At det er blevet umoderne
- [3] At det er gået i stykker
- [4] Ingen af de nævnte (gå til spm. 3)
- [5] Ved ikke (gå til spm. 3)
- [6] Skiller mig aldrig af med møbler (gå til spm. 3)

[Hvis svar 2 eller 3 i spm. 1]

2. Når du skiller dig af med møbler, der er umoderne eller gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem istandsat eller repareret? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- [1] At de ikke kan istandsættes/repareres
- [2] At det er dyrt at få møbler istandsat/repareret
- [3] At det er besværligt at få møbler istandsat/repareret
- [4] At der er andre møbler jeg hellere vil have
- [5] Ingen af de nævnte
- [6] Ved ikke

3. Hvor meget må istandsættelse eller reparationen af et møbel koste, for at det vil være acceptabelt for dig? Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af møbelet.

- [1] 0%-10%
- [2] 11%-20%
- [3] 21%-30%
- [4] 31%-40%
- [5] 41%-50%
- [6] 51%-60%
- [7] 61%-70%
- [8] 71%-80%
- [9] 81%-90%
- [10] 91%-100%
- [11] Ved ikke

I det følgende vil jeg bede dig tage stilling til hvilke overvejelser du gør dig, når/hvis du skiller dig af med et af dine hårde hvidevarer (køleskab, fryser, vaskemaskine og lign.).

4. Når du skiller dig af med en af dine hårde hvidevarer, hvilken af følgende årsager er så den typiske? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- [1] At du ikke længere har behov for den (gå til spm. 6)
- [2] At der er kommet bedre produkter på markedet (gå til spm. 6)
- [3] At det er gået i stykker
- [4] Ingen af de nævnte (gå til spm. 6)
- [5] Ved ikke (gå til spm. 6)
- [6] Skiller mig aldrig af med hårde hvidevarer (gå til spm. 6)

{ Hvis svar 3 i spm. 4 }

5. Når du skiller dig af med hårde hvidevarer, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste grund til, at du ikke får dem repareret? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- [1] At de ikke kan repareres
- [2] At de er for dyre at få repareret
- [3] At det er besværligt at få hårde hvidevarer repareret
- [4] At der er kommet bedre produkter på markedet
- [5] Ingen af de nævnte
- [6] Ved ikke

6. Hvor meget må reparationen af hårde hvidevarer koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af hårde hvidevarer.

- [1] 0%-10%
- [2] 11%-20%
- [3] 21%-30%
- [4] 31%-40%
- [5] 41%-50%
- [6] 51%-60%
- [7] 61%-70%
- [8] 71%-80%
- [9] 81%-90%
- [10] 91%-100%
- [11] Ved ikke

I det følgende vil jeg bede dig tage stilling til hvilke overvejelser du gør dig, når/hvis du skiller dig af med et elektronisk produkt. Elektroniske produkter kan eksempelvis være TV, radio, EDB-udstyr og lign.

7. Når du skiller dig af med et elektronisk produkt, hvilken af følgende årsager er så den typiske? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- [1] At du ikke længere har behov for det (gå til spm. 9)
- [2] At der er kommet bedre produkter på markedet (gå til spm. 9)
- [3] At det er gået i stykker
- [4] Ingen af de nævnte (gå til spm. 9)
- [5] Ved ikke (gå til spm. 9)
- [6] Skiller mig aldrig af med elektroniske produkter (gå til spm. 9)

[Hvis svar 3 i spm. 7]

8. Når du skiller dig af med elektroniske produkter, der er gået i stykker, hvilken af følgende årsager er da den vigtigste til, at du ikke får dem repareret? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- [1] At de ikke kan repareres
- [2] At de er for dyre at få repareret
- [3] At de er besværligt at få repareret
- [4] At der er kommet bedre produkter på markedet
- [5] Ingen af de nævnte
- [6] Ved ikke



9. Hvor meget må reparationen af elektroniske produkter koste, for at det vil være acceptabelt for dig at få dem repareret. Jeg vil bede dig angive en procent i forhold til nyprisen af de elektroniske produkter.

