



TEKNOLOGISK
INSTITUT

&#

ANALYSE & TAL

Økonomisk analyse af selskaberne i den danske filmbranche og associerede brancher

Titel:

Økonomisk analyse af selskaberne i den danske filmbranche og associerede brancher

Udarbejdet for:

Kulturministeriet
Nybrogade 2
1203 København K

Udarbejdet af:

Teknologisk Institut
Analyse og Erhvervsfremme
Gregersensvej 1
2630 Taastrup

Forfattere:

Teknologisk Institut: Leif H. Jakobsen, Frank Skov Christensen, Emil Geer og Stig Yding Sørensen,
Analyse & Tal: Tobias Bornakke Jørgensen og Ronnie Taarnborg

Juni 2018

Indholdsfortegnelse

Indholdsfortegnelse	1
Begreber og forkortelser.....	1
1. Executive Summary	3
2. Indledning	9
2.1. Formål	9
2.2. Analysepopulation	9
2.3. Data	10
2.4. Opgaven i overblik.....	10
3. Analysen udgangspunkt – om dansk spillefilm økonomisk set.....	11
3.1. Karakteristik af spillefilmbranchen	12
3.1.1. Distribution og indtjening	12
3.1.2. Produktionslogik	13
3.2. Producenterne af spillefilm i fokus.....	14
3.3. Et analytisk perspektiv	17
3.3.1. Indviklede pengestrømme	17
3.3.2. Produktionselskaber i et udvidet analysebegreb.....	18
4. Analysepopulation, datagrundlag og metode.....	20
4.1. Identifikation af spillefilmbranchen.....	20
4.2. Analysepopulationer.....	21
4.2.1. Ejerpopulation – koncerner i spillefilmbranchen	21
4.2.2. Ledelsespopulation	22
4.2.3. Værdikædepopulation – producenter og leverandører	22
4.3. Data	23
4.3.1. Strukturdata.....	23
4.3.2. Økonomiske data	24
4.4. Analysemetoder	25
4.5. Metodemæssige styrker og svagheder.....	26
Styrker – kernen i dansk spillefilmbranchen indkredset	26
Svaghed – spillefilmbranchens størrelse under vurderet.....	26
5. Koncerner og samarbejdsrelationer	27
5.1. Værdikæden	27
5.2. Produktionsnetværk.....	28
5.3. Ejernetværk - koncerner.....	33
5.4. Ledelsesnetværk	38

6.	Indtægtsanalyse efter indtægtskilder	39
6.1.	Indtægtskildernes betydning og udvikling over tid	40
6.1.1.	Den samlede gennemsnitlig kommercielle indtægt pr. film	40
6.1.2.	Udviklingen i de forskellige kommercielle indtægtsvinduer	41
6.1.3.	Udviklingen i TV-indtægtsvinduet	43
6.2.	De digitale indtægtskilders betydning	44
6.2.1.	Indtægter ved HE – datagrundlag	45
6.2.2.	Udviklingen indtægter fra HE	45
6.3.	De samlede indtægter fordelt over tid	48
7.	Spillefilmbranchens økonomiske performance	52
7.1.	Økonomisk performance for koncerner	53
7.2.	Økonomisk performance i spillefilmbranchens værdikæde	57
8.	Overvejelser om data og statistikproduktion – en anbefaling	61
	Referencer	63
	Bilag 1: ECA-data - indtægter ved HE	64
	Bilag 2: Økonomiske data – primært resultat og ordinært resultat	66

Begreber og forkortelser

Økonomiske begreber

Økonomisk begreb	Beskrivelse
Bruttofortjeneste	Omsætning fratrukket produktionsomkostninger (køb af varer og tjenesteydelser)
Primært resultat	Primært resultat er resultatet af den del af selskabets aktivitet, der henhører til selskabet hovedformål, fx produktion af film og indtægter herfra (salg, leje og indtægter fra rettigheder)
Ordinært resultat	Resultat af selskabets primære og sekundære drift. I forhold til det primære resultat er der her fratrukket renteudgifter og tillagt renteindtægter, og andre indtægter fx fra andre selskaber, som man ejer helt eller delvist, indgår også. Indtægter fra andre selskaber er overskud herfra uden oplysninger om indtægtens art, men det kan være fra filmproduktion eller rettighedsindtægter, ligesom koncerner kan vælge at overdrage (alle) rettigheder til et datterselskab
Årets resultat	Nettoresultat efter skat og før overskudsdeling
Egenkapital	Selskabet kapital
Samlet balance	Den samlede investerede kapital
Bruttofortjeneste pr. ansat	Bruttofortjeneste/ansatte fra regnskab
Egenkapitalens forrentning	Et mål for, hvor meget ejernes formue er forrentet (Ordinært resultat/Egenkapital) * 100
Afkastningsgraden	Et mål for, hvor stor den samlede kapital afkast er målt i forhold til den primære aktivitet (Primært resultat/Samlet balance) * 100
Solvens	Betalingsevne, hvor værdier over 1 udtrykker, at egenkapitalen overstiger ens forpligtelser (Egenkapital/samlet balance * 100)

Kilde: Teknologisk Institut

Spillefilmbranchens værdikæden

Værdikæde	Karakteristik
Produktion	Producenter af spillefilm
Distribution	Alle former for distribution
Biografer (visning)	Biografer
Underskov	Leverandør af produkter og ydelser til filmproduktion
Holdingselskaber	Typisk det centrale selskab i koncernen (moderselskab)

Kilde: Teknologisk Institut

Koncerner og selskaber

Koncerner og selskaber	Karakteristik
Megakoncern	Nordisk Film omfattende koncernerne Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film
Vertikale koncerner	Koncerner med selskaber inden for flere led i værdikæden
Horizontale koncerner	Koncerner med flere selskaber men kun inden for produktion af film
Produktionsselskaber	Selvstændige produktionsselskaber, som ikke indgår i en koncern

Kilde: Teknologisk Institut

Forkortelser

Forkortelse	
VOD	Video On Demand (VOD) omfatter en meget bred kategori for visning af audiovisuelt indhold på foranledning af brugeren; herunder Transaction Video on Demand (TVOD) og streamingbaseret VOD (SVOD)
TVOD	Transaktionsbaseret VOD (TVOD), hvor brugeren betaler for hver enkelt film (køb og leje)
SVOD	Abonnementsbaseret VOD (SVOD), hvor brugeren får adgang til et katalog af film til fri afbenyttelse, typisk mod en månedlig ydelse
Home Entertainment (HE)	HE-markedet kan opdeles i: <ul style="list-style-type: none">• HE-FYS omfattende salg af video, DVD mv.• HE-digital omfattende alle former for VOD
DFI	Det Danske Filminstitut
ECA	European Collection Agency

Kilde: (Det Danske Filminstitut, 2017)

1. Executive Summary

Kulturministeriet har med udgangspunkt i Filmaftalen 2015-2018 igangsat en analyse af selskaberne i den danske spillefilmbranche for at belyse udviklingen i spillefilmbranchens økonomi og ejerforhold, samt hvordan digitaliseringen udfordrer filmbranchen.

Filmbranchen er samlet set en rentabel branche i vækst. Branchens vækst er koncentreret i forholdsvis få vertikale koncerner, der typisk har virksomheder i flere led i værdikæden. Analysen viser samtidig, at der er en række udfordringer på indtægtsiden i den egentlige filmproduktion.

I disse år er der en igangværende transformation af hele branchen drevet af en stigende digitalisering. Denne transformation syntes at have ganske vidtrækkende konsekvenser, som også afspejler sig udviklingen i indtægtsstrømmene for danske spillefilm. I de seneste år har den digitale udvikling ført til en nedgang i indtægter fra salg og leje af film på fysiske medier, samtidig med, at indtægter fra digitale medier ikke opvejer dette indtægtstab i den undersøgte periode (2010-2016).

Analysens hovedresultater er:

- Den danske spillefilmbranche er samlet set i vækst og har overskud. Mere end 75 % af alle selskaberne, uanset om de tilhører en koncern eller er blandt de individuelle producenter, tjener penge over tid.
- Alle led i spillefilmbranchens værdikæde tjener penge, men indtjeningen sker i særdeleshed i distributionsleddet, biografleddet og blandt de selskaber, som udlejer udstyr og leverer andre ydelser til filmproduktion.
- Næsten 95 % af fortjenesten (den samlede bruttofortjeneste) i den danske spillefilmbranche skabes i 9 koncerner, der har aktiviteter i flere led af værdikæden, såkaldte vertikalt integrerede koncerner. Disse 9 koncerner tegner sig for 67 % af selskaberne inden for dansk spillefilm og for 62 % af de producerede spillefilm med filmstøtte i perioden 2010-2016.
- Nordisk Film er en af de vertikalt integrerede koncerner og tegner sig for omkring 87 % af den samlede fortjeneste i spillefilmbranchen. Nordisk Film er dermed en meget væsentlig aktør i den danske spillefilmbranche med aktiviteter i alle led i værdikæden.
- De individuelle producenter og koncerner med flere selskaber inden for produktion af film, såkaldte horisontale koncerner, har ligeledes en positiv bruttofortjeneste samlet set om end den er relativt mere beskedent. De 9 individuelle producenter har således en gennemsnitlig årlig bruttofortjeneste for perioden 2012-2016 på 1,2 millioner kr. sammenholdt med, at de 11 horisontale koncerner i gennemsnit har en årlig bruttofortjeneste på 3,4 millioner kr. og de 8 vertikale koncerner på 9,5 millioner kr. årligt. De individuelle producenter er derfor mere økonomisk sårbare end de andre producenter.
- Digitaliseringen har også indvirkning på spillefilmbranchens forretningsmodeller. Det tidligere meget betydelige salg af videoer, DVD mv. (også kendt som det traditionelle home entertainment-marked) har i høj grad været for nedadgående og kan ikke forventes at genopstå. Denne indtægtskilde var tidligere én af de væsentligste kommercielle indtægtskilder for filmproducenterne. Samtidig er der endnu ikke noget, der tyder på, at det digitale marked vil opveje denne tilbagegang.
- En film har størstedelen af sin indtjening inden for de to første år efter premieren. Men populære titler kan fortsat have løbende indtægter i årene efter, og selv i det

6. og 7. indtægtsår er der fortsat indtægter set i gennemsnit for alle filmene. Det er de færreste film, der er kommercielt interessante i længere tidsperioder, men der er flere danske film, som selv på 15., 20., 30. år genererer indtægter.

Sammenfatning af analysens konklusioner

En tæt integreret branche

Produktionslandskabet i Danmark er koncentreret om et relativt lille, men stærkt integreret, miljø bestående af få finansielle aktører, filmproducenter og leverandører, som en stor del af den danske spillefilmproduktion går igennem. Tilbage står, at et stort antal selskaber er mindre integreret, da de kun producerer få eller medvirker til få filmproduktioner.

Producenter af spillefilm og ikke mindst de mindre producenter kan drage nytte af, at der i spillefilmbranchen er specialiserede (under)leverandører, som kan tilbyde udstyr, distribution eller revision, da det medvirker til at øge adgangsmuligheden til branchen for nye produktionsselskaber.

En rentabel branche

Analysen viser, at næsten 95 % af fortjenesten¹ i fra danske spillefilm skabes i 9 koncerner, der har aktiviteter i flere led af værdikæden, såkaldte vertikalt integrerede koncerner. Disse 9 koncerner tegner sig for 67 % af selskaberne inden for dansk spillefilm og for 62 % af de producerede spillefilm med filmstøtte i perioden 2010-2016. Disse vertikale koncerner ejer typisk selskaber blandt underleverandører til producenterne, eksempelvis materialeudlejning, post- og præproduktion, distributionsselskaber, som sælger filmene for producenterne, i nogle tilfælde biografer, samt relaterede ydelser. Nordisk Film er et sådant selskab, der alene tegner sig for 87 % af den samlede fortjeneste i spillefilmbranchen. Nordisk Film er dermed en meget væsentlig aktør i den danske spillefilmbranche på tværs af værdikæderne.²

De resterende knap 40 % af de producerede spillefilm produceres af 11 filmproducenter, der repræsenterer horisontale koncerner, dvs. at de ejer et eller flere produktionsselskaber, som er konsoliderede i et holdingselskab, eller af en af 9 individuelle producenter, som ikke er ejer-mæssigt forbundet til andre selskaber.

Især de vertikale koncerner henter betydelige indtægter ind gennem ordinære indtægter, hvilket typisk sker gennem indtægter fra andre selskaber. De vertikale koncerner har typisk også oprettet et selskab til at tage vare på deres filmrettigheder. Disse koncerner har ofte mange film i bagkataloget grundet deres mange år i branchen, og de opererer derfor med betydelige indtægter på nogle af deres film i mange år frem. Typisk er det alene en eller to af de film, der produceres i året, som bliver en kommerciel succes, hvoraf nogle få bliver "klassikere" som fx Blinkende Lygter, Pusher, eller Olsen Bande-filmene. Disse film genererer indtægter mange år frem i tiden gennem gensalg til TV, løbende HE-indtægter og måske mindre repremierer.

Store forskelle i det økonomiske resultat i de forskellige led i værdikæden

Analysen viser, at der er store forskelle på, hvor i værdikæden pengene på danske spillefilm tjenes. Samlet skabte alle selskaber i gennemsnit for perioden 2010-2016 et samlet

¹ Målt ved den samlede bruttofortjeneste, se endvidere Tabel 7.3.

² Afdækningen af de ejer- og koncernmæssige strukturer tager udgangspunkt i de filmproducenter, der i perioden 2010-2016 har produceret spillefilm med støtte fra DFI. Den økonomiske analyse af selskaberne, som har produceret spillefilm, omfatter alle aktiviteter i disse selskaber, hvorved der også indgår økonomiske aktiviteter og dermed økonomiske resultater, der er skabt ved at lave produktioner til fx TV eller reklamefilm.

primært resultat på 125,5 millioner kr. om året, se Tabel 1.1. Af disse blev kun 6,5 millioner kr. skabt i produktionsleddet, mens 59,3 millioner kr. blev skabt af distributionsleddet, 26 millioner kr. i biograferne, 17,9 millioner kr. i underskoven, dvs. leverandører til producenterne (casting, materiale, præ- og postproduktion) og endelig 15,9 millioner kr. i holdingselskaber. Eller sagt på en anden måde i alle andre dele af spillefilmbranchen end i producentleddet, hvilket kommer de vertikale koncerner til gode.

Tabel 1.1: Samlet primært resultat og ordinært resultat inden for spillefilmbranchens værdikæde, gennemsnit for perioden 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Primært resultat		Ordinært resultat		Ordinært resultat i forhold til primært resultat
	Mio. kr.	Pct.	Mio. kr.	Pct.	
1: Produktion	6,5	5,2 %	54,5	19,5 %	8,4
2: Distribution	59,3	47,2 %	64,5	23,1 %	1,1
3: Biograf	26,0	20,7 %	27,3	9,8 %	1,0
4: Underskov	17,9	14,2 %	17,7	6,3 %	1,0
7: Holdingselskaber	15,9	12,6 %	115,4	41,3 %	7,3
Total	125,5	100,0 %	279,4	100,0 %	2,2

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger. Se Bilagstabel 6 og Bilagstabel 7

Det økonomiske resultat er afhængig af koncern typer

Nordisk Film er qua sin størrelse skilt ud og har i gennemsnit i perioden 2010-2016 årligt præsteret 105,1 millioner kr. i primært resultat, se Tabel 1.2. De øvrige 8 vertikale koncerner har årligt tilsammen præsteret 4,6 millioner kr., de 11 horisontale koncerner har et samlet årligt primært resultat på 13 millioner kr. Endelig har de 9 individuelle producenter tilsammen præsteret 2,8 millioner kr. årligt.

Tabel 1.2: Samlet primært resultat og ordinært resultat for spillefilmbranchens koncern typer samt individuelle produktionsselskaber, gennemsnit for perioden 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Primært resultat		Ordinært resultat		Ordinært resultat i forhold til primært resultat
	Mio. kr.	Pct.	Mio. kr.	Pct.	
1: Nordisk Film	105,1	83,7 %	224,1	80,2 %	2,1
2. Vertikale koncerner	4,6	3,7 %	35,0	12,5 %	7,6
3: Horisontale koncerner	13,0	10,4 %	17,2	6,1 %	1,3
4: Individuelle producenter	2,8	2,2 %	3,2	1,1 %	1,1
Total	125,5	100,0 %	279,4	100,0 %	2,2

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger. Se Bilagstabel 6 og Bilagstabel 7

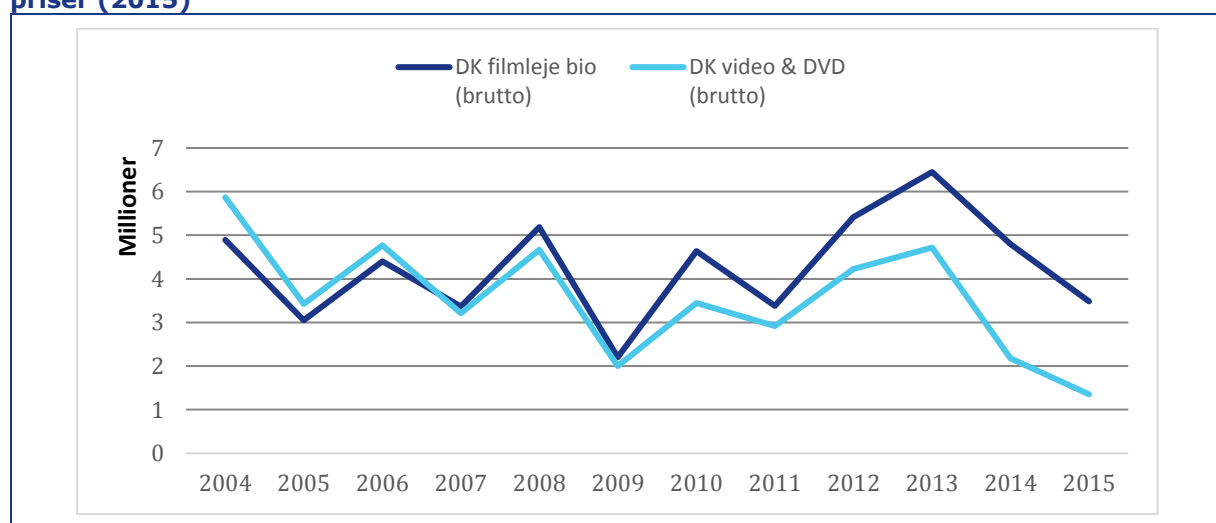
Dem, der tjener pengene i dansk film med udgangspunkt i deres ordinære resultat, er således i særdeleshed Nordisk Film sammen med de 8 vertikalt integrerede koncerner, der i gennemsnit tjener 4,4 millioner kr. årligt. Hvorimod de 11 horisontalt integrerede koncerner i gennemsnit tjener godt 1,6 millioner kr., og endelig tjener de 8 individuelle producenter kun 0,4 millioner kr. årligt i gennemsnit.

En del af forklaringen er simpel, da pengene ikke alene tjenes på den primære produktion (filmproduktion) men i høj grad også på de ydelser, der omkredser den egentlig filmproduktion. Det gælder især de vertikalt integrerede koncerner. Den anden del af forklaringen er diverse rettighedsindtægter, eksempelvis gensalg af klassikere og retransmissionsrettighedspenge, som for de vertikale koncerner typisk falder ind under det ordinære resultat. Disse indtægter knytter sig bl.a. til bagkatalogets størrelse og kvalitet. For jo flere film, der bliver "klassikere", jo flere løbende indtægter har producenterne fra ikke-primære aktiviteter i året.

Indtægtsvinduerne har forandret sig

Udviklingen i de enkelte indtægtsvinduer tegner et billede af de enkelte films indtægter med store årlige udsving, og mere overraskende er det, at der over årene sker nogle ganske markante skift i vinduernes betydning. Gennem hele perioden er Biografvinduet den vigtigste eller næst vigtigste indtægtskilde, mens Home Entertainment (HE) blandt de første årgange var den vigtigste indtægtskilde – en indtægtskilde, der i de seneste årgange har fået langt mindre betydning. Biografvinduet udviser dog store udsving mellem årgangene, men med en tendens til at være relativt stabil over hele perioden, se Figur 1.1.

Figur 1.1: Samlede gennemsnitlige indtægter pr. film i filmårgangene 2004 til 2015 opgjort fra premiereår og op til fem år frem for indtægtsvinduerne Biograf og HE, millioner kr. i faste priser (2015)



Note: Bygger på data indrapporteret af filmproducenterne til DFI for spillefilm, som har modtaget støtte fra DFI.

Note: De senere årgange dækker en kortere periode end fem år, se uddybning i teksten.

Kilde: Det Danske Filminstitut, egne beregninger.

For filmårgangene fra 2004 til 2009 har indtægterne fra henholdsvis Biografvinduet og HE været næsten lige store og har udviklet sig parallelt med de samme udsving i op- og nedadgående retning. Det er tillige bemærkelsesværdigt, at HE for årgangene 2004 – 2006 faktisk var det mest indtjenende vindue. For årgangene 2007 til 2009 er der stadig en rimelig sammenhæng – dog med Biografvinduet som det mest indbringende vindue. Efter 2009 ses en klar "dekobling", hvor indtægterne fra HE falder ganske betydeligt samtidig med, at indtægterne fra Biografvinduet er stabile til svagt stigende. Tallene viser, at HE-indtægterne siden 2009 har været under pres og er vigende. Ligesom Eksportvinduet til trods for de store årlige syntes at være i vækst.

Tabet af indtægter fra HE er været kædet sammen med overgangen til de digitale platforme, samt at mediebilledet ændrer sig, hvilket ikke har kunnet udfylde indtægtstabt fra faldet i HE-markedet.

Indtægter genereres over en længere periode

En films økonomi er en kompleks størrelse, bl.a. fordi en films økonomiske levetid kan vare op til 70 år efter sidste rettighedshavers død. Ud fra indtægtsopgørelsen over de 116 spillefilm, som analysen har indtægter for, er indtægterne fordelt efter filmårgang (premiereår), og hvornår de enkelte film har skabt indtægter til producenterne. Spillefilmene er således opdelt efter premiereårgangene 2010-2016. Herefter er indtægterne opgjort hvert år efter premieren for hver film, og for hvert år er den gennemsnitlige indtægt pr. år og pr. filmårgang beregnet, se Tabel 1.3.

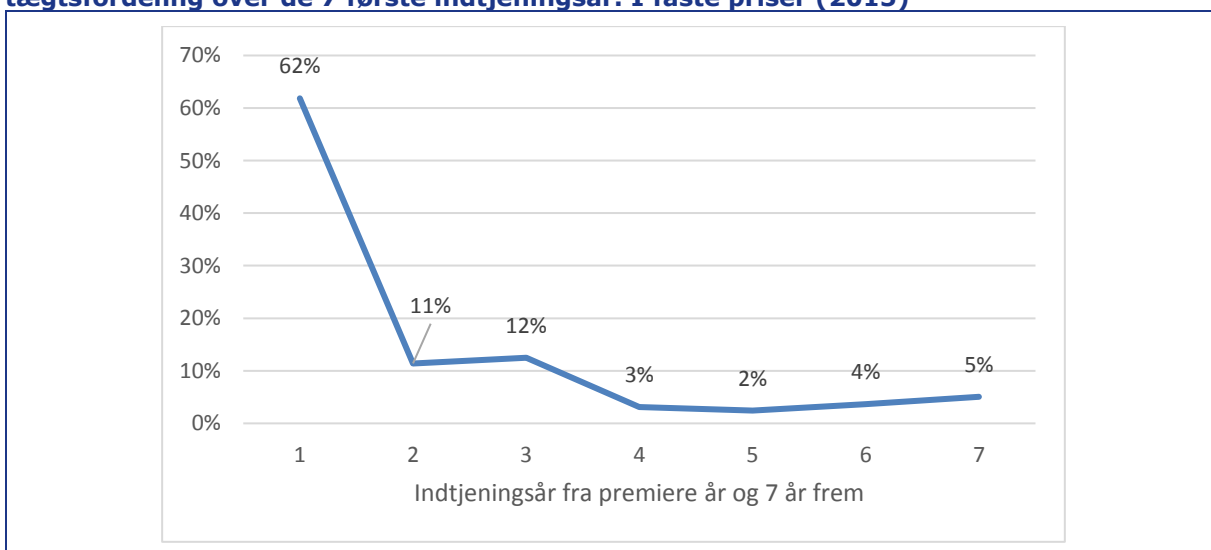
Tabel 1.3: Filmårgangenes samlede indtægter opgjort pr. år fra premiereåret som gennemsnit pr. film i hver årgang, kr. i faste priser (2015)

Årgang	År efter premiere									Antal film
	1 Premiereår	2	3	4	5	6	7	8	I alt	
2010	3.022.032	323.187	4.875.254	622.554	568.767	812.610	685.596	530	10.910.530	17
2011	8.823.641	1.643.596	840.405	120.375	53.418	171.020	367.540		12.019.995	17
2012	8.581.039	2.113.513	730.813	946.860	362.803	252			12.735.280	17
2013	18.511.868	3.769.166	693.638	520.935	12.159				23.507.766	13
2014	6.425.060	547.305	1.167.751	3.351					8.143.467	21
2015	7.354.748	1.602.139	276.443						9.233.330	16
2016	8.488.387	218.800							8.707.188	15

Note: Indtægter omfatter indtægter fra biograf, HE-FYS, TVOD, SVOD, VOS, TV+pay samt eksport og andet salg.
 Note: For årgang 2010 er der i år 3 opført ekstraordinært store indtægter formentlig som følge af, at ECA overtog administrationen af nogle film dette år og satte åbningsbalancen til dette år.
 Note: For det seneste indtjeningsår 2017 omfatter opgørelsen kun 1. kvartal
 Kilde: ECA, egne beregninger

Med udgangspunkt i indtægtsdata fra alle film er der konstrueret en indtægtsprofil ud fra den gennemsnitlige indtjening i hvert år efter premieren, se Figur 1.2.

Figur 1.2: Konstrueret indtægtsprofil – en "films arketyperiske indtægtsprofil". Relativ indtægtsfordeling over de 7 første indtjeningsår. I faste priser (2015)



Note: Indtægter omfatter indtægter fra biograf, HE-FYS, TVOD, SVOD, VOS, TV+pay samt eksport og andet salg men eksklusive retransmissionsvederlag.
 Note: For årgang 2010 er der i år 3 opført ekstraordinært store indtægter formentlig som følge af, at ECA overtog administrationen af nogle film dette år og satte åbningsbalancen til dette år.
 Kilde: ECA, egne beregninger

Den "arketypiske indtægtsprofil" viser ud fra en gennemsnitsbetragtning, at en film kan have indtægter efter det 5. år fra premieren.

Det er de færreste film, der er kommercielt interessante i længere tidsperioder, men der er flere danske film, som selv på 15., 20., 30. år genererer indtægter. Indtægtsprofiler med så lang en periode kan også have en strukturel udfordring ved at større selskaber/koncerner i forhold til mindre spillefilmproducenter oftere vil have økonomisk kapacitet til at kunne afvente en senere indtægt samt leve med den usikkerhed (eller risiko), der er forbundet hermed.

Med de digitale streamingtjenester er der ligeledes mulighed for, at også ældre film, såfremt de findes i et digitalt format, kan få et fornyet indtægtsliv gennem enten TVOD eller SVOD, da omkostningerne til at have en sådan film i kataloget for streamingtjenesterne er begrænsede. Det er imidlertid vanskeligt at få oplysninger om den økonomiske værdi af sådanne aftaler mellem streamingtjenester og producenter, der sælger deres bagkatalog eller dele af dette, men det forekommer.

2. Indledning

Denne analyse er igangsat af Kulturministeriet på foranledning af Filmaftalen 2015-2018, hvor Kulturministeriet skal iværksætte en økonomisk analyse af selskaberne i den danske spillefilmbranche med sigte på at belyse udviklingen i spillefilmbranchens indtjening og omsætning samt ejerforhold.

Der er tidligere gennemført en række analyser, der belyser sundhedstilstanden i den danske spillefilmproduktion mv., se fx (Det Danske Filminstitut, 2017). Disse analyser, hvis udgangspunkt er den enkelte filmproduktion, viser, at det generelt giver underskud at producere danske film. Analyser med udgangspunkt i den enkelte filmproduktion giver ikke noget økonomisk billede af, hvordan filmbranchen klarer sig som helhed, og hvor afhængig filmbranchen er af indtjeningen på de enkelte film.

Herudover er filmbranchen udfordret af den digitale udvikling, som har ført til en nedgang i indtægter fra salg og leje af film på fysiske medier, samtidig med at indtægter fra digitale medier (endnu ikke) opvejer dette indtægtstab.

Der er derfor et ønske om at få tilvejebragt ny viden og data, der kan belyse, hvordan filmbranchen klarer sig økonomisk i lyset af ovennævnte udfordringer.

2.1. Formål

Overordnet skal analysen belyse ejerforhold og den økonomiske udvikling i den danske spillefilmbranche. Konkret har analysen til formål at:

- Beskrive spillefilmbranchens produktionslandskab med afsæt i værdikæden for spillefilmproduktion med sigte på at identificere spillefilmbranchen fordelt på branchens underbrancher såsom produktionsselskaber og leverandører til produktionsselskaber samt distributører og biografer.
- Afdække vertikale og horisontale ejerforhold i spillefilmbranchen med sigte på at identificere koncerner inden for spillefilmbranchen.
- Gennemføre en indtægtsanalyse med fokus på udviklingen inden for HE
- Gennemføre en økonomisk analyse af spillefilmbranchen med udgangspunkt i de identificerede koncerner og individuelle producenter udenfor koncernerne, samt en økonomisk analyse af spillefilmbranchens værdikæde for at belyse hvor i værdikæden, der tjenes penge.

Tilsammen skal analysen bidrage til en samlet vurdering af filmbranchens økonomiske tilstand og samspillet mellem de forskellige dele af branchen. Indirekte vil analysen også bidrage til en vurdering af, om overskud på de producerede spillefilm er en nødvendighed for, at producenterne kan leve af at lave spillefilm.

2.2. Analysepopulation

Analysen tager udgangspunkt i spillefilm støttet af Det Danske Filminstitut (DFI) i perioden 2010-2016. Spillefilmbranchen er herefter defineret med udgangspunkt i de produktionsselskaber, som i perioden 2010-2016 har produceret en spillefilm med støtte fra DFI. Med udgangspunkt i disse produktionsselskaber er selskaber, der ejermæssigt eller produktionsmæssigt er forbundet til produktionsselskaberne og tillige bedriver forretningsaktiviteter af relevans for filmbranchen, også identificeret. På denne baggrund er der identificeret en række koncerner og produktionsnetværk inden for spillefilmbranchen.

For disse koncerner samt selskaber, der ikke indgår i en koncern, er der gennemført en økonomisk analyse af spillefilmbranchens samlede økonomiske situation velvidende, at disse selskaber også har indtægter fra anden filmproduktion som fx TV-produktion eller reklame.

2.3. Data

Analysen bygger på nye data om erhvervsstrukturen inden for spillefilmbranchen. Dette omfatter dels en opdeling af spillefilmbranchen i koncerner og individuelle producenter og dels enfordeling af alle selskaber inden for spillefilmbranchens værdikæde

Der er tilvejebragt økonomisk data for de enkelte selskaber, hvilket er sammenstillet i nye økonomiske performance data for filmkoncernerne og de individuelle producenter udenfor koncernerne. Den økonomiske situation er tillige belyst ud fra en fordeling af selskaberne i spillefilmbranchens værdikæde, hvilket omfatter en opdeling i en værdikæden omfattende produktion, distribution, visning (biografer) og underleverandører.

Data om indtægtsstrømme for enkeltsselskaber er ikke tilgængelige, da de betragtes som fortrolige. Der er dog indsamlet nye data om indtægtsstrømme i relation til den enkelte spillefilm primært inden for HE opdelt på fysiske og digitale medier for at belyse udviklingen og betydningen af disse forskellige indtægtsstrømme, uden at de kan relateres til enkelte koncerner eller selskaber.

2.4. Opgaven i overblik

Efter denne indledning indeholder afsnit 3 en uddybende præsentation af spillefilmbranchen og de udfordringer, som den står over for. *Afsnit 3* er således en iscenesættelse af den samlede analyse.

Afsnit 4 indeholder en uddybning af datagrundlag og metode.

Afsnit 5 gennemfører en netværksanalyse, der viser, hvordan spillefilmbranchen fordeler sig på de forskellige led i den samlede værdikæde. Dernæst er der gennemført en analyse af produktionsnetværk og ejernetværk (koncerner) i spillefilmbranchen.

Afsnit 6 indeholder en indtægtsanalyse med fokus på HE-markedet.

I *afsnit 7* er der gennemført en økonomisk analyse af spillefilmbranchens økonomiske performance opdelt på koncerntyper og selskaber uden for koncernerne. Denne analyse er tillige gennemført for spillefilmbranchens værdikæde.

Afsnit 8 giver anbefalinger til at styrke datagrundlaget for analyser af spillefilmbranchen og dens økonomiske performance.

3. Analysen udgangspunkt – om dansk spillefilm økonomisk set

Filmbranchen drejer sig ikke blot om kunst og kultur. Det er også en industri, hvor der skal tjenes penge i konkurrence med filmbrancher over hele verden. Globaliseringen inden for filmproduktion og i det hele taget indholdsproduktionsindustrien er stigende. De traditionelle dele af filmmarkederne bliver stadig mere globale, og samtidig udviser digitale tjenester som Netflix, HBO Nordic, Dplay og Viasat landegrænserne. Filmbranchen er således en industri, der som mange andre er en del af underholdningsindustrien, hvor virksomhederne globalt konkurrerer om forbrugernes tid og penge.

Brugen af internettet vinder frem, og vi bruger således stadig mere tid på internettet. Facebook, Instagram eller Twitter er blot nogle af de mange distributionsmedier, som private og professionelle i dag anvender for at se på YouTube posts, YouTube bloggere og "influentials".

Ligeledes er spilleindustrien i hastig vækst, og i de seneste år er der opstået e-sport ligaer, som tiltrækker betydelige publikumsskarer, ligesom hele musikbranchen i høj grad har omkalfatret sig selv.

Det øgede udbud af kultur- og fritidstilbud, som vi kan samles om eller dyrke vores interesser igennem, påvirker ikke kun film men også alle andre underholdningstilbud som fx fodbold, teater og musicals (som er en genre, der har vokset sig stor i de seneste 20 år) eller standup, der alle har måttet finde nye og stærkere platforme for at vinde kampen om brugernes gunst.

Oveni dette sker der i disse år, bl.a. som følge af en øget digitalisering og ændringer i forbrugerens præferencer og adfærd, et skift i filmbranchens forretningsvilkår. Med streamingtjenester som fx Netflix eller HBO Nordic brydes de traditionelle betingelser i filmbranchen, hvor streamingtjenesterne dels synes at have fundet ud af, at folk hellere vil se serier end film, dels er streamingtjenesterne så store, at de i dag selv står som producenter af såvel serier som film.

Der vendes også om på den meget gamle og fastlåste forståelse af, at film skal have premiere i biografen. Flere af Netflix' egne, endda ganske dyre produktioner, får i dag premiere på deres digitale tjenester, og måske præsenteres disse produktioner slet ikke på det store lærred i biograferne, og hvem ved måske heller ikke på det, vi i dag kalder flow TV, dvs. fx DR og TV 2's sendeflader.

Så forretningsmæssigt står den danske spillefilmbranche sammen med alle andre traditionelle oplevelsesøkonomiske og kulturelle erhverv i en brydningstid, hvor konkurrencen med andre tilbud øger, og den iboende "industrielle dynamik" er under hastig forandring.

Disse forandringer vil givetvis få store konsekvenser for mange af de indgroede forretningslogikker, der er i spillefilmbranchen.

Kort og godt er film både kunst, kultur og en forretning, der er skabt for at bevæge, forarge og more publikum. For de fleste af aktørerne er det et stort sammensurium, hvor det kommercielle aspekt blot er ét aspekt og langt fra kan ses som bevæggrunden eller styrende for spillefilmproduktion set både fra branchens såvel som individernes side.

3.1. Karakteristik af spillefilmbranchen

Filmbranchen er en del af den globale indholdsproduktions værdikæde, som leverer til underholdningsindustrien. Film kan som udtryksform typisk deles op i kortfilm, kunsthøj, dokumentarfilm og spillefilm, hvor det i særdeleshed er spillefilm, der udgør den kommercielle del af filmbranchen.

Denne analyse tager afsæt i produktion af spillefilm for at undersøge, hvordan spillefilmbranchen klarer sig rent økonomisk. For at gennemføre denne analyse er det vigtigt, at have spillefilmbranchens særlige karakteristika for øje, hvad angår forretnings- og produktionslogik.

3.1.1. Distribution og indtjening

I gennem mange år har der været en gældende forretningsmæssig logik for at bringe en spillefilm på markedet. Denne logik omfatter typisk forskellige indtægtsvinduer, hvor de enkelte indtægtsvinduer i fastsatte perioder ofte har eksklusivitet til visning/distributionen af spillefilmene (se også (Det Danske Filminstitut, 2013), (Det Danske Filminstitut, 2017) og (Deloitte, 2017)):

1. Spillefilm får premiere og bliver vist i biografen i en periode på op til 4 måneder.
2. Herefter bliver spillefilmene gjort tilgængelige på HE-markedet, dvs. VHS/DVD og Blu-ray (også kaldet blankmedier), hvor filmene først bliver solgt og herefter overgår til udlejningsfilm. Home Entertainment-vinduet er i dag typisk fra 4. måned efter premieren i biografen indtil den 9. måned efter premieren.
3. Fra den 9. til 22. måned har premium-TV eksklusivitet på spillefilmene.
4. Efter to år indtræder filmene i en ikke-eksklusivitetsperiode, hvor de vises på flow TV kanalerne, som i Danmark typisk er DR eller TV 2, og såfremt filmene er solgt til udlandet også til udenlandske TV-stationer.

Herefter vil nogle film stadig have så stor en værdi, at TV-stationer og andre "broadcastere", som fx biografer, ønsker at købe rettighederne til at vise filmene igen, hvilket så sker som et gensalg af den enkelte film, eller i nogle tilfælde som et salg af det, som kaldes bagkataloget, fx hvis DR køber rettighederne til at vise produktioner af "Min søsters børn" filmene på deres flow TV i en given periode.

Filmrettigheder håndhæves i mindst 70 år³, og derfor kan indtægterne fra en given film strække sig over mange år. Nogle af de gamle danske lystspil som fx Olsenbanden-filmene er film, som stadig 40 år efter de har haft premiere, skaber indtægter.

Som det vil fremgå senere i rapporten, skaber de fleste film dog deres indtægter – eller langt hovedparten af deres indtægter – de første 5 – 6 år efter premieren.

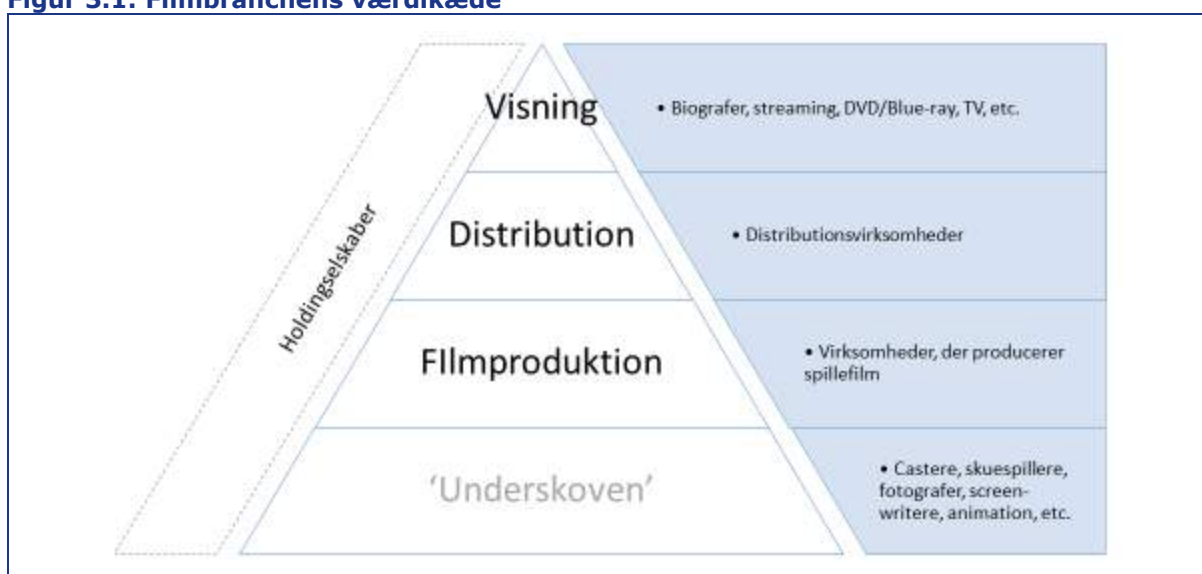
Denne forretningslogik har de senere år været under forandring, fordi HE er presset på det fysiske salg, idet film i dag i overvejende grad distribueres digitalt til forbrugerne. Blockbuster, iTunes, YouSee, HBO Nordic, Netflix og Viasat er alle digitale distributører, hvorfra forbrugere kan købe eller leje en film på nogenlunde samme måde, som da vi købte eller lejede en DVD.

³ For filmværker varer ophavsretten indtil 70 år er forløbet efter dødsåret for den længstlevende af følgende personer: Den ledende instruktør, drejebogsforfatteren, dialogforfatteren og komponisten til musik; jf. Ophavsretsloven §63.

3.1.2. Produktionslogik

Indenfor spillefilmbranchen kan produktion af en spillefilm ansues ud fra et værdikædeperspektiv, hvor de enkelte led i værdikæden på hver deres måde bidrager til det endelige forbrug af spillefilm (underholdning) gennem produktion, distribution og visning. Dette kan også illustreres ved, at spillefilmbranchen består af en række underbrancher, som typisk omfatter biografer/TV og andre broadcast-medier, distributører, producenter og underleverandører ("underskoven") såsom klippere, præproduktion, lys, lyd mv., som er blandt de mange funktioner, der indgår i at producere en film, se Figur 3.1. Mellem disse underbrancher i filmindustrien er der en klar rollefordeling.

Figur 3.1: Filmbranchens værdikæde



Kilde: Teknologisk Institut

Biograferne, hvoraf der i Danmark er omkring 165 private og offentligt drevne biografer⁴, er stadig det primære vindue, og der hvor filmene har premiere. Deres forretningsmodel hviler i al sin enkelthed på at få så mange ind i biografen som muligt ved fx at vise filmene i formater som fx 3D eller 4DX således, at oplevelsen retfærdiggør en så høj billetpris som muligt, samt at lave komplementerende salg til biografgængerne, typisk slik, popcorn og sodavand, men også mad, plakater osv. Biograferne er således meget afhængige af, at de film, som de giver premiere og viser, fylder salene, desuagtet om der er tale om danske eller udenlandske film (Teknologisk Institut, 2017).

Distributørerne køber rettighederne fra producenterne for at sælge filmene til biografer og Home Entertainment-markedet. En sådan aftale er typisk geografisk afgrænset, hvor samme film godt kan have flere distributører. Distributører gør som en del af deres salgsindsats brug af lokale agenter, typisk på eksportmarkederne, som sælger filmen ind på disse markeder. Distributørernes forretningsmodel hviler på at få filmen så bredt ud på så mange broadcast platforme som muligt, dvs. biografer, HE mv. i det område, hvor de har erhvervet rettighederne til filmene.

Producenterne er de selskaber, der står for filmproduktionen. Det er dem, der påtager sig arbejdet med at få et manuskript fra ide til færdig film. Det er en meget kompleks rolle, hvor i særdeleshed det at finde finansiering til filmene er en central udfordring. Ligeledes

⁴ Den videre analyse omfatter kun de private og dermed kommercielt drevne biografer, som i alt udgør 118 biografer.

er det producenterne, som bærer filmene igennem de mange faser fra storyboard, casting af skuespillere, finde medproducenter, instruktører, lokationer til optagelse, og herefter står for produktionen (præproduktion, produktion og postproduktion) af filmene.

Der er nogle få producenter, der gennem helt eller delvist (med)ejskab af specialiserede virksomheder har alle kompetencerne eller led i værdikæden in-house. Her er der typisk tale om store koncerner, som gennem et holdingselskab ejer en række specialiserede selskaber. De fleste producenter er små eller mellemstore selskaber (mindre koncerner) med fokus på den egentlige filmproduktion, hvorfor de kontraherer og laver aftaler med leverandører (den såkaldte underskov) og medvirkende (Deloitte, 2013).

Underskoven er de mange specialiserede virksomheder, der leverer præproduktion, postproduktion, laver lyssætning, caster, amination mv. De er underleverandører til producenterne, og på kontrakter udfører de deres del af arbejdet fra ide til film. Hertil kommer skuespillere, som har deres kontrakter med deres rettigheder, det samme gælder instruktører og lys- og lydmagere osv.

Endelig er der de aktører, der støtter eller investerer i film. I Danmark har film hovedsagelig adgang til støtte fra DFI og regionale filmfonde, som fx Den Vestdanske Film-pulje, FilmFyn og Copenhagen Film Fund. Herudover bidrager en række private investorer og TV-stationer, hvor Danmark Radio og TV2 gennem Mediaaftalen er forpligtiget til at støtte dansk film inden for en fast økonomisk ramme (i indeværende aftale er denne ramme 65 millioner kr. årligt pr. tv-station). Mod finansiering i en given film, følger der visningsrettigheder. En del af de film, der produceres i Danmark, finansieres også gennem udenlandske fonde eller via mindstegarantier fra udenlandske TV-stationer, men hovedparten af finansieringen af de danske spillefilm kommer fra danske investorer og i særdeleshed DFI.

Som nævnt ovenfor er spillefilmproduktion et rettighedserhverv, da film anses som en kunstform. Mange aktører er involveret, og de har således krav på en del af den indtjening, som den enkelte film genererer. Derfor er filmøkonomi en meget kompleks størrelse, hvor indtjeningen skal fordeles i forhold til rettigheder til producenter, medproducenter, skuespillere og mange flere. Det er for producenterne en væsentlig kompetence at kunne forstå disse mange økonomiske facetter, der relaterer sig til finansiering (finansieringsmodeller), produktion - herunder optimering af værdikæden, rettigheder og handel med rettigheder - samt muligheder for indtjening ved retransmission for at kunne lave en vurdering af, om de skal investere ressourcer i en given film.

3.2. Producenterne af spillefilm i fokus

Fra de foregående afsnit bør det være indlysende, at filmproduktion såvel som filmbranchen og logikken i denne er ganske kompleks, og at filmproduktion ikke alene kan ses ud fra et kommercielt synspunkt, da filmproduktion tjener mange formål.

I den del af filmbranchen, der producerer spillefilm, er filmproduktion underlagt kommercielle vilkår, hvor det skal kunne betale sig at lave film således, at producenterne økonomisk kan opretholde deres selskaber og blive ved med at lave film.

Hovedformålet med denne analyse er at belyse den økonomiske udvikling i den danske spillefilmbranche, og om branchen i sidste ende tjener penge. I forlængelse heraf rejser spørgsmålet sig også, om overskud på de producerede film er en nødvendighed for, at producenterne kan leve af at lave film og vedblive med at have filmproduktion i Danmark?

I det lys og på spørgsmålet om, hvordan det egentlig står til i dansk film, kan man anlægge to analytiske perspektiver. For det første kan man se på, om den enkelte film er en god forretning. For det andet kan man også sætte fokus på, hvordan spillefilmproduktionerne samlet set klarer sig økonomisk omfattende fx en portefølje af spillefilm, andre former for filmproduktion og andre forretningsaktiviteter i relation til filmproduktion.

Hvordan den enkelte spillefilms økonomi tager sig ud, kan belyses med afsæt i DFI-publicationerne "Sundhedstilstanden i dansk spillefilms produktion" (Deloitte, 2013) (Det Danske Filminstitut, 2017), og "Finansieringsgrundlag for dansk digital indholdsproduktion 2010-2025" (Deloitte, 2017). Svarene herfra er, af branchen er under pres. Nettoindtægterne på de producerede film, der har modtaget støtte fra DFI, er faldende, producenterne har betydelige underskud på disse film og presses på salg af rettigheder for at fremskaffe finansiering.

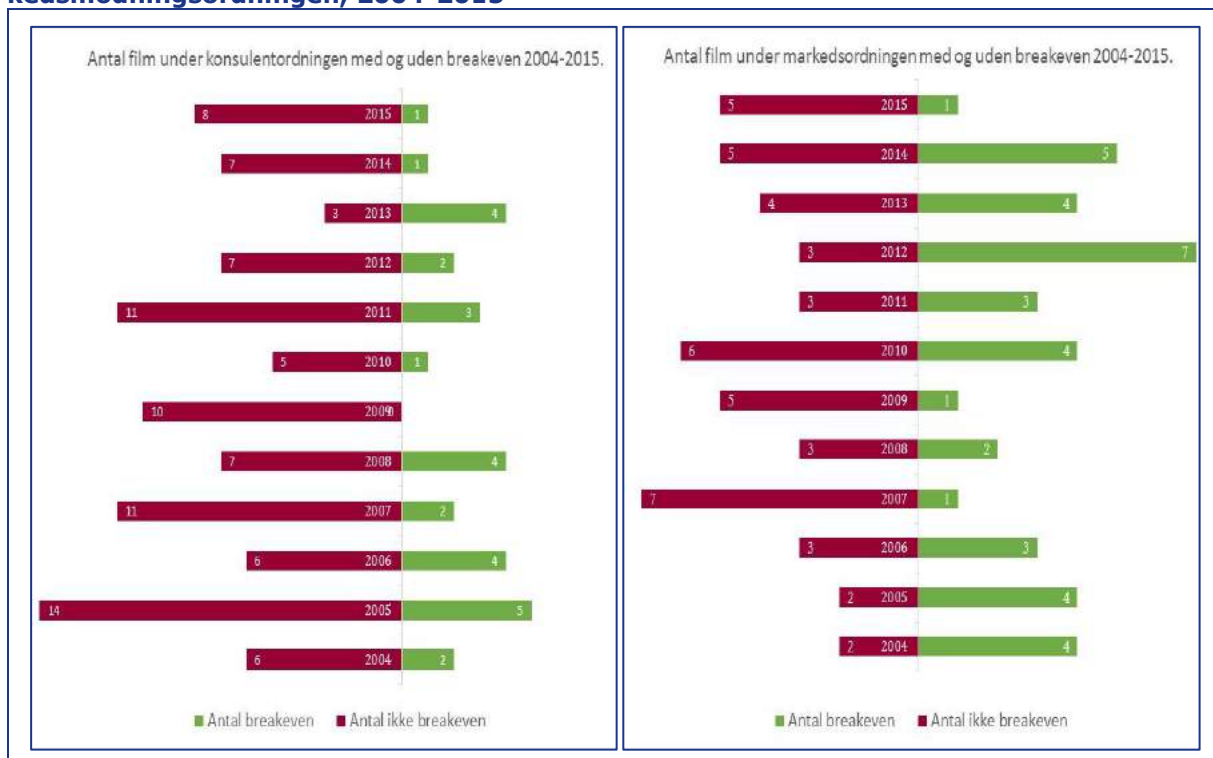
Som forklaring på de stagnerende bruttoindtægter og de faldende nettoindtægter peger ovennævnte rapporter på faldende indtægter til de respektive film fra DVD-salg og -udlejning, som ikke opvejes af indtægter fra TVOD- og SVOD-indtægter. Derudover er der et stigende pres på producenterne for at frasælge rettigheder til filmene forlods for at fremskaffe den indledende finansiering til filmprojekterne. Hvor finansieringsgrundlaget for dansk indholdsproduktion er steget fra 4,9 milliarder kr. i 2010 til 6,3 milliarder kr. i 2016, er forventningen ud fra et bedste skøn, at dette i perioden 2017 til 2025 vil falde til 6,0 milliarder kr. (Deloitte, 2017).

Rapporterne påpeger især, at indtægterne fra HE-markedet i de seneste år er blevet presset. Dette skyldes forbrugernes skift fra brug af blankmedier som DVD og Blu-ray til brug af digitale tjenester som iTunes, Netflix osv., samtidig med at film og den traditionelle filmindustri presses af de skift, som ses i brugernes præferencer.

I de omtalte rapporter om sundhedstilstanden i dansk spillefilm er det tydeligt, at hovedparten af de film, der produceres i Danmark, ikke skaber ligevægt mellem indtægter og udgifter ("breakeven") hos producenterne. Dvs. at filmenes indtjening inden for de 5 år, hvor indtægterne skal opgøres til DFI, oftest ender med at udvise et underskud for producenten, se Figur 3.2.

Der tegner sig således en dyster udsigt for de danske spillefilmproducenter, når der over tid er flere film, der ikke når breakeven, end film, der gør, ligesom breakeven i højere grad sker på film lavet under Markedsordningen. Dette synes yderligere forværret af udsigterne til, at indholdsproducenterne i Danmark ifølge den fremadskuende analyse, hvor man fra 2017 til 2025 modsat de seneste år forventer, at der vil ske et fald i det samlede finansieringsgrundlag (Deloitte, 2017).

Figur 3.2: DFI-støttede spillefilm, som når breakeven under konsulentordningen og markedsmodningsordningen, 2004-2015



Kilde: (Det Danske Filminstitut, 2017)

Ser man derimod på udviklingen i den samlede branche af indholdsproducenter ud fra tal fra producentforeningen, synes den samlede filmbranche at være i en positiv udvikling,

Samlet set har filmbranchen (ikke afgrænset til spillefilmproducenter) i perioden 2010-2016 således oplevet en vækst i omsætningen fra 948 millioner kr. til 1,344 milliarder kr. i 2016 eller en stigning på 42 %, se Tabel 3.1. Hvor eksportindtægterne er faldet fra 507 millioner kr. i 2015 - som generelt var et godt år for dansk film år - til 470 millioner kr. i 2016, er der overordnet set tale om en firdobling af eksportindtægterne i perioden 2010-2016. Endelig er antallet af virksomheder i filmbranchen vokset fra 100 til 133 virksomheder. Fra 2015 til 2016 viser de nyeste tal fra producentforeningen, at 133 virksomheder omregnet til fuldtidsansatte beskæftiger 433 fuldtidsmedarbejdere, hvilket er en svag tilbagegang.

Tabel 3.1: Økonomiske nøgletal for filmproducenter under Producentforeningen

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Udvikling 2010-2016
Antal virksomheder	100	114	104	110	128	137	133	33 %
Antal årsværk	513	403	432	446	467	453	433	-16 %
Omsætning (millioner kr.)	948	884	983	1276	1132	1314	1344	42 %
Eksport (millioner kr.)	112	114	279	291	348	507	470	320 %

Note: Filmproducenter dækker over både spillefilm og dokumentarfilm

Kilde: (Producentforeningen, 2017)

Den tidligere nævnte analyse om økonomien i dansk spillefilm viser endvidere, at hvor producenterne samlet set har et tab på de film, der produceres med støtte fra DFI, så har distributionsleddet samtidig et overskud, altså synes tabene at være isoleret til producentledet (Det Danske Filminstitut, 2014).

Videre er der i 2017 gennemført en detaljeret analyse af de økonomiske betingelser for de danske biografer, som i hovedtræk viser, at biograferne har en sund soliditet, vækst i omsætningen og generelt genererer overskud på biografdriften (Teknologisk Institut, 2017). Over de seneste år er det tydeligt, at biograferne i Danmark har været udsat for et omstillingspres i forhold til at løfte kvaliteten i den samlede biografoplevelse ved at lave flere sale for at kunne vise flere film og agere mere agilt, men i det store hele vidner de økonomiske tal for biografbranchen om, at branchen er inde i en god gænge.

Der er i biografbranchen som i alle andre brancher imidlertid tabere og vindere, nogle klarer sig bedre end andre, måske fordi nogle hurtigere har tilpasset sig de nye markedsbetingelser. Når der er forskelle på, hvor godt det går for de forskellige biografer, er det et naturligt udtryk for en branche i en dynamisk udvikling.

Alt i alt – set i relation til det øvrige danske erhverv – ser det ud til, at filmbranchen og filmdistribution er inde i en ganske positiv økonomisk udvikling.

Dermed er det relevant at stille spørgsmål til de økonomiske strukturer i spillefilmbranchen: Er spillefilmbranchen og i særdeleshed producenterne som helhed afhængige af overskuddet af de enkelte film, eller opvejes tab et sted i branchen måske af indtægter et andet sted? Og endelig er det et reelt problem, at den enkelte film giver underskud for producenterne set i lyset af producenternes øvrige aktiviteter og de bagvedliggende horisontale og vertikale ejerforhold i branchen?

3.3. Et analytisk perspektiv

Den analytiske forståelsesramme for en økonomisk analyse af de selskaber, som producerer spillefilm, må i lyset af ovenstående give et billede af indtægtsstrømmene i relation til salg af spillefilm.

Spillefilm er imidlertid blot én mulig indtægtskilde. Det er dog ikke muligt at afdække, hvilke andre indtægtskilder, der er i spil. Ved at afdække producentselskabernes økonomiske performance som en del af spillefilmbranchens værdikæde og som en del af eventuelle koncernstrukturer, er det imidlertid muligt at få en indikation på afhængigheden af indtægter fra spillefilm, og i særdeleshed om spillefilmbranchen er så nødlidende, som det antydes ovenfor.

Vi vil her anlægge et analytisk perspektiv, som er rettet mod indtægter og økonomisk performance som helhed. Økonomien i de enkelte "filmprojekter" er således ikke i fokus her.

3.3.1. Indviklede pengestrømme

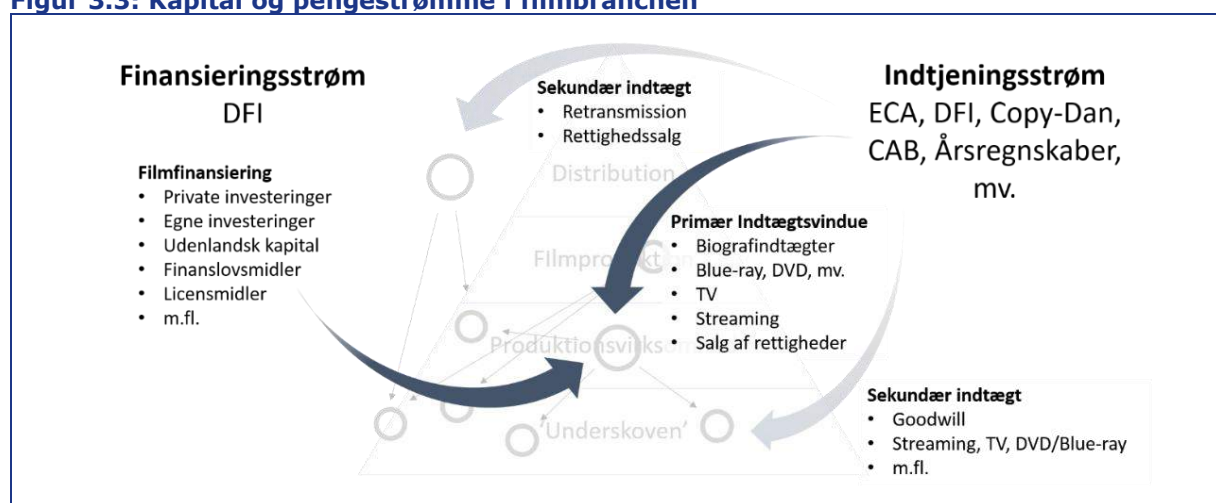
Den eller de juridiske enheder samt tidshorisonten, som man anvender for udregninger af økonomien for en film, er af stor betydning. Som nævnt ovenfor kan rettigheder håndhæves i op til 70 år. Nogle film har et meget langt indtjeningsliv til filmens rettighedshavere, som rækker langt ud over de tilbagebetalingsmekanismer, der ligger til grund for en eventuel tilbagebetaling af støtte fra DFI, som har en horisont på fem år.

Retransmissionsrettighedspenge, som bl.a. tilfalder producenterne for TV-on-demand og anden anvendelse af film eller brudstykker af disse på TV og streamingtjenester, er for danske producenter formentlig en vigtig indtægtskilde, men det har ikke været muligt at tilvejebringe data til at belyse omfanget.

Producenterne modtager ca. en tredjedel af de samlede retransmissionsrettighedsudbetalinger, der er skabt på danske film. Herudover udbetales der også til skuespillere, instruktører og andre rettighedshavere. Således tilgår der en betydelig årlig sum til det samlede erhverv, som ikke nødvendigvis indgår i de indtægtsberegninger, der foretages i forhold til DFI.

Der er mange pengestrømme, som indsamles og fordeles af mange forskellige organer, som over en lang årrække tilfalder aktørerne – herunder producenter, distributører og andre rettighedshavere, se Figur 3.3.

Figur 3.3: Kapital og pengestrømme i filmbranchen



Kilde: Teknologisk Institut

At forstå denne kompleksitet - og herunder økonomien i den enkelte film - kræver indsigt i aftaler, afdækning af pengestrømme og branchens vertikale og horisontale ejermæssige strukturer. Denne forståelse er afgørende for at kunne afdække spillefilmbranchens økonomiske tilstand og udvikling.

3.3.2. Produktionselskaber i et udvidet analysebegreb

At forstå indtægterne og deres fordeling kræver derfor indsigt i de mange aktørers interne aftaleforhold i branchen. Det vil kræve en mere dybdegående indsigt i et produktionsselskabs motivation og samlede værdiskabelse over tid. Det er ikke tilstrækkeligt blot at have indsigt i, om en eller flere film, som det pågældende produktionsselskab har lavet med støtte fra DFI, giver overskud i en afgrænset periode.

For at gennemføre de økonomiske analyser, som er formålet her, vil vi arbejde ud fra nogle specifikke antagelser, som vi mener, kendetegner branchen og dens dynamik:

1. Produktionselskaber er **venturefonde**

Et produktionsselskab er egentligt et porteføljeselskab og kan måske bedst sammenlignes med en venturefond, da selskabet finder eller udvikler de potentielt gode projekter på den ene side og på den anden side skaffer finansiering til disse projekter. Det er evnen og dygtigheden til at udføre disse to hovedopgaver, der sammen med projektledelsen betinger produktionsselskabets langsigtede økonomiske succes.

2. Produktionselskaberne har et **porteføljefokus**

Produktionsselskabet ser på porteføljen af spillefilm og opfatter de respektive film som brikker i at generere en mere langsigtet porteføljeværdi, hvorved det enkelte regnskabsår ikke blot er udtryk for de film mv., der produceres det enkelte år, men er et resultat af

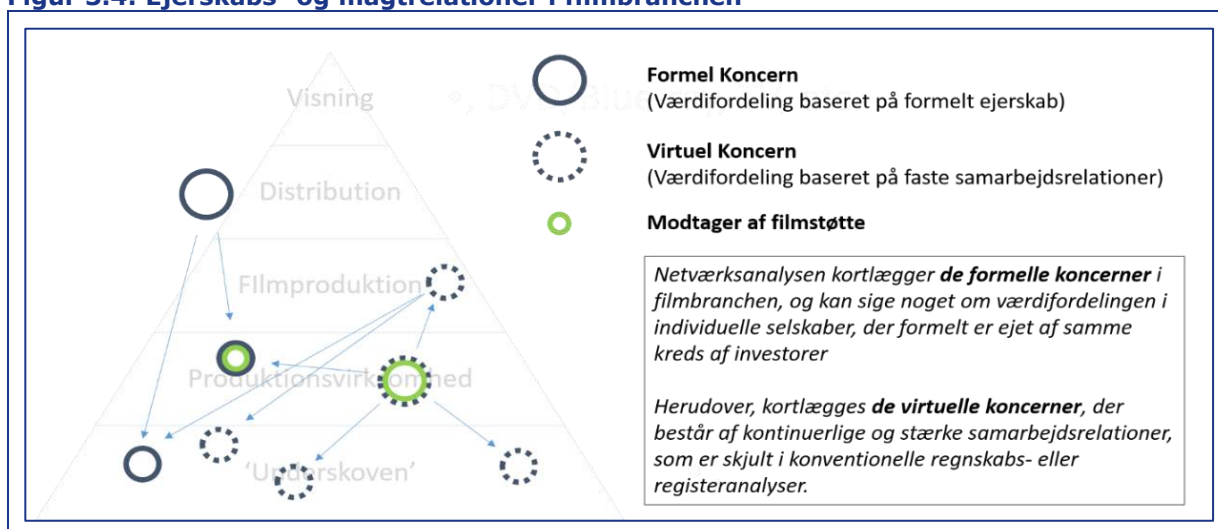
både produktion og indtægter fra salg af tidligere producerede film samt løbende rettighedsindtægter.

3. Synlige, skjulte og virtuelle koncerner

Indenfor dansk film findes få store og formelt dannede synlige koncerner som fx Nordisk Film, Zentropa og SF Film, der har egen produktion, underliggende leverandører samt distributionselskaber. Vores hypotese er, at der findes yderligere "skjulte" koncerner, dvs. selskaber, som ejes af personkredse i og uden for filmbranchen gennem krydsejerskaber i bagvedliggende holdingselskaber. Videre er det vores hypotese, at vi også finder, hvad vi kalder "virtuelle koncerner", dvs. virksomheder, som via bestyrelsesoverlap og hyppige samarbejder måske nok ikke er juridisk forbundne men er så tæt forretningsmæssigt forbundne, at de er afhængige af hinanden.

Såfremt vi kan verificere disse hypoteser og afdække både de synlige, skjulte og virtuelle koncerner i den danske filmbranche, kan vi afdække disse koncerners samlede økonomi, se Figur 3.4. Dermed kan vi give et mere nuanceret blik på branchen og dens økonomi.

Figur 3.4: Ejerskabs- og magtrelationer i filmbranchen



Kilde: Teknologisk Institut

Ved at anskue produktionsselskaberne som "venturefonde", der arbejder med en porteføljetilgang, og ved at forstå produktionsselskaberne som en del af bredere "koncerner", tilfører vi analysen en ekstra dimension. Sammen med de mere klassiske strukturanalyser og økonomiske analyser, som vi foretager, vil det bidrage til at besvare såvel spørgsmålet om spillefilmbranchens økonomiske tilstand som udvikling.

4. Analysepopulation, datagrundlag og metode

For at afdække den økonomiske udvikling og performance i den danske spillefilmbranche er det nødvendigt at gå bag om de klassiske brancheopdelinger. Det betyder for det første, at spillefilmbranchen må identificeres. For det andet tager analysen afsæt i værdikæder (produktionsrelationer) og ejernetværk, da produktion af og indtjening fra spillefilm omfatter flere aktører, hvorfor fokus bliver flyttet bort fra den enkelte filmproducent (og den enkelte film) til den økonomiske udvikling og performance i firmagrupperinger.

Dette stiller krav til metoden i forhold til at identificere og afgrænse spillefilmbranchen og dernæst at tilvejebringe økonomiske data. De økonomiske data skal belyse spillefilmbranchen som helhed opdelt i værdikæder og koncerner. Øget digitalisering påvirker fx indtægterne fra spillefilm og dermed branchens indtjening. Der er derfor tilvejebragt data om udviklingen i indtægter fra HE.

Den information/de data, der kan belyse de enkelte selskabers (og spillefilmernes) økonomi og indtægtsstrømme efter markeder og medier, er af hensyn til anonymitet og forretningshemmeligheder ikke tilgængelig. Analysen gennemføres derfor i en aggregeret form, hvilket betyder, at den enkelte virksomheds (eller spillefilms) økonomi ikke kan afdækkes.

Nedenfor er der redegjort for, hvordan data er tilvejebragt.

4.1. Identifikation af spillefilmbranchen

Analysen har til formål at analysere spillefilmbranchen defineret som de firmaer, der producerer danske spillefilm. Langt hovedparten af de danske spillefilm er støttet af DFI og i mange tilfælde også af andre fonde eller lignende. Selvom DFI udbetaler filmstøtte til (hoved-)filmproducenterne, og DFI således har en oversigt over, hvilke firmaer, der har været medproducenter eller på anden måde har været leverandører til produktion af spillefilm, har det af hensyn til anonymitet ikke været muligt at få disse data stillet til rådighed.

Udgangspunktet for at identificere spillefilmbranchen er her de i alt 134 danske spillefilm, som har haft premiere fra 2010 og frem til 2016. Blandt disse film er der er i alt identificeret 34 hovedproducenter (den primære modtager af filmstøtte), se Tabel 4.1

Tabel 4.1: Hovedproducenter af danske spillefilm i perioden 2010-2016

1. Alphaville Pictures	13. Einstein Film	25. Nutmeg Movies
2. Asa Film	14. Falkun Films/Happy ending film	26. Obel Film
3. Asta Film	15. Fine & Mellow	27. One Eye Production/LIV Productions
4. Baby Film	16. Fridthjof Film	28. Regner Grasten film
5. Beofilm/bebobfilm	17. Haslund/Dencik Entertainment	29. SF Film
6. Blenkov & Schönemann	18. M&M production/A.film	30. Sirena film/Nimbus
7. C. Bjerrefilm	19. Meta Film	31. Space Rocket Nation
8. Clausen Film	20. Miso Film	32. Thura Film
9. Copenhagen Bombay Prod.	21. Nepenthe film/Storm film	33. Toolbox Film
10. Cosmo Film	22. Nice Ninja Productions	34. Zentropa
11. Crone Film	23. Nimbus Film	
12. Dansk Tegnefilm	24. Nordisk Film	

Note: Baby Film ophørte i 2010, Et lignende selskab 'Babyfilm' er siden etableret men indgår ikke i analysen. Nice Ninja Productions (NNP Productions ApS) ophørte i 2012. Fine & Mellow har været under frivillig likvidation siden 2013. Sirena Film er et tjekkisk produktionsselskab, der har været med i nogle danske produktioner, men virksomheden indgår ikke pga. af manglende data. Thura Film er ophørt og indgår nu i Obel film.

Kilde: Det Danske Filminstitut.

4.2. Analysepopulationer

Med afsæt i listerne over henholdsvis danske spillefilm med premiere i perioden 2010-2016 og hovedproducenterne af disse film er der identificeret tre populationer, der på hver sin måde kan belyse økonomien inden for spillefilmbranchen:

- *Ejerpopulation* bestående af firmaer, der ejermæssigt er bundet sammen, som et udtryk for økonomisk kapacitet.
- *Ledelsespopulation*, hvor bestyrelsesmedlemmer og direktion i de enkelte selskaber er identificeret for at belyse, om der udover de egentlige ejerrelationer, er netværk mellem ejer- og ledelsesrepræsentanter, som kan give en ny forståelse af branchens økonomiske performance.
- *Værdikædepopulation* bestående af hovedproducenterne, medproducenter og andre, der på en eller anden måde har været leverandører, distributører, bidragsydere mv. til spillefilmproduktion for at belyse, hvor i værdikæden den økonomiske tyngde ligger.

Disse populationer danner grundlag for en kortlægning og økonomisk analyse af formelle og virtuelle koncerner, som er knyttet til produktion, distribution eller visning af danske spillefilm. Analysen giver et overblik over økonomien i spillefilmbranchen med afsæt i de identificerede producenter og de selskaber, som de ejermæssigt er en del heraf. Det økonomiske resultat kan afhængig af den enkelte selskabskonstruktion bero på både produktion og distribution af enkelte spillefilm, ligesom de økonomiske resultater er påvirket af filmstøtten. Hertil kommer andre mulige indtjeningsmuligheder fx ved medproduktion på og/eller distribution af andre film, TV-produktioner, reklamefilm mv.

I det følgende er redegøres der for, hvordan de enkelte populationer er etableret.

4.2.1. Ejerpopulation – koncerner i spillefilmbranchen

Ejerpopulationen er identificeret ved hjælp af en out-in analyse på data fra CVR-registrets ejerskabsdata. Udgangspunktet for out-in analysen er de 34 produktionsselskaber, jf. Tabel 4.1, hvor vi først følger ejerskabsforbindelserne ud fra produktionsselskaberne til deres øverste ejere (out-delen af analysen). I in-delen af analysen identificeres alle de selskaber, som ejes af de 34 produktionsselskaber samt ejerne, der er fundet i out-analysen.

En ejerrelation til en spillefilmproducent er dog ingen garanti for, at selskaberne er aktive inden for produktion og distribution af spillefilm. Bruttolisten er derfor gennemgået for selskaber, som ikke beskæftiger sig med filmproduktion. Dette er tjekket via CVR-registret (branchekode) samt manuelt tjekket ved at gennemgå selskabernes formålsparagraf bl.a. ved hjælp af CVR-registreret og hjemmesider. Selskaber, der ikke er relevante for filmproduktion, er udeladt. Endelig er enkeltpersoner (personligt ejede selskaber) udeladt. Undtaget herfor er holdningsselskaber og andre finansielle virksomheder med tilknytning til filmbranchen, som bibeholdes i populationen.

Alt i alt er der identificeret 129 selskaber, som ejermæssigt tilhører adskilte koncerner. For disse er ejerandelen mellem selskaberne registreret. Ni filmproducenter indgår ikke i nogen form for koncernstrukturer, og disse er bibeholdt i populationen, som producenter udenfor koncerner.

Nordisk Film (Egmont Fonden) ejer en del af henholdsvis Zentropa og Fridthjof Film. I analysen vil Nordisk Film indgå som en koncern omfattende Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film.

4.2.2. Ledelsespopulation

Ledelsespopulationen er dannet med afsæt i de selskaber, der indgår i ejerpopulationen, se afsnit 4.2.1. Blandt disse selskaber er alle personer, der sidder i selskabernes bestyrelse eller i direktion, trukket ud fra CVR-registret med oplysninger om, hvilket selskaber de har en ledelsesrolle i.

Tesen er, at ikke blot den samlede økonomi i koncernerne men også ledelsens relationer har betydning for, hvad og hvordan der produceres. Her er det især interessant at se på de relationer, som går udover de ejermæssige relationer.⁵

4.2.3. Værdikædepopulation – producenter og leverandører

Ejerpopulationen omfatter ikke selskaber i spillefilmbranchen, som er udenfor disse koncernstrukturer. For at indfange den samlede spillefilmbranche må vi tillige identificere de selskaber, som har medvirket til spillefilmproduktion men ikke er del af de store koncerner.

Med udgangspunkt i IMDb-databasen⁶ identificeres selskaber, som har medvirket til produktion af danske spillefilm i perioden 2010-2016. De identificerede selskaber omfatter både selskaber, der har filmproduktion som deres kerneforretningsaktivitet, og selskaber, hvor filmproduktion ikke nødvendigvis er den egentlige forretningsmæssige kerneaktivitet. Sådanne selskaber kan have stillet faciliteter til rådighed (fx biler), serviceret produktionen (catering) eller lignende.

Ved at medtage data fra alle danske spillefilm på IMDb er der dannet en bruttoliste over selskaber, som har (med)produceret eller på anden vis bidraget til produktion af spillefilm. Denne bruttoliste er gennemgået og sorteret efter følgende principper:

A. Samkøring med ejerpopulation (koncernselskaber)

- Ejerpopulationen medtages her, og dubletter frasorteres.

B. Selskabernes forretningsområde

- Selskabernes CVR-nummer identificeret via CVR-registeret.
- Fra CVR-registeret er der tilknyttet en branchekode til alle selskaber, som angiver selskabernes kerneaktiviteter.
- Hvor der har været tvivl om selskabet hovedaktiviteter, er de undersøgt nærmere ved at søge efter filmrelaterede nøgleord i selskabernes navn og formålsparagraf.

C. Tjek for manglende selskaber

- Der er tjekket for, at de 34 filmproducenter, jf. Tabel 4.1 indgår. Det er dog ikke alle selskaber, der er aktive i dag.
- Biografer fremgår ikke af IMDb. Alle biografer, der tilhører spillefilmsegmentet, er medtaget. De er her hentet fra den nyligt afsluttede "Biografanalyse", (Teknologisk Institut, 2017). Endelig tjekkes der for dubletter.

⁵ I filmbranchen er der også en række råd, udvalg, arbejdsgrupper og meget mere, hvor nøgleaktører mødes på forskellige vis med sigte på at påvirke rammer og vilkår for filmproduktion i Danmark. Disse magtstrukturer har givetvis indflydelse på, hvad og hvordan der produceres. Disse mere uformelle relationer og deres eventuelle betydning indgår ikke i denne analyse.

⁶ <http://www.imdb.com/>. Internet Movie Database er en online filmdatabase, hvor der kan hentes information om danske spillefilm svarende til filmenes rulletekster.

Den samlede population af selskaber i værdikædepopulationen er kodet i forhold i deres placering værdikæden, dvs. hvad deres primære produkt eller leverancer er. Denne kodning er medtaget, da branchekoderne ikke er dækkende for de selskaber, som ikke er karakteriseret ved et filmrelateret produkt eller marked. Værdikæden og dermed kodning består af følgende enheder:

1. Produktion: Den egentlige produktion af spillefilm
2. Distribution: Selskaber, der står for distribution
3. Biograf: Alle typer af kommercielt drevne biografer
4. Underskov 1: Selskaber, der leverer produkter eller hjælpeydelse til filmproduktion. Denne gruppe omfatter også selskaber, der varetager, indsamler og fordeler indtægter fra rettigheder til film mv., fx European Collection Agency (ECA)
5. Underskov 2: Selskaber, der leverer serviceydelser eller rådgivning relateret til drift af filmselskaber, fx PwC
6. Bidragsydere: Selskaber, organisationer eller myndigheder, der stiller faciliteter (med eller uden betaling) til rådighed. Det kan fx være biler eller en lokalitet
7. Finansieringsydelser: Selskaber eller fonde, der medfinansierer filmproduktion (DFI, Danmarks Radio (DR), TV 2 og regionale fonde mv.).

Kommuner er her placeret under Gruppe 6, men det kan være svært at gennemskue kommunernes aktiviteter. Fx driver nogle kommuner biografer eller lignende, men uden at det er registreret som biografvirksomhed. "Kommuner" indgår ikke i analysen, da der ikke foreligger økonomiske data generelt og slet ikke for deres aktiviteter relateret til filmproduktion og distribution.

Alle led i værdikæden er ikke lige stærkt involveret i produktion og distribution af spillefilm. En vurdering er, at "produktion", "distribution" og "biograf" kan henføres 100 % til spillefilmbranchen. "Underskov 1" vil også være stærkt involveret i spillefilmproduktion, og det gælder også i væsentlig grad "Finansieringsydelser". Derimod er spillefilmproduktion for "Underskov 2" og "Bidragsydere" af marginal betydning for disse selskabers virke.

Værdikædepopulationen udgør det bedste bud på den samlede danske spillefilmbranche. Indplaceringen i værdikæden er behæftet med en vis usikkerhed, da indplaceringen ene og alene bygger på branchekoder og oplysninger fra selskabernes navne og formålsparagraffer.

Eftersom analysen først og fremmest skal belyse den økonomiske performance for de selskaber, som direkte står for produktion af spillefilm, er den samlede værdikæde for alle selskaber identificeret gennem IMDb kun vist for at illustrere produktionslandskabet.

Den økonomiske analyse i et værdikædeperspektiv er kun gennemført for de selskaber, der indgår i koncerner eller er egentlige produktionsselskaber for at belyse hvilken del af værdikæden, der har den bedste økonomiske performance.

4.3. Data

For at besvare de opstillede analysespørgsmål er der tilvejebragt et omfattende datasæt, der både kan belyse strukturelle og økonomiske forhold inden for produktion af spillefilm.

4.3.1. Strukturdata

For dannelse af analysepopulationerne og dermed produktionsstrukturen inden for spillefilm indgår følgende datakilder:

- **Oversigt over danske spillefilm med premiere i perioden 2010-2016**
 - Kilde: DFI og Danmarks Statistik
- **Oversigt over producenter af spillefilm (hovedproducenten)**
 - Kilde: DFI
- **Ejer- og ledelsesrelationer**
 - Kilde: CVR-registret med data om ejerandel og navne på personer med en ledelsesrolle i selskaberne (bestyrelsespost eller medlem af direktionen)
- **Værdikæder**
 - Kilde: IMDb for producent eller bidragsyder på danske spillefilm
 - Kilde: CVR-registreret for branchekoder

4.3.2. Økonomiske data

Den økonomisk analyse af filmbranchen bygger på kilder, der er offentligt tilgængelige eller tilgængelige gennem Forskningservice i Danmarks Statistik:

- Økonomiske data:
 - CVR-registreret og Experian: Offentligt tilgængelige regnskabsdata for enkelte selskaber, herunder branchekoder og ejerrelationer (ejere og ejerandel).
 - Danmarks Statistik: Registerbaseret regnskabsdata fra Danmarks Statistiks regnskabsdatabaser (FIRM og FIRE). Data er anonymiserede, ligesom data kun kan offentliggøres under hensyntagen til Danmarks Statistiks regler om diskretionering⁷, hvilket sætter begrænsninger for denne analyse, da den samlede population for producenter og distributører af spillefilm er lille og ofte identificerbar. Nordisk Film er således let genkendelig. Konsekvensen har været, at vi i sidste ende ikke har anvendt data fra Danmarks Statistik.

De økonomiske data foreligger ikke for alle selskaber, hvilket kan skyldes forskellige forhold, som fx at selskabet ikke er aktivt mere eller er nyetableret. Endelig har selskaberne ikke pligt til at offentliggøre alle økonomiske data om deres selskab (fx omsætning og antal ansatte). For de tilgængelige data er det vores vurdering, at de økonomiske nøgletal for spillefilmsproducenter og koncerner giver et dækkende billede.

- Data om indtægtsstrømme for danske spillefilm i perioden 2010 og frem:
 - ECA: Specialudtræk for alle spillefilm med premiere i perioden 2010-2016 (i alt 116 spillefilm) med indtægter fordelt på indtægtstyper (biograf, HE (fysiske og digitale medier)). Data foreligger årligt for den enkelte film, men af forretningsmæssige hensyn kan kun aggregerede data offentliggøres.⁸
 - DFI har data for filmstøtten og indtægter for den enkelte film, men af forretningsmæssige hensyn kan kun aggregerede data offentliggøres

DFI har aggregerede data, der viser den enkelte films aktuelle indtjening, ligesom nogle af indtægtskategorierne er lagt sammen, hvilket vanskeliggør validering af

⁷ Danmarks Statistik (2017): Datafortrolighedspolitik

⁸ Bemærkninger til ECA-data:

- Rapporteret indtjening fra distributører og salgsagenter i den givne periode omregnet til DKK. Der er ikke gjort fradrag for distributørers og salgsagenter MG'er, fees og P&A.
- Nationalbankens årlige historiske gennemsnitskurser er benyttet ifm. omregningen til DKK

data og mere detaljerede analyser. Data kan give et overblik over den samlede indtægt pr. film.

ECA har mere detaljerede data fordelt på spillefilm og indtægtskilder. Datasættet forekommer analytisk robust, men der kan forekomme mangler pga. af sen indrapportering, ligesom der ikke er data for retransmission (mest relevant for de ældste film).

4.4. Analysemetoder

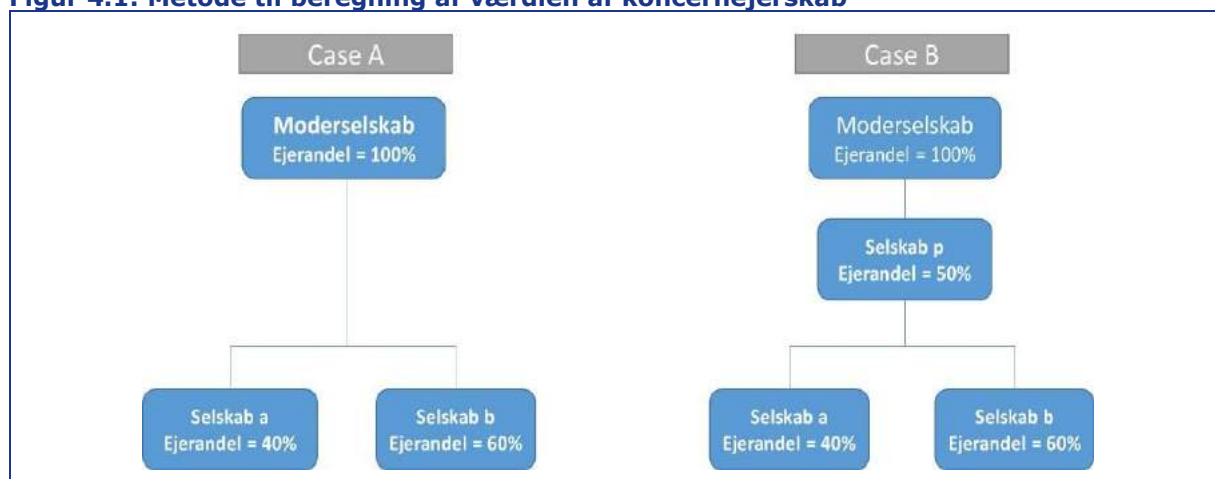
Flere af de gennemførte analyser kan metodisk umiddelbart forstås eller er beskrevet sammen med præsentation af analyseresultaterne, men enkelte metoder kræver dog en nærmere forklaring.

Metoden til at opgørelse af ejerrelationens økonomiske værdi er inspireret af den metode, som EU Kommissionen benytter i definitionen "Små- og Mellemstore Virksomheder" (SMV'er) (EU Kommissionen, 2013). Fremgangsmåden i denne analyse er som følger:

- Ejerandele for alle selskaber registreres.
- Værdien af disse ejerskabers ejerandele henføres til moderselskabet i hver koncern. Dvs. den relative ejerandel, som moderselskabet ejer, tilføres moderselskabet. Disse ejerandele anvendes til at beregne den økonomiske andel af det ejede selskab, som henføres til moderselskabet.
- Summen af værdien af alle ejerandele giver derefter den økonomiske kapacitet for moderselskabet med tilhørende selskaber, dvs. den samlede koncern.

Er moderselskabet den direkte medejer af andre selskaber, se Case A i Figur 4.1, beregnes værdien af moderselskabet (koncernen) som Moderselskab ($X \cdot 100\%$) + Selskab a ($x \cdot 40\%$) + Selskab b ($x \cdot 60\%$), hvor X fx kan være det primære resultat.

Figur 4.1: Metode til beregning af værdien af koncernejerskab



Kilde: Teknologisk Institut

Ejerstrukturen kan også være mere kompleks som vist Case B, hvor der er flere ejerled inde. Her beregnes værdien af moderselskabet (koncernen) som Moderselskab ($X \cdot 100\%$) + Selskab p ($x \cdot 50\%$) + Selskab a $50\% (x \cdot 40\%)$ + Selskab b $50\% (x \cdot 60\%)$, hvilket skyldes, at kun den halve værdi af selskab a og selskab b skal overføres til Moderselskabet, da Selskab p blot ejer 50% af selskaberne a og b.

4.5. Metodemæssige styrker og svagheder

Der er nogle styrker og svagheder ved ovenstående fremgangsmåde:

Styrker – kernen i dansk spillefilmbranchen indkredset

Ejerpopulationen (koncerner) og værdikædepopulationen indfanger de selskaber, som er involveret i produktion, distribution og visning af spillefilm. Dette ville ikke være muligt med anvendelse af branchekoder.

Det er vores vurdering, at ejerpopulationen (koncerner) og værdikædepopulationen repræsenterer den økonomiske kerne i dansk spillefilmproduktion

Selvom disse koncerner (givetvis) har andre indtægtskilder end direkte eller indirekte indtægter fra spillefilm, er det vores antagelse, at deres primære forretningsområde er spillefilm og dermed udgør kernen i dansk spillefilmproduktion.

Svaghed – spillefilmbranchens størrelse under vurderet

Ejerrelationerne for spillefilmproducenter og spillefilmernes rulletekster giver ikke sikkerhed for, at alle medproducenter og leverandører er identificeret. De selskaber, som ikke er identificeret, vil givetvis være mindre selskaber, som ikke indgår i koncernerne.

Endelig indgår enkeltpersoner (personligt ejede virksomheder) ikke. Enkeltpersoner kan som udøvende kunstere, instruktører eller lignende (lejlighedsvist) være knyttet til spillefilmproduktion. Det er ikke muligt at tilvejebringe data herom.

Alt i alt er der skabt en ny og unik population til analyse af den samlede filmbranche, hvor usikkerheden på populationen er begrænset, når den samlede økonomiske aktivitet skal opgøres.

5. Koncerner og samarbejdsrelationer

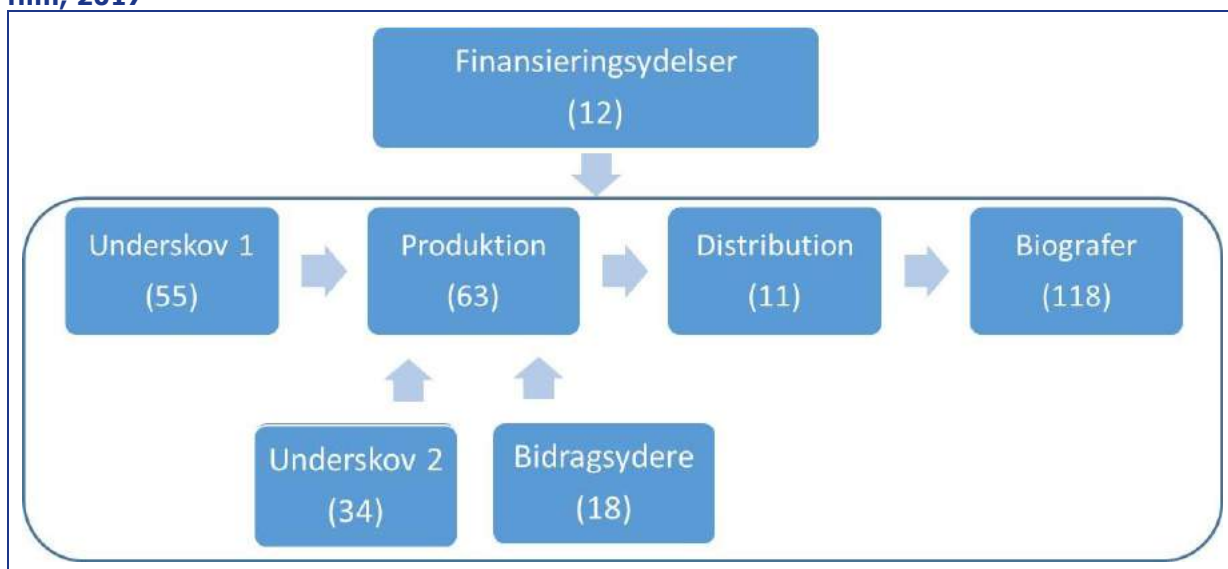
I dette afsnit er spillefilmbranchens økonomiske struktur afdækket med sigte på at indkredse den del af den samlede filmbranche, som spillefilmbranchen udgør, og dernæst at identificere produktionsnetværk (samarbejds mønstre) og ejer- og ledelsesrelationer inden for spillefilmbranchen. Dette danner et billede af hvem, der samarbejder og er produktionsmæssigt meget involveret, samt hvilke selskaber, der på den ene eller anden måde er bundet sammen ejermæssigt. Disse produktions- og selskabsstrukturer vil i afsnit 7 danne grundlag for analysen af spillefilmbranchens økonomiske udvikling og performance.

5.1. Værdikæden

Ved at gennemgå IMDb for alle danske spillefilm med premiere fra 2010 til 2016 er der identificeret i alt 311 selskaber, hvoraf 205 tilhører branchekoder direkte relateret til filmproduktion. Ud fra branchekoder og et eventuelt tjek af selskabernes formålsparagraf kan de 205 selskaber hovedsageligt henføres til den del af værdikæden i den samlede filmbranche, som vedrører produktion, distribution og visning (biografer).

Denne afgrænsning af værdikæden bygger på en ren produktions- og distributionsmæssig tilgang. Ved at undersøge samtlige 311 selskaber, som på en eller anden måde har været involveret i produktion af spillefilm, fremkommer der en mere omfattende værdikæde for spillefilmbranchen, som også inkluderer andre brancher, der på forskellige måder bidrager til produktion og distribution af spillefilm, se Figur 5.1.

Figur 5.1: Antal selskaber i den samlede værdikæde for produktion og distribution af spillefilm, 2017



Note:

- Produktion: Den egentlige produktion af spillefilm
- Distribution: Selskaber, der står for distribution
- Biograf: Alle typer af kommercielt drevne biografer
- Underskov 1: Selskaber, der leverer produkter eller hjælpeydelse til filmproduktion
- Underskov 2: Selskaber, der leverer serviceydelse eller rådgivning relateret til drift af filmselskaber, fx PwC
- Bidragsydere: Selskaber, organisationer eller myndigheder, der stiller faciliteter (med eller uden betaling) til rådighed
- Finansieringsydelse: Selskaber eller fonde, der medfinansierer filmproduktion.

Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

Udover den egentlige produktion og distribution er der en række selskaber, som bidrager direkte med leverancer og ydelser (Underskov 1), mens andre leverer ydelser af mere indirekte karakter for at holde produktionen i gang (Underskov 2). Endelig er der selskaber, som bidrager med at stille udstyr og/eller faciliteter til rådighed (med eller uden betaling). Det kan fx være biler eller en lokalitet. Dernæst kommer en gruppe af selskaber, som medfinansierer produktion og distribution af spillefilm.

Med denne bredere indkredsning har spillefilmbranchen i alt 311 selskaber, der er involveret i produktion af spillefilm i perioden 2010-2016. Produktion, distribution og biografer har formentlig en væsentlig del af deres indtægter fra spillefilm, hvad enten der er tale om direkte eller indirekte indtægter. Det samme gælder antageligvis også for Underskov 1. Disse fire led udgør målt på antal selskaber også hovedparten af værdikæden.

Finansieringsselskaber har deres hovedaktivitet rettet mod indholdsproduktion, hvoraf spillefilm givetvis udgør en væsentlig del. De øvrige led i værdikæden, Underskov 2 og bi-dragssydere, har typisk en økonomisk mere perifer tilknytning til filmbranchen.

5.2. Produktionsnetværk

Hvilken betydning de enkelte selskaber har for produktionen af spillefilm, er her målt på to måder:

1. Antal produktioner, som de enkelte selskaber har været involveret i
2. Antal samarbejder med andre selskaber.

Der er her taget udgangspunkt i, om det enkelte selskab er nævnt i filmenes rulletekster, hvilket angiver hyppighed som indikation på samarbejde i forbindelse med en filmproduktion. Det er dog nødvendigvis ikke et udtryk for det enkelte selskabs betydning for den enkelte spillefilmproduktion, fx i form af finansiering, som drivkraft eller økonomisk andel af den enkelte spillefilmsproduktion.

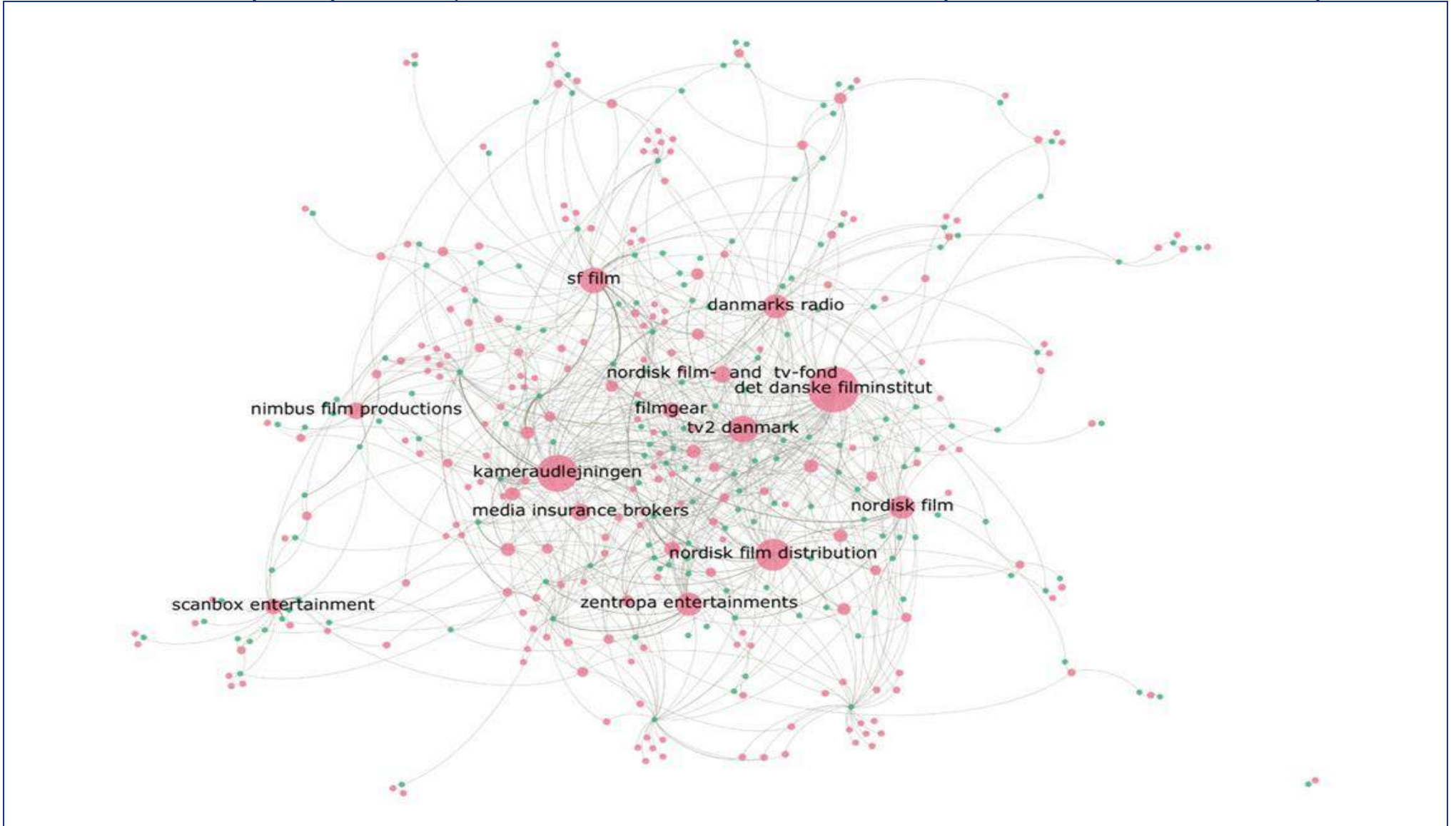
Med afsæt i alle spillefilm er summen af alle produktionsnetværk vist i Figur 5.2 nedenfor, hvilket også kan betegnes som det samlede produktionslandskab.

Produktionslandskabet med afsæt i produktionsnetværk med afsæt i de enkelte produktioner af spillefilm er karakteriseret ved:

- At 4 producenter er hver især involveret i mere end 10 produktioner, nemlig Nordisk Film (28 spillefilm), Zentropa Entertainment⁹ (28 spillefilm), SF Film (32 spillefilm) og Nimbus Film Productions (18 spillefilm). Involvering betyder her, at selskaberne enten selv har været hovedansvarlige, eller at de har medvirket på en produktion. Samlet set er der nogle få selskaber, som har et ganske stort engagement i den samlede produktion af 123 spillefilm.
- At selskaber, som bidrager til finansiering af spillefilm såsom DFI, DR og TV 2 Danmark, er med inde over så godt som alle produktioner af spillefilm.
- At nogle få leverandører som fx Kameraudlejningen (50 spillefilm), Lysudlejning (12 spillefilm) og præ- og postproduktion samt distributører som fx Nordisk Filmdistribution (42 spillefilm) og Scanbox Entertainment (16 spillefilm) er involveret i ganske mange filmproduktioner.

⁹ Fire andre Zentropa-selskaber har været involveret i 11 filmproduktioner

Figur 5.2: Det samlede produktionslandskab for danske spillefilm 2010-2016 med sammenkobling af selskaber (rød) og spillefilm (grøn). Cirklernes størrelse svarer til antal spillefilmproduktioner, selskaberne har været involveret i. Navne er vist på selskaber involveret i 10 eller flere produktioner.

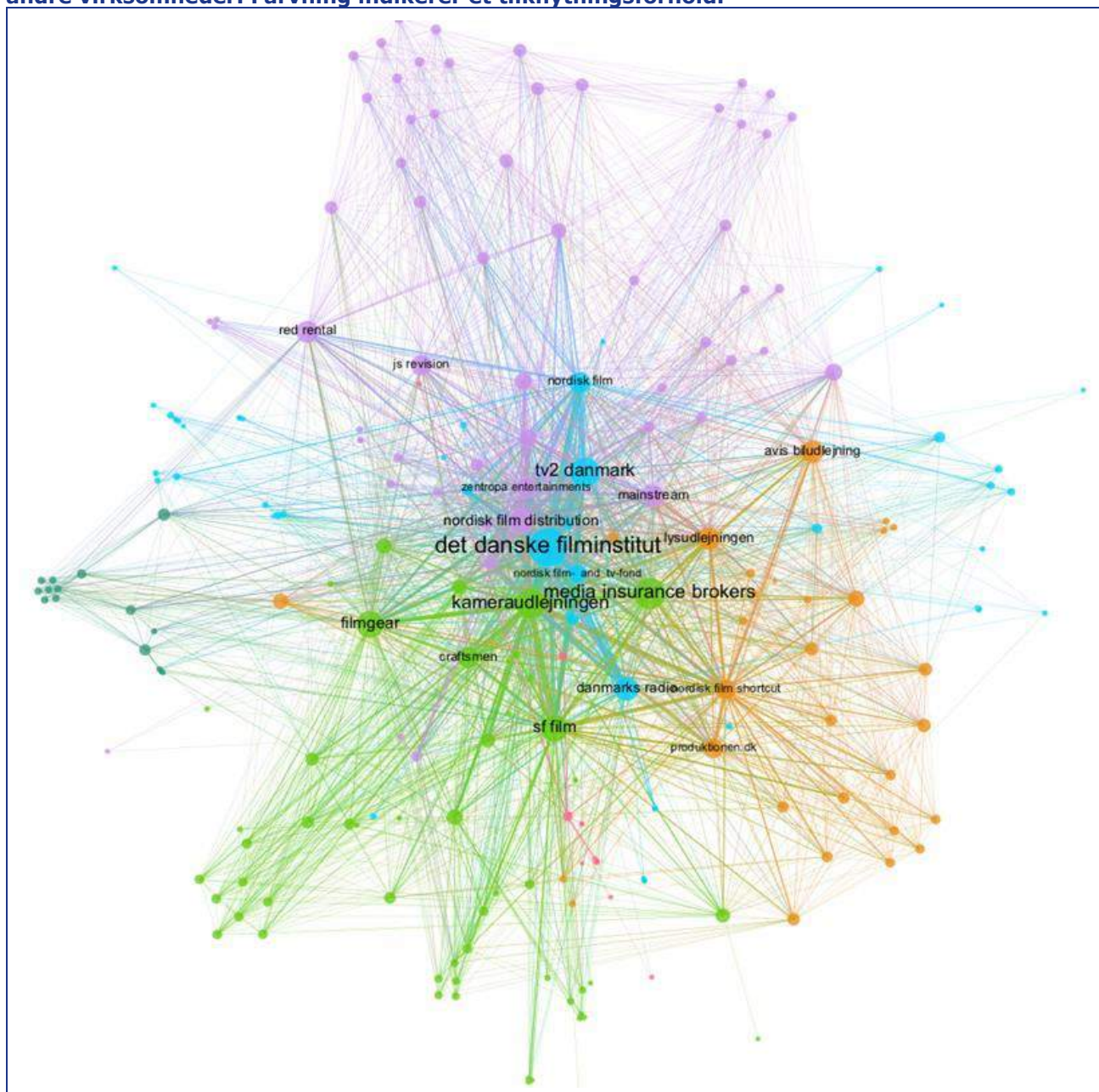


Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

Der tegner sig således et billede af et relativt lille men stærkt involveret miljø bestående af få finansielle aktører, filmproducenter og leverandører, som en stor del af den danske spillefilmproduktion går igennem. Tilbage står, at et stort antal selskaber har en mere begrænset involvering, da de kun producerer få eller er med på få filmproduktioner.

I Figur 5.3 er der dannet et billede af **produktionslandskabet med afsæt i antal samarbejdsrelationer i forbindelse med produktion af spillefilm**. Dette produktionslandskab viser hvilke firmaer, der samarbejder med andre. Jo flere samarbejder des større er cirklen for det enkelte selskab. Selskaber, der har samarbejdet med mindst 70 andre virksomheder, er vist med selskabets navn. Ligeledes indikerer farvelægningen samarbejdsgrupperinger, som i særlig grad er knyttet sammen.

Figur 5.3: Det samlede produktionslandskab for danske spillefilm 2010-2016 målt ved antal samarbejder mellem selskaber. Navne vises på virksomheder med mindst 70 samarbejdsrelationer til andre virksomheder. Farvning indikerer et tilknytningsforhold.



Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

Dette er en anden måde at belyse produktionen på ved at sætte fokus på antal samarbejder, som det enkelte selskab har med andre selskaber. Dette kan ses som et udtryk for, hvor omfattende et netværk et selskab har med andre selskaber. Brug af andre selskaber i produktionen af spillefilm kan også ses som et resultat af arbejdsdeling og/eller specialisering mellem de forskellige selskaber.

De store spillefilmproducenter Nordisk Film, Zentropa Entertainment og SF Film er også selskaber med mange samarbejdsrelationer

Herudover vil producenter af spillefilm og ikke mindst de mindre producenter kunne drage nytte af, at der i spillefilmbranchen er specialiserede (under)leverandører, som kan hjælpe med udstyr, distribution eller revision. I det samlede samarbejdslandskab, jf. Figur 5.3, finder man, for blot at nævne de større selskaber, således firmaer, som spiller en betydelig rolle målt på antal samarbejdsrelationer indenfor:

- *Underskoven*: Lysudlejning, Kameraudlejning, Nordisk Film ShortCut, Produktionen.dk, Media Insurance Brokers, Film Gear, Crafts, Red Rental, JS Revision og AVIS biludlejning
- *Distribution*: Nordisk Film Distribution
- *Finansiering*: DFI, Danmarks Radio, TV2 Danmark, Nordisk Film & TV-fond.

Med en bred samarbejdsflade repræsenterer disse selskaber også en række selskaber, som på forskellige måder kan levere tekniske og finansielle ydelser til spillefilmproduktion. Deres markante position i samarbejdslandskabet kan indikere, at disse selskaber rent økonomisk også står stærkt i spillefilmbranchen, da de formodentligt bliver betalt for deres ydelser up-front og ikke er afhængige af den enkelte spillefilms indtjening.

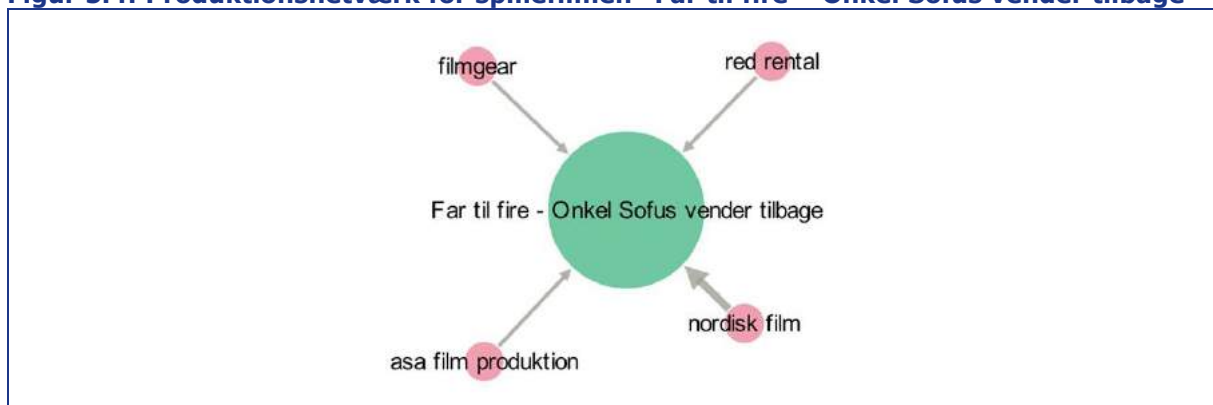
Endelig viser farvning af samarbejdsrelationer i Figur 5.3, at (de mindre samarbejdende) selskaberne i en vis udstrækning relaterer sig til bestemte samarbejdsrelationer. Centralt i figuren finder man selskaberne med flest samarbejdsrelationer. Her finder man ud over leverandørerne igen selskaber, der bidrager med finansiering, hvilket først og fremmest er DFI.

Endelig kan produktionen også ansues ud fra den enkelte film i forhold til antallet af samarbejdspartnere, der har været med inde over den enkelte produktion. Hvilken betydning det har for indtjeningen for de deltagende selskaber kan ikke afdækkes ud fra selskabernes samlede økonomiske performance.

I det følgende er der vist eksempler på konkrete produktionsnetværk.

En film som "Far til fire – Onkel Sofus vender tilbage" er organisatorisk en "enkelt" filmproduktion, da den blot involverer to producenter og to leverandører uden øjensynligt at have behov for ekstern finansiering eller finansiering, se Figur 5.4. En mulig forklaring er, at Nordisk Film kan trække på disse ressourcer internt eller i deres bagland, hvorfor disse ikke er nævnt i filmens rulletekster. Endelig er "Far til fire" filmene et afprøvet koncept, hvorfor den finansielle risiko antageligt er begrænset, hvorfor der ikke er et ønske om at sprede den økonomiske risiko.

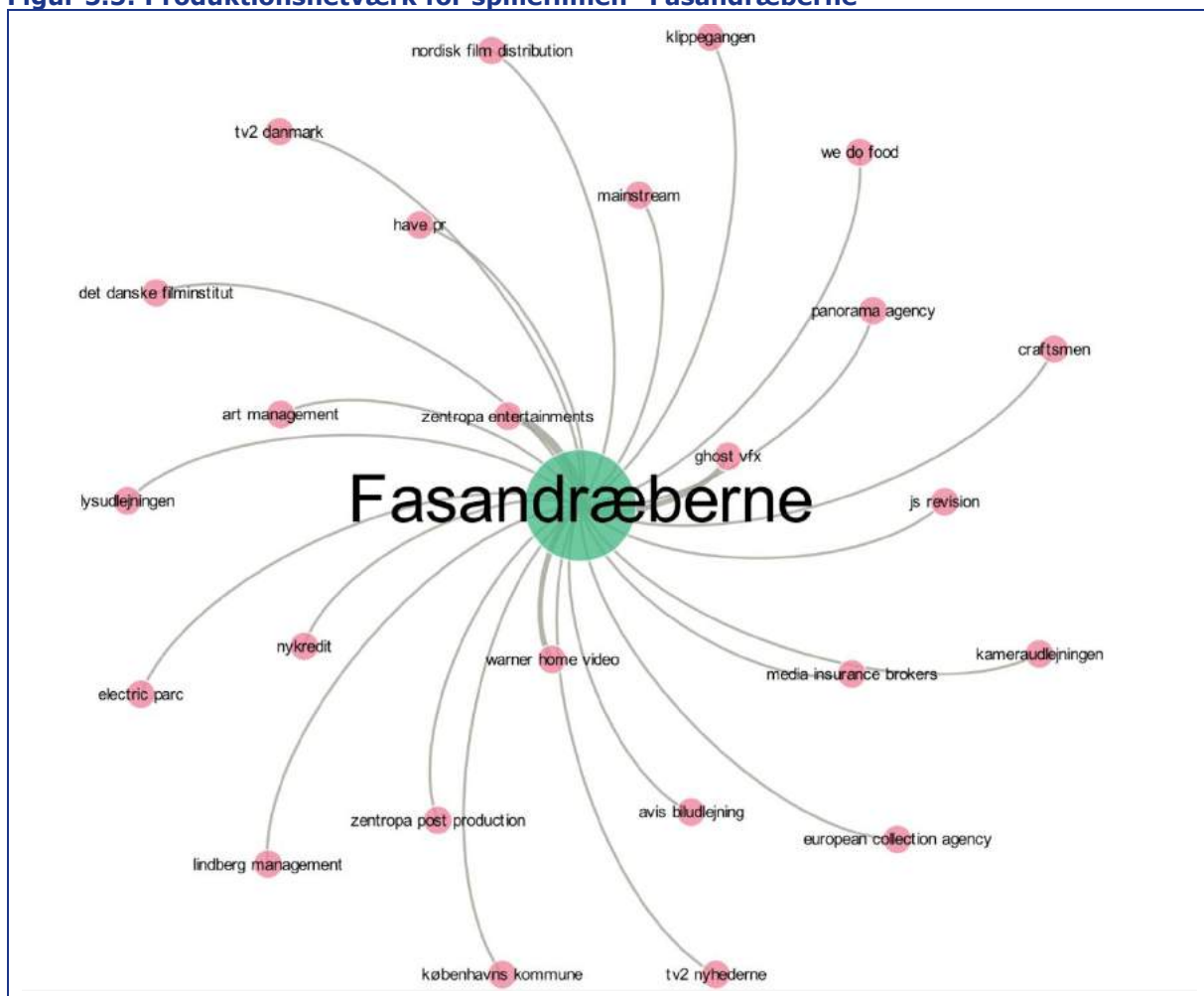
Figur 5.4: Produktionsnetværk for spillefilmen "Far til fire – Onkel Sofus vender tilbage"



Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

En film som "Fasandræberne" er derimod produceret i et netværk med Zentropa som producent og med involvering af et betydeligt antal selskaber fra hele værdikæden, se Figur 5.5. Når strukturen er langt mere kompleks, både hvad angår finansiering, produktion og distribution, kan det givetvis også have indvirkning på de økonomiske relationer, hvad angår finansiering og tilbagebetaling af støtte, afregning af leverandører og distribution og salg med deraf følgende indtægter fra flere kilder.

Figur 5.5: Produktionsnetværk for spillefilmen "Fasandræberne"



Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

Uanset hvordan de enkelte film er organiseret, kan man ud fra det samlede produktionslandskab se, at der er en arbejdsdeling og specialisering inden for produktion af spillefilm. For at følge dette videre i økonomiske termer, er spørgsmålet om "de store", hvad enten de er producenter, leverandører eller distributører, vil være i en position, hvor de formår at minimere risikoen og drive en økonomisk sund forretning, mens de mindre spillefilmproducenter produktionsmæssigt er i en mere marginal eller udsat position produktionsmæssigt og dermed også økonomisk?

5.3. Ejernetværk - koncerner

Som i enhver anden branche vil nogle selskaber inden for spillefilmbranchen udvikle sig og ofte se det som en strategisk og økonomiske fordel at dele virksomheden op eller basere udviklingen på etablering af nye selskaber inden for beslægtede forretningsområder. Det enkelte selskab vil således udvikle sig til en koncern med ejerskab af flere selskaber, hvor disse dels kan være specialiserede inden for et forretningsområde, dels kan påtage sig den forretningsmæssige risiko. Det kan være en styrke i forbindelse med den umiddelbare produktion af spillefilm, hvor den økonomiske risiko placeres i ét selskab, mens distribution og håndhævelse af rettigheder til film placeres i andre selskaber.

De 34 hovedproducenter af spillefilm siden 2010 indgår på forskellige måder i koncernstrukturer, men langt fra alle, se Tabel 5.1 på næste side. Ud af de 34 hovedproducenter er nogle lukket, jf. Tabel 4.1 ovenfor. Ni selskaber indgår ikke i nogen form for koncernstruktur. De er ejermæssigt sig selv, med hvad det indebærer af udfordringer med at producere en spillefilm herunder de økonomiske risici.

Toogtyve selskaber indgår i koncerner, som størrelsesmæssigt kan omfatte fra 2 selskaber op til 54 selskaber. Set udefra optræder Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film som aktive produktionsselskaber øjensynlig med en selvstændig forretningsmæssig profil, men fra et ejermæssigt synspunkt indgår de alle Nordisk Film. Nordisk Film er således klart den største koncern inden for spillefilm med sammenlagt 54 selskaber, som Nordisk Film ejer helt eller delvist.

Med Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film som én koncern er der i alt identificeret 20 koncerner med ejerskab til i alt 129 selskaber.

Tabel 5.1: Hovedproducenter af danske spillefilm og deres koncernrelationer i 2016

Producenter af spillefilm	Koncerntilhørsforhold	Antal selskaber i koncern
1. Alphaville Pictures	Ingen	.
2. Asa Film	Asa Film	4
3. Asta Film	PH 3	3
4. Beofilm/Bebobfilm	BEO	7
5. Blenkov & Schönemann	Ingen	.
6. C. Bjerrefilm	Ingen	.
7. Clausen Film	Ingen	.
8. Copenhagen Bombay	Copenhagen Bombay	4
9. Cosmo Film	Cosmo	4
10. Crone Film	Ingen	.
11. Dansk Tegnefilm	Dansk Tegnefilm	2
12. Einstein Film	Ingen	.
13. Falkun Films/Happy Ending Film	MAMH	3
14. Fine & Mellow	Ingen	.
15. Fridthjof Film	Nordisk Film/Fridthjof Film	10 (54)
16. Haslund/Dencik Entertainment	Haslund	3
17. LIV Productions/One Eye Production	Ingen	.
18. M&M production/A.film	A.film	2
19. Meta Film	Meta Film	5
20. Miso Film	Miso Film	2
21. Nepenthe Film/Storm Film	Nepenthe Film	1 (2 2017)
22. Nimbus Film	Nimbus Film	3
23. Nordisk Film	Nordisk Film/Nordisk Film	20 (54)
24. Nutmeg Movies	Nutmeg	2
25. Obel Film	Hannibal Media Group	9
26. Regner Grasten Film	Regner Grasten	4
27. SF Film	SF Film	2
28. space Rocket Nation	Space Rocket Nation	5
29. Thor Film	Thor Film	10
30. Toolbox Film	Ingen	.
31. Zentropa	Nordisk Film/Zentropa	24 (54)
Antal koncerner	20	
Selskaber i koncerner		129

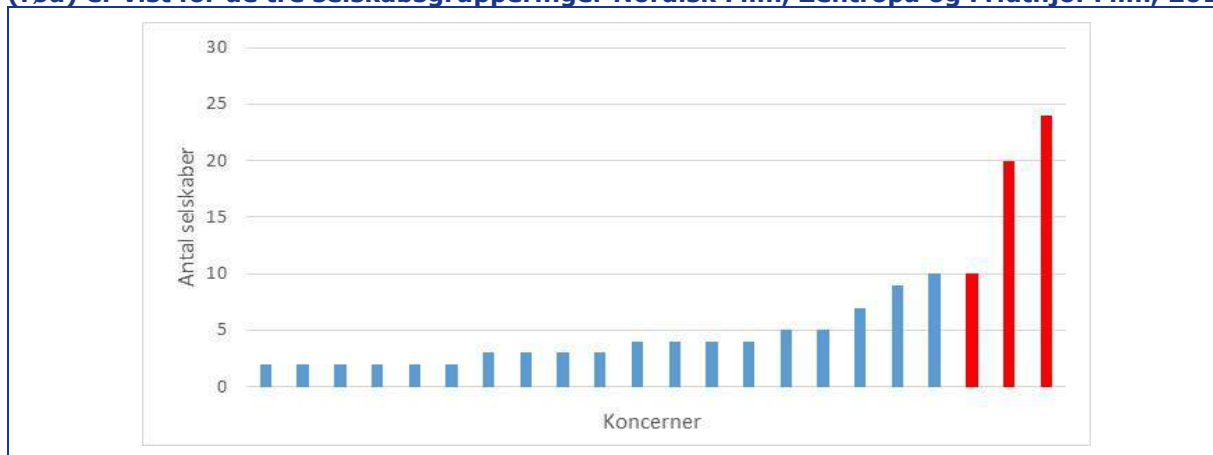
Note: Nordisk Film indgår i analysen som én koncern med 54 selskaber. Her også vist data for underkoncernerne Zentropa og Fridthjof Film

Note: Thor Film er identificeret gennem netværksanalysen og inkluderer også en ejerandel af Profile Pictures.

Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

Koncernernes størrelse målt på antal selskaber, som indgår i koncernen, viser en koncernstruktur, hvor 14 koncerner består 2 til 4 selskaber, 5 koncerner består af 5 til 10 selskaber, og hertil kommer Nordisk Film-koncernen, se Figur 5.6.

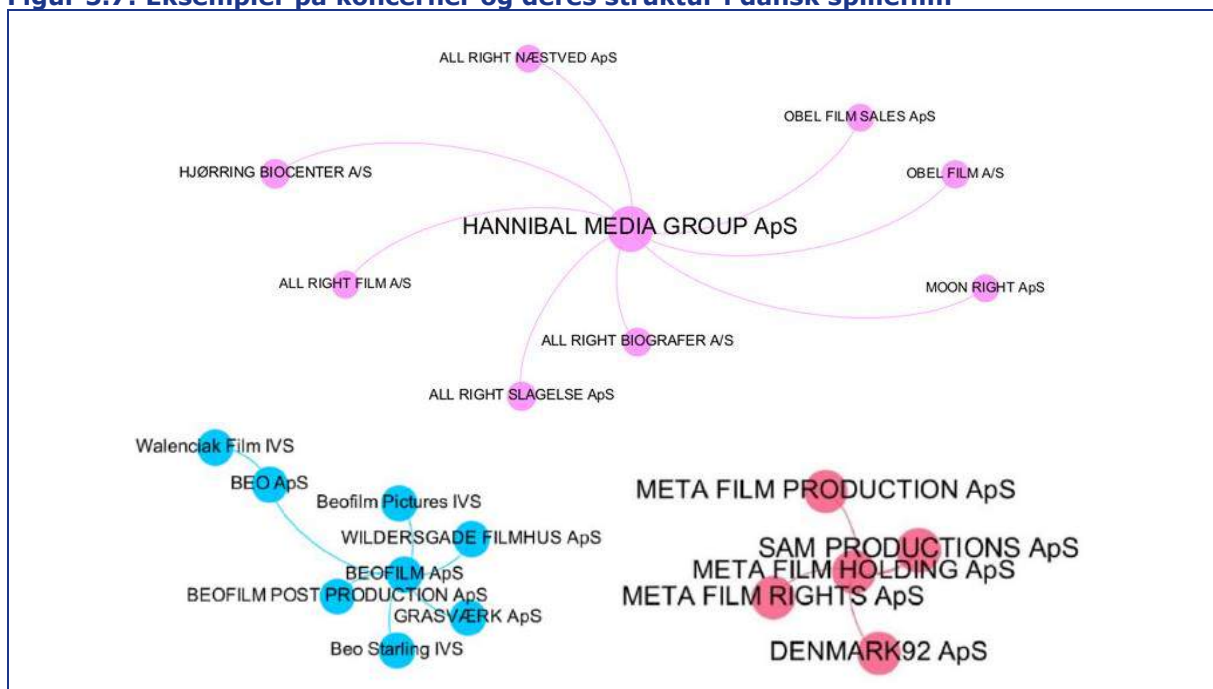
Figur 5.6: Koncern efter antal selskaber, som indgår i koncernen. Nordisk Film-koncernen (rød) er vist for de tre selskabsgrupperinger Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film, 2016



Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

Den typiske koncernstruktur for en koncern inden for spillefilmbranchen består i, at et selskab fremstår som moderselskabet, der helt eller delvist ejer et antal selskaber. Her er der tale om et direkte ejerskab, og koncernen er let at forstå ved dens direkte ejerrelationer. Eksempler herpå er Hannibal Media Group, Meta Film og til dels Beofilm, se Figur 5.7.

Figur 5.7: Eksempler på koncerner og deres struktur i dansk spillefilm

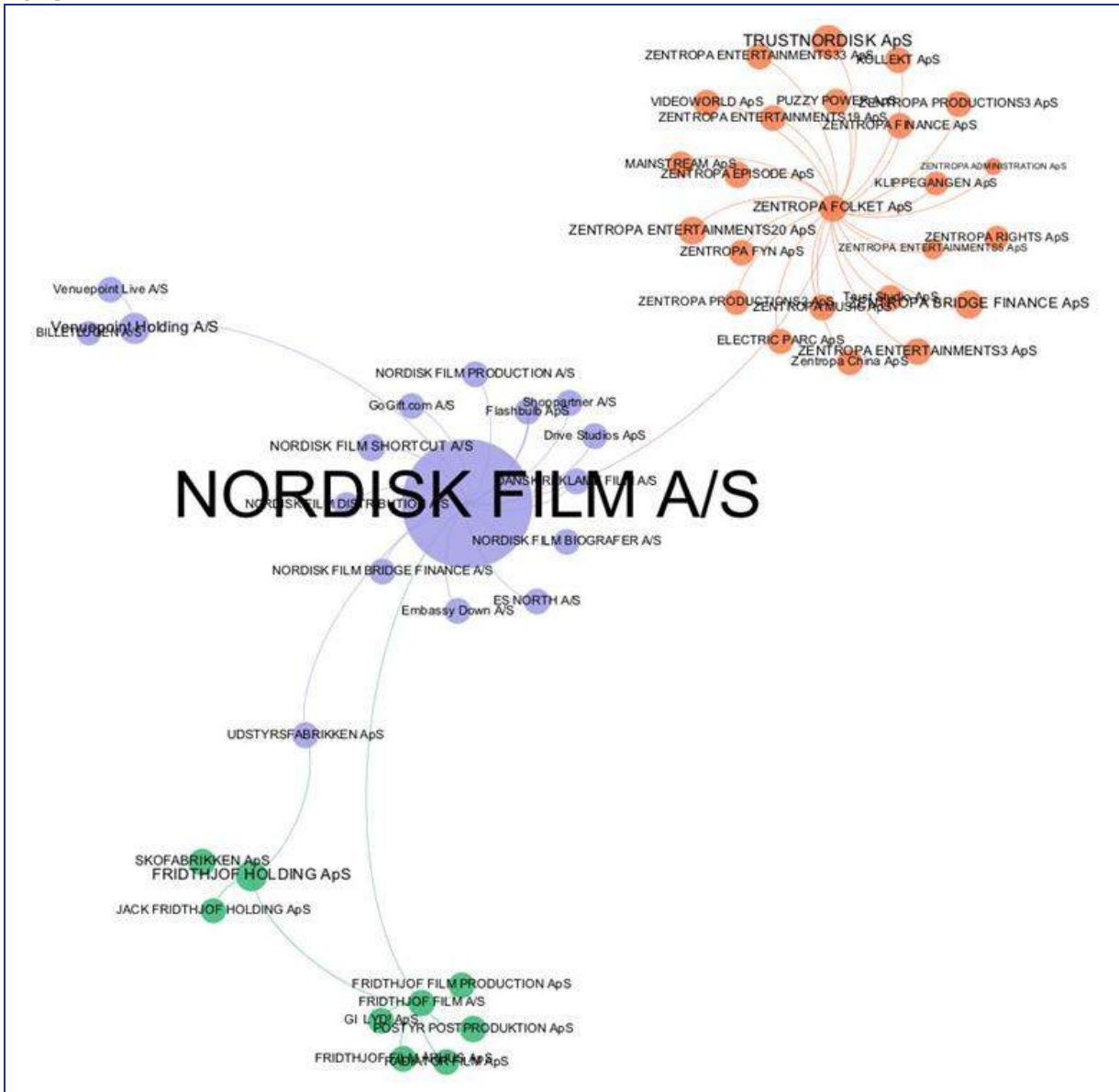


Kilde: Tal & Analyse og Teknologisk Institut

Den største og mest komplekse koncern er Nordisk Film, som består af 3 grupperinger, nemlig Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film, se Figur 5.8. Nordisk Film er medejer af Zentropa og Fridthjof Film gennem Zentropa Folket ApS med en ejerandel på godt 50 % og en ejerandel i Fridthjof Film A/S på 25 %. Nordisk Film er således ikke enejejer af alle selskaberne i den samlede koncern, men i forhold til Zentropa er det dog et dominerende

ejerskab, hvilket ikke er tilfældet i forhold til Fridthjof Film-grupperingen. Samlet set har Nordisk Film indflydelse på en betydelig del af den danske spillefilmbranche.

Figur 5.8: Egmont Fonden med dets tre selskabsgrupperinger Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film. Cirklerne afspejler egenkapitalens relative størrelse for det enkelte selskab, 2015



Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

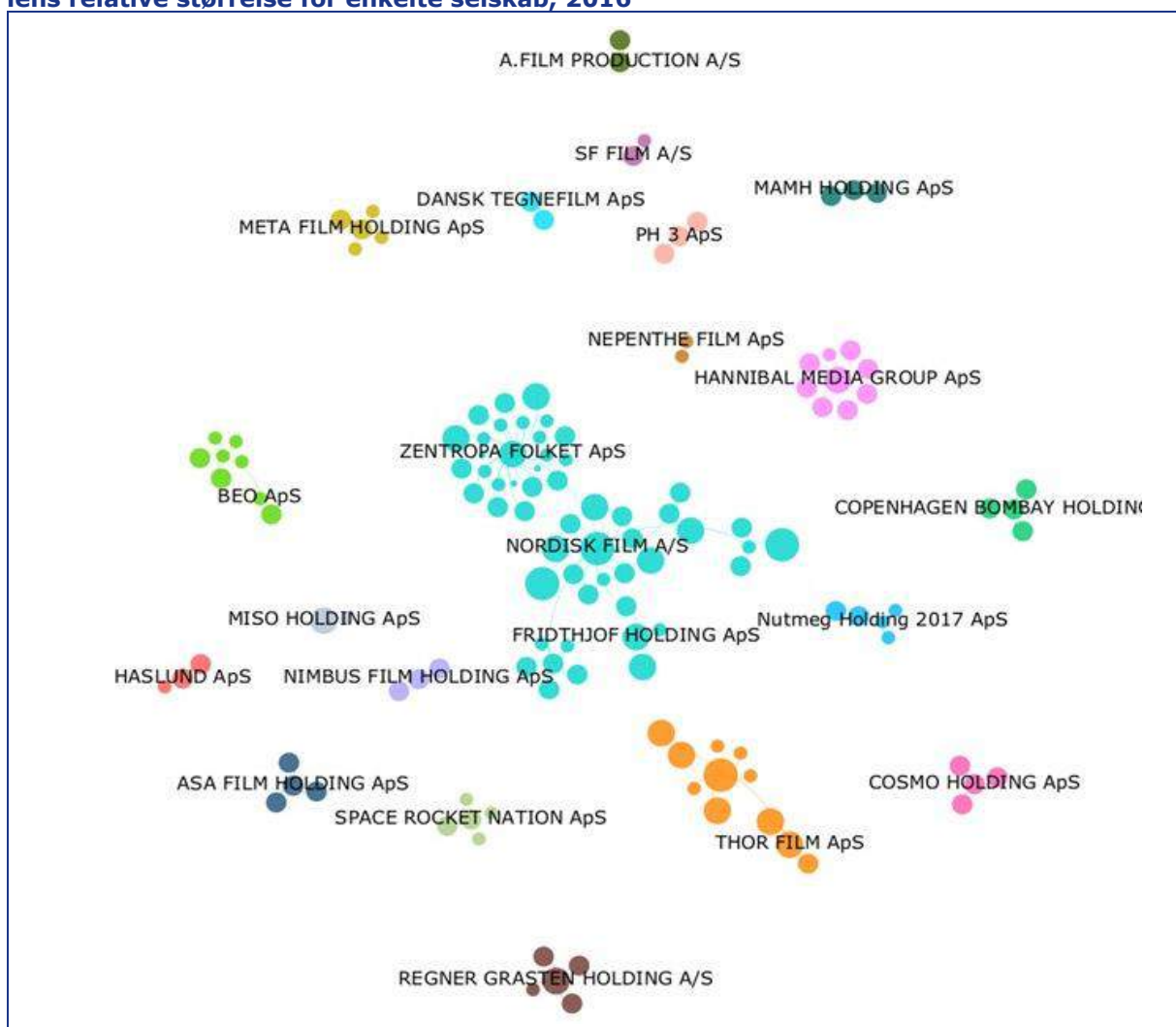
Nordisk Film og Zentropa omfatter tillige selskaber, der opererer i forskellige dele af værdikæden. Dette kan være nyttigt i forhold til at servicere produktionen af egne film og med henblik på risikospredning. Desuden er der en række selskaber i både Nordisk Film og Zentropa, som også kan servicere andre spillefilmproducenter (og indholdsproducenter i det hele taget), hvorved man ikke alene er afhængig af indtægter fra egne filmproduktioner, men også kan støtte driften på indtægter fra anden filmproduktion, herunder andre spillefilm. Disse indtægter kan stamme fra levering af ydelser til produktion af spillefilm, medfinansiering og distribution. Indtægtsgrundlaget kan derfor bestå af de umiddelbare indtægter og indtægter ved at have/overtage rettigheder til en spillefilm og dermed med mulighed for en andel i den fremtidige indtægt.

Med et solidt kapitalgrundlag i ryggen, hvilket er tydeligst ved, at Nordisk Film har en betydelig større egenkapital end de øvrige selskaber, er der mulighed for dels at være leverandører til forskellige filmproduktioner med ringe risiko og umiddelbar afregning (indtægter), dels at være (en risikovillig) investor, som gennem medfinansiering har mulighed for at sikre sig en fremtidig indtjening.

Mindre produktionsselskaber mangler i højere grad kapital (se afsnit 7) og vil derfor gerne afstå (dele af) rettigheder for at tilvejebringe kapital til selve filmproduktionen. Sagt på en anden måde kan Nordisk Film - og måske også andre større koncerner - basere deres økonomi ikke bare på produktion og distribution af egne film, men også som leverandører af ydelser til andre filmproduktioner samt fra indtægter som investorer.

Figur 5.9 viser det samlede koncernlandskab i den danske spillefilmbranche, hvor det er tydeligt, at Nordisk Film er en stor og kapitalstærk aktør i et land med mange mindre og kapitalmæssigt svagere funderet koncerner. Dog skal det ikke overses, at Scanbox Entertainment Group ApS også er en betydelig spiller, selvom deres område er inden for distribution.

Figur 5.9: Det samlede koncernlandskab for danske spillefilm. Cirklerne spejler egenkapitalens relative størrelse for enkelte selskab, 2016



Kilde: Analyse & Tal og Teknologisk Institut

5.4. Ledelsesnetværk

Ejerskab falder også sammen med retten til at udstikke den strategiske retning for et selskab eller en koncern. Personerne, som sidder i ledelsen (direktion og bestyrelse) i alle de selskaber, som indgår i koncernerne danske spillefilm, er kortlagt for at undersøge, om der er ledelsesrelationer og -netværk på tværs af de formelle ejerrelationer ud fra den antagelse, at sådanne relationer eller netværk kan have betydning for udvikling i spillefilmsbranchen.

Det gennemgående billede er imidlertid, at ledelsesnetværkene er sammenfaldende med ejerstrukturen, dvs. det samlede koncernlandskab for danske spillefilm. Derfor synes der ikke at være personlige netværk på tværs af koncernerne, som kan have indflydelse på produktion af danske spillefilm. Sagt på en anden måde finder man produktions- og ejer-netværk men ingen usynlige netværk (eller "koncerner").

Dette udelukker ikke, at der findes sådanne netværk, men de vil da blot være forankret i et andet regi, fx gennem de institutioner, som (med-)finansierer produktion af spillefilm, hvilket ikke er netværk, som har en strategisk indflydelse på koncernerne og deres beslutning om produktion af fx spillefilm.

6. Indtægtsanalyse efter indtægtskilder

I dette afsnit fokuserer vi på udviklingen i indtægtsstrømmene for danske spillefilm, der i de seneste år har undergået en betydelig forandring, som i høj grad er drevet af den stigende digitalisering.

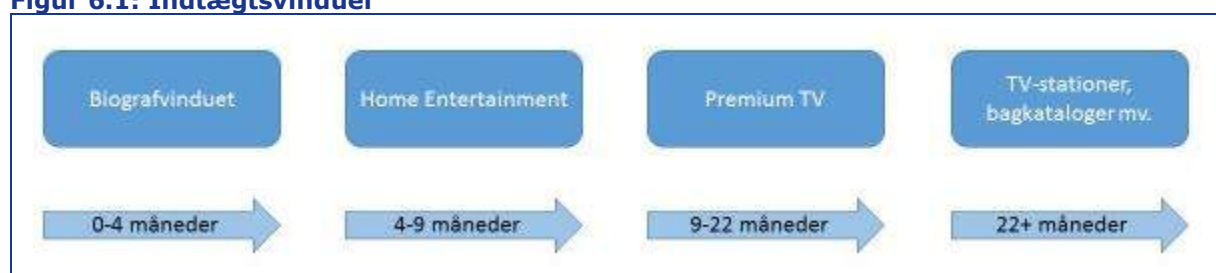
Analysen bygger på to datasæt: Fra DFI foreligger et datasæt for de spillefilm, som har modtaget støtte fra DFI i perioden 2003 til 2015 med oplysninger om indrapporterede indtægter for hver enkelt film. ECA har etableret et datasæt med mere detaljerede indtægtsopgørelser inden for HE for de spillefilm, som ECA administrerer. Disse to datasæt er ikke identiske eller sammenlignelige og anvendes derfor i hver deres sammenhæng, se i øvrigt afsnit 4.3.2, Økonomiske data.

I disse år er der som nævnt i afsnit 3 om filmbranchen en igangværende transformation af hele branchen, som syntes at have ganske vidtrækkende konsekvenser. Denne udvikling kan også få betydning for den logik, der har hersket i filmbranchen i mange år, også når det gælder indtægtsstrømmene og den anskuelse, der har været anlagt om indtægtsvinduerne sammenhæng. I korte træk arbejder spillefilmbranchen med tre primære indtægtsvinduer, der følger en eksakt logik, se Figur 6.1 og afsnit 3.2.1:

1. Biografvinduet med indtægter fra salg af filmene til biograferne, som typisk strækker sig over en periode på 4 måneder fra premieren. Danske spillefilm, der har international interesse, sælges ligeledes først til visning i udenlandske biografer.
2. HE-vinduet åbnes herefter for salg af film, som for år tilbage primært bestod af salg af Video/DVD/Blu-ray (blankmedier), og herefter udlejning af disse til private. Samlet er dette også benævnt HE-FYS. Dette salg er mere og mere overgået til forskellige streamingtjenester
3. Premium TV-vinduet åbner typisk 9 måneder efter premieren, hvor den eller de kanaler, som har købt rettighederne til TV-premieren, kan vise filmen. I TV-rettighederne har TV-stationerne typisk ca. 1 års eksklusivitet til at vise filmene på deres programsatte sendeflader et antal gange, typisk 3 til 5 gange.

Herefter ophører de særlige eksklusivetsperioder, men spillefilmene kan fortsat generere indtægter, fordi de fortsat har stor værdi for TV-stationer, biografer og andre broadcastere, som således ønsker at købe rettighederne til at vise filmene igen. Dette salg kan også ske gennem bagkataloger, hvor fx DR køber rettighederne til at vise "Min søsters børn" filmene på deres flow TV i en given periode.

Figur 6.1: Indtægtsvinduer



Kilde: (Det Danske Filminstitut, 2017), egen tilvirkning

Som nævnt er filmrettigheder en ganske kompleks størrelse, hvor mange distributører og agenter kan have købt rettighederne til at dække forskellige markeder, forstået som geografiske markeder og/eller vinduer som beskrevet ovenfor. Derfor kan der være overlap

mellem salg på de forskellige vinduer, fx salg til biografer i nogle lande, mens Home Entertainment-markedet er i gang i andre osv. Den tidsmæssige adskillelse mellem de forskellige indtægtsvinduer begynder således at flyde ud.

6.1. Indtægtskildernes betydning og udvikling over tid

I dette afsnit ser vi nærmere på udviklingen af indtægtsstrømmene i de tre vinduer "Biograf", "HE" og "TV". Analysen belyser alene udviklingen i indtægtsstrømmene fra de respektive vinduer for at undersøge deres bidrag til indtjeningen. Der er ikke fokus på spørgsmålet, om den enkelte filmproduktion er rentabel her. TV-vinduet behandles dog særskilt, da der her er tale om både investeringer og køb af visningsrettigheder, som er reguleret gennem de politiske medieaftaler, hvorfor dette indtægtsvindue ikke på samme måde er markedsdrevet som de øvrige indtægtsvinduer.

Analysen baserer sig alene på data indsamlet af DFI fra de producenter, som har modtaget støtte til at producere spillefilm enten under Konsulentordningen eller Markedsordningen. Hovedformålet med at indsamle disse data er ikke at udarbejde statistik, men at de danner grundlag for at beregne - og i så fald hvor meget af den modtagne støtte ydet til en given filmproduktion - som DFI skal have tilbage. Indberetningerne sker pr. film.

Indtægtsoplysninger for den enkelte film er fortrolige, da de afspejler den succes filmen har haft, samt de aftaler producenten har indgået med andre investorer og distributører, hvilket kan variere betydeligt. For at respektere den forretningsmæssige fortrolighed præsenteres data i dette afsnit for filmårgange. Alle film med premiere i 2010 er således lagt sammen til årgang 2010, hvorefter indtægterne er lagt sammen og præsenteret som et gennemsnit pr. årgang.

I reglerne for tilbagebetaling til DFI skal producenterne indrapportere indtægter i op til 5 år efter premieren, da dette udgør det indtægtsgrundlag, som DFI's tilbagebetalingskrav beregnes ud fra. Indtægterne indrapporteres løbende og som minimum én gang om året til DFI indtil det 5. år, hvorefter DFI's engagement og krav om tilbagebetaling af filmstøtte fra den enkelte film bortfalder.

De anvendte data er opgjort af DFI pr. 31.12.2016. Populationen omfatter film med premiere fra 2003 til 2015, hvilket betyder, at nogle af de nyere årgange endnu har et indtjeningspotentiale i forhold til indrapporteringerne til DFI.

Analysen "Sundhedstilstanden i dansk spillefilmproduktion" fra 2017 angiver på baggrund af interview, at en film typisk når 84 % af sin samlede indtjening i det første år efter premieren og 96 % i år 2 efter premieren (Det Danske Filminstitut, 2017).

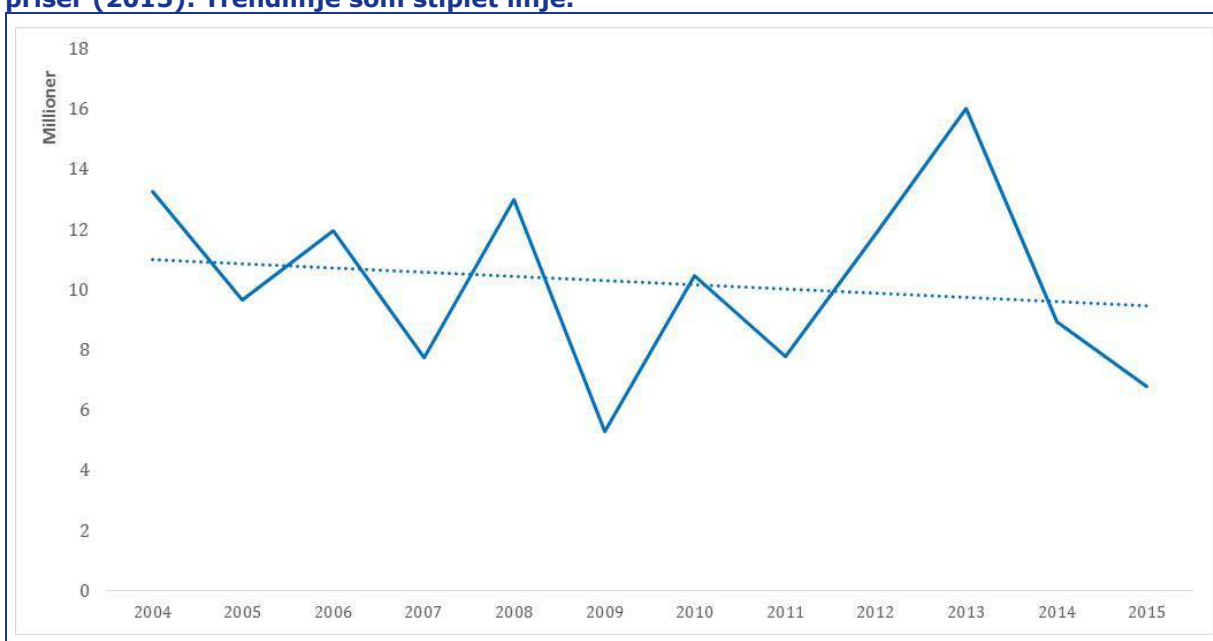
Da filmene i årgang 2015 har haft en premieredato på et givent tidspunkt i 2015, må vi, til trods for forskydninger i indrapporteringer, forvente, at 2015-årgangen har haft sit første indtjeningsår, og dermed har indberettet indtægter på filmene, der som minimum må være på omkring de 84 %. På tilsvarende vis har filmårgangen 2014 indberettet såvel år 1 og år 2 og må således forventes at have indberettet 96 % af de forventede indtægter.

6.1.1. Den samlede gennemsnitlig kommercielle indtægt pr. film

En opgørelse over de samlede gennemsnitsindtægter pr. spillefilm fra premiereår og fem år frem (hvor muligt) viser, at spillefilm i gennemsnit typisk har en samlet indtægt på mellem 8 og 14 millioner kr., se Figur 6.2. Gennemsnitsindtægten for spillefilmene i årgang 2014 er på godt 8,9 millioner kr., og det forventes, at disse film når at indtjene op til

350.000 kr. mere svarende til de 4 %, som typisk tjenes efter 2. år. For årgang 2015 er gennemsnitsindtægten hidtil opgjort til 6,7 millioner kr. pr. spillefilm, hvor disse film, hvis de følger den typiske indtjeningsprofil over tid, kan forventes yderligere at tjene op til 16 % mere eller 1,1 millioner kr. og nå en gennemsnitsindtjening på 7,8 millioner kr.

Figur 6.2: Samlede bruttoindtægter (alle indtægtsvinduer eksklusive TV) opgjort som gennemsnit pr. spillefilm pr. filmårgang fra premiereår og op til fem år frem, millioner kr. i faste priser (2015). Trendlinje som stiplet linje.



Note: Bygger på data indrapporteret af filmproducenterne til DFI for spillefilm, som har modtaget støtte fra DFI.
 Note: De senere årgange dækker en kortere periode end fem år, se uddybning i teksten.
 Kilde: Det Danske Filminstitut, egne beregninger

Som det fremgår af Figur 6.2, er der betydelige forskelle mellem årgangene på gennemsnitsindtjeningen. Dette skyldes, at filmenes omkostninger vil variere fra årgang til årgang, og i særdeleshed at der gode filmårgange og mindre gode filmårgange, der typisk er båret af en eller to rigtig succesfulde film i de respektive gode år.

Trendlinjen, som dog ikke medtager forventningerne til de kommende indtægter for filmårgangene 2014 og 2015, er nærmest neutral med en tendens til at være ganske svagt faldende. En tendens