



Svein Erik Davidsen, adm. direktør

**MANGFOLD OG VALG  
I TV-DISTRIBUSJON**

# Canal Digital ønsker å være

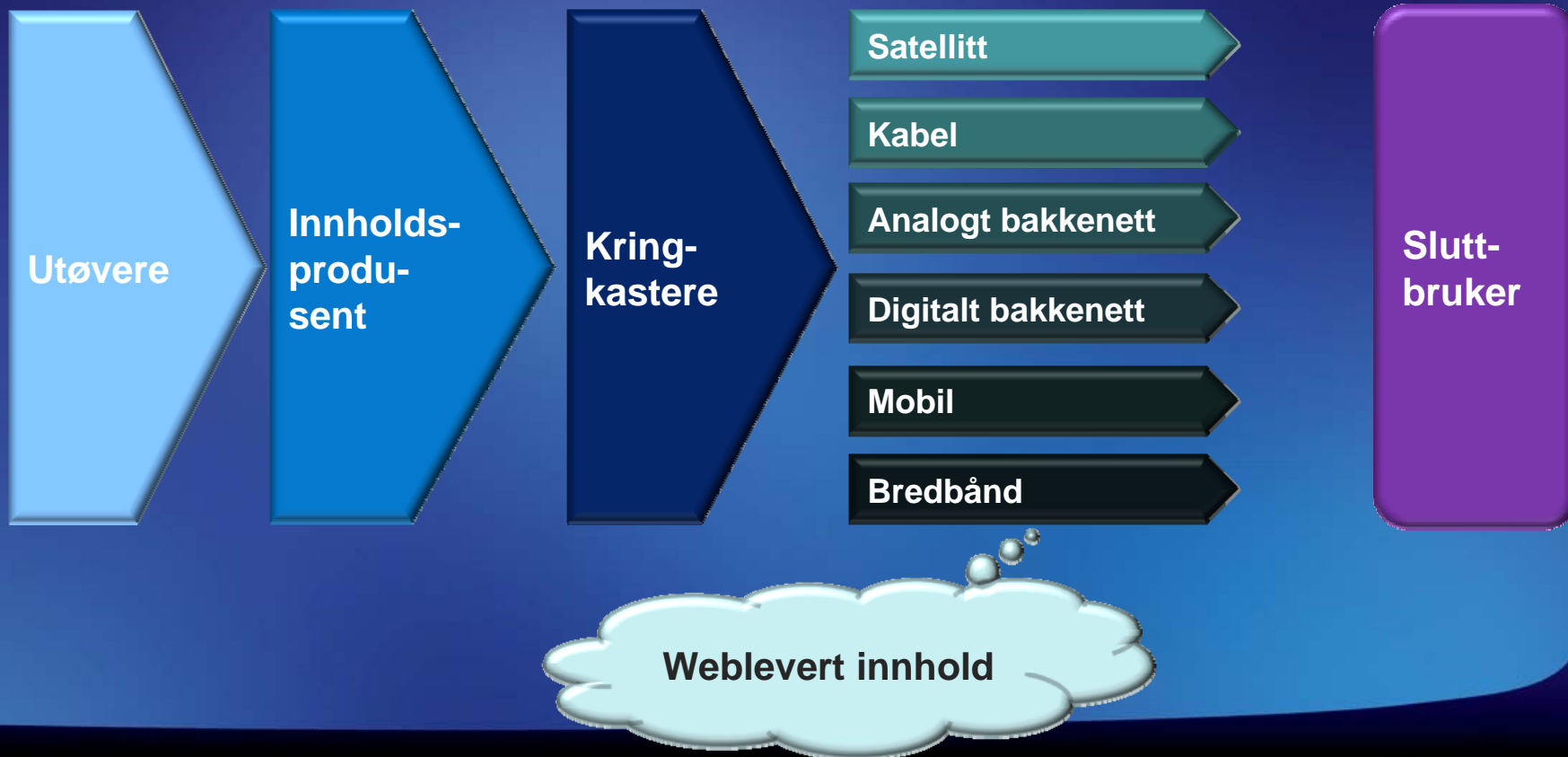
- Forbrukernes førstevalg for TV-tjenester
- Innholdsleverandørenes viktigste partner

# Vår forretningsidé

*”Vi er her for å hjelpe deg å finne, å få tilgang til og å glede deg med det innholdet du vil ha  
– hvor, når og hvordan du vil ha det”*

Vår ambisjon er å tilby  
det kunder og partnere  
ønsker i TV-ruta  
til en best mulig pris

# TV-markedet før og nå





Bred-  
bånd



I dag kan nesten alle norske husstander velge mellom minst tre forskjellige teknologiplattformer og flere leverandører

# Markedet fungerer

Reell, sterk og levende konkurranse

- Parallele plattformer
- Flere leverandører
- Flere tilbyr samme innhold
- Mindre grad av eksklusivitet

# Norsk TV-marked anno 2008

- Digitalt bakkenett innført
- Flere parallelle plattformer
- Større konkurranse og mangfold enn noensinne
- 2 satellitt-operatører
- Norge er et "bittelite" marked
- Likevel: Et av Europas beste tilbud

# Investeringene

- Canal Digital har investert NOK 4 milliarder i infrastruktur og tekniske løsninger
- I tillegg investerer Viasat, GET, RiksTV og e-verkene. I et lite marked med vanskelig geografi.



Bred-  
bånd



Det er flere kanaler  
enn noensinne, og  
alle har tilgang til alt

Abonnentene er  
fornøyd med  
pakketilbudet

# Pakke betyr ikke 50 kanaler

RiksTV: 5 kanaler gratis

Canal Digital parabol: 12 kanaler

Canal Digital kabel: 14 kanaler

GET kabel-tv: 31 kanaler

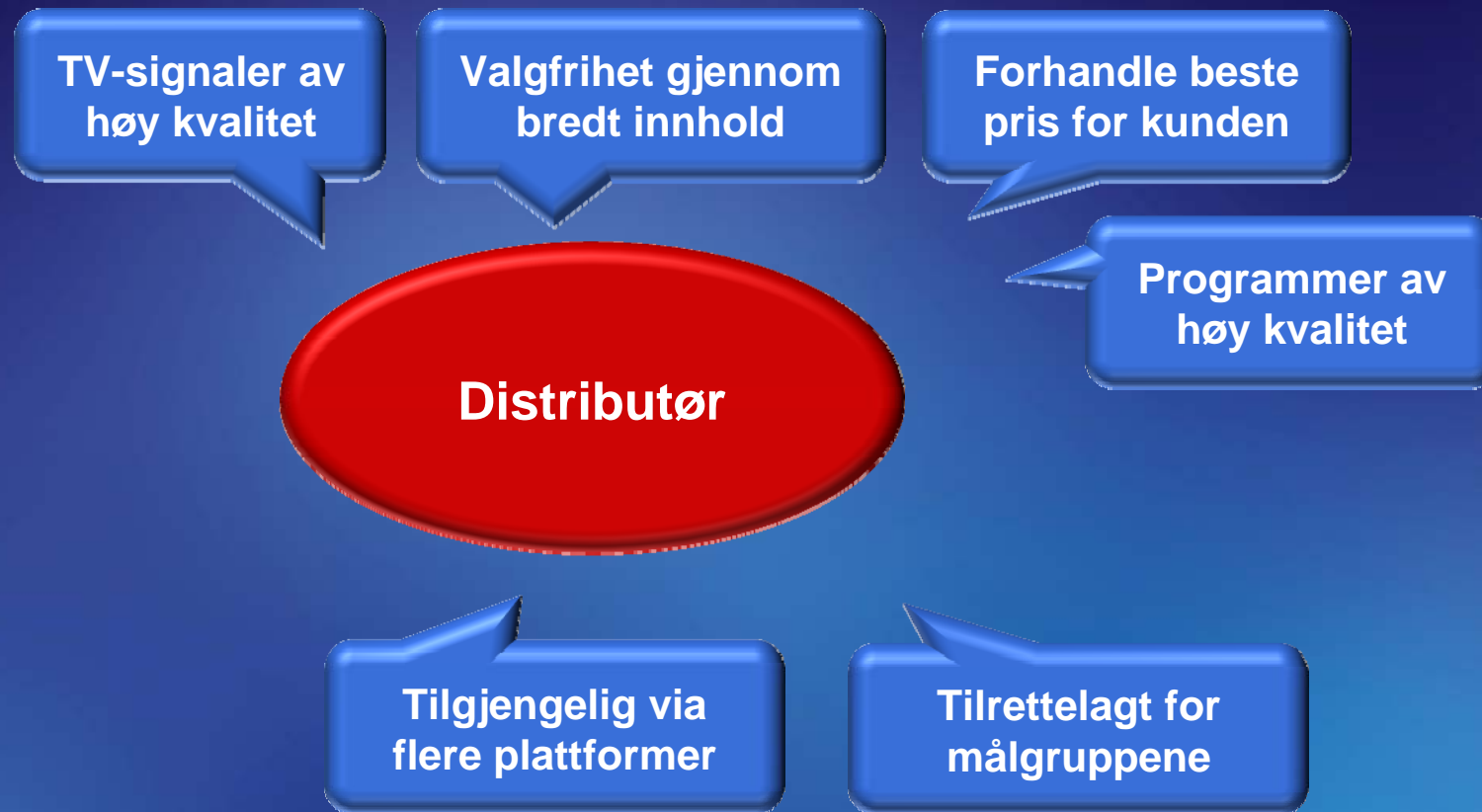
Viasat parabol: 14 kanaler

# Canal Digital:

- 117 kanaler
- 26 pakker
  - Mangfoldig tilbud i sjangre som nyheter, vitenskap, film, sport og underholdning for barn
  - Kombinasjon av pakker og enkeltkanaler, samt innhold on-demand



# Distributøren som verdiøker



# Canal Digital som verdiøker

Rikt utvalg til lavest mulig pris

- 117 kanaler tilbys gjennom ulike pakker
- 2 plattformer gir flere kunder
- Flere kunder betyr bedre priser
- TV-husene ønsker å tilby sine kanaler:
  - i pakker
  - til høyest mulig pris

# Enkeltkanalvalg = bare norsk



«En tilbudsstruktur som i større eller mindre grad består av pakker, fremstår per i dag som den mest tjenlige forretningsmodellen for kommersielle kringkastere og distributører»

Medietilsynets rapport, oktober 2008

# Fra mangfold til enfold?

- Pakker bidrar til mangfold (jfr. Medietilsynet)
- Lavere pris per kanal
- Hva er mangfold?
  - Bredt kanalutvalg
  - Forskjellige pakkeløsninger
  - Norsk tekst og tale

Det er kundenes etterspørsel  
som styrer vårt tilbud i dag.  
Slik bør det være i et fritt  
marked.