- | | | | |
|---------------|-----------------|-----------------|---------------|
| [1] 0%-10% | [2] 11%-20% | [3] 21%-30% | [4] 31%-40% |
| [5] 41%-50% | [6] 51%-60% | [7] 61%-70% | [8] 71%-80% |
| [9] 81%-90% | [10] 91%-100% | [11] Ved ikke | |

I det følgende vil jeg stille dig et spørgsmål om alle typer af indbo.

10. Hvad gør du typisk ved det indbo, som du skiller dig af med? {Hjulpet} Du må kun angive ét svar.

- | | |
|--|----------------------------------|
| [1] Afleverer det til genbrug/storskrald | [2] Sælger det/forærer det væk |
| [3] Får forhandler/transportør til at tage det med retur | [4] Ingen af de nævnte |
| [5] Ved ikke | |

11. Sidst du lod noget af dit indbo reparere, hvad var da årsagen til dette? {Hjulpet} Gerne flere svar. Er der andet?

- | |
|---|
| [1] Det var billigt at repareret i forhold til nyprisen på et tilsvarende produkt |
| [2] Det havde affektionsværdi |
| [3] Det var nemt at få det repareret |
| [4] Andet _____ |
| [5] Ved ikke |
| [6] Har ikke fået noget repareret |

12. Er det dit overordnede indtryk, at der er en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber møbler?

- | | | |
|-----------------------------|------------------------------|---------------------|
| [1] Meget stor sammenhæng | [2] Stor sammenhæng | [3] Hverken/eller |
| [4] Lille sammenhæng | [5] Meget lille sammenhæng | [6] Ved ikke |

13. Er det dit overordnede indtryk, at der er en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber hårde hvidevarer?

- | | | |
|-----------------------------|------------------------------|---------------------|
| [1] Meget stor sammenhæng | [2] Stor sammenhæng | [3] Hverken/eller |
| [4] Lille sammenhæng | [5] Meget lille sammenhæng | [6] Ved ikke |

14. Er det dit overordnede indtryk, at der er en stor eller lille sammenhæng mellem pris og kvalitet når du køber elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign. ?

- | | | |
|-----------------------------|------------------------------|---------------------|
| [1] Meget stor sammenhæng | [2] Stor sammenhæng | [3] Hverken/eller |
| [4] Lille sammenhæng | [5] Meget lille sammenhæng | [6] Ved ikke |

15. Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte møbler?

- | | | |
|-------------------------|--------------------------|---------------------|
| [1] Meget sandsynligt | [2] Sandsynligt | [3] Hverken/eller |
| [4] Usandsynligt | [5] Meget usandsynligt | [6] Ved ikke |



16. Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte hårde hvidevarer?

- [1] Meget sandsynligt [2] Sandsynligt [3] Hverken/eller
[4] Usandsynligt [5] Meget usandsynligt [6] Ved ikke

17. Er det sandsynligt eller usandsynligt at du ville købe brugte elektroniske produkter som eksempelvis TV, radio, EDB-udstyr og lign.?

- [1] Meget sandsynligt [2] Sandsynligt [3] Hverken/eller
[4] Usandsynligt [5] Meget usandsynligt [6] Ved ikke

18. Ville du se det som en god eller dårlig idé, hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?

- [1] Meget god idé (gå til spm20) [2] God idé (gå til spm 20) [3] Hverken/eller (gå til spm20)
[4] Dårlig idé (gå til spm. 19) [5] Meget dårlig idé (19) [6] Ved ikke (gå til spm. 19)

19. Hvis det kunne nedbringe renovationsudgifterne, ville du da se det som en god eller dårlig idé, hvis de ting du afleverede til storskrald blev repareret og solgt igen?

- [1] Meget god idé [2] God idé [3] Hverken/eller
[4] Dårlig idé [5] Meget dårlig idé [6] Ved ikke

20. Benytter du dig af den nuværende reklamationsfrist, når dine ting går i stykker indenfor et år efter du har købt dem?

- [1] Ja, altid [2] ja, af og til [3] Ja, men sjældent
[4] Aldrig [5] Ved ikke

21. Hvor mange personer er der i din husstand?

- [1] 1 [2] 2 [3] 3 [4] 4 [5] 5 [6] 6 [7] Over 6

22. Må jeg spørge om din alder?

- [1] _____ [2] Ønsker ikke at svare

23. Hvad er din højeste gennemførte uddannelse?

- [1] Grundskoleniveau; [2] Almen gymnasial uddannelse;
[3] Erhvervsfaglig uddannelse (Efg, tømrer, grafiker mv.)
[4] Kortere videregående uddannelse (2-3 år);
[5] Mellemlang videregående uddannelse (3-4 år);
[6] Lang videregående uddannelse (over 4 år); [7] Ønsker ikke at oplyse;

24. Må jeg spørge: Hvad er husstandens samlede bruttoindkomst før skat?

Svarmulighederne oplæses. }

- [1] Under 149.999 Kr; [2] 150.000-299.999 Kr; [3] 300.000-399.999 Kr;
[4] 400.000-499.999 Kr; [5] 500.000-599.999 Kr; [6] 600.000-699.999 Kr;
[7] 700.000-799.999 Kr; [8] Mere end 800.000 Kr; [9] Ved ikke/Vil ikke svare.



25. Hvilket Amt bor du i? {Anvendes kun af MEGAFON.}

- | | | |
|----------------------------|------------------------------|--------------------------|
| [1] Københavns Kommune; | [2] Frederiksberg Kommune; | [3] Københavns Amt; |
| [4] Frederiksborg Amt; | [5] Roskilde Amt; | [6] Vestsjællands Amt; |
| [7] Storstrøms Amt; | [8] Bornholms Amt; | [9] Fyns Amt; |
| [10] Sønderjyllands Amt; | [11] Ribe Amt; | [12] Vejle Amt; |
| [13] Ringkøbing Amt; | [14] Århus Amt; | [15] Viborg Amt; |
| [16] Nordjyllands Amt. | | |

Nu er vi færdige med interviewet. Tusind tak for hjælpen.

(26 Interviewet foretaget d. __/__/00 (27kl. __. __ (28 Interviewer _____

(29Noter Tlf.nr: _____



GENEREL INDLEDNING, KPMG

Goddag, mit navn er _____ fra analysefirmaet MEGAFON. Vi er i øjeblikket i gang med at gennemføre en undersøgelse vedrørende reparation af forskellige produkter.

Jeg vil derfor gerne tale med en person i husstanden som medvirker i beslutningerne om køb af møbler, hårde hvidevarer og/eller elektronik. {og som er hjemme i undersøgelsesperioden}. Personen skal være min. 16 år. Interviewet tager ca. 5 min.

{Når den rigtige person kommer til telefonen gentages ovenstående (med mindre du allerede taler med vedkommende)}.

Undersøgelsen fokuserer på din holdning til reparation og genbrug af forbrugsgoder såsom møbler, hårde hvidevare og elektroniske produkter.

.

Hvis tidspunktet ikke er passende:

Er der mulighed for, at jeg kan ringe igen på et senere tidspunkt?

Evt. Ja: Hvornår? _____

{Hvis der spørges om baggrundsspørgsmål: Spørgsmålene skal bruges til at inddele svarene i grupper, og alle spørgsmål besvares anonymt}.

MEGAFON er et moderne dansk analysefirma, der laver forbruger- og markedsundersøgelser. Vi ser det som vores fornemmeste opgave at fortælle virksomheder og organisationer, hvilke krav og ønsker de danske forbrugere har til dem og til deres produkter og services.

MEGAFON
Research - Analyse - Rådgivning

Alhambravei 12. 1826 Frederiksberg C. Tlf.:+45 77 41 41 41. Fax:+45 77 41 41 77. E-mail: megafon@megafon.dk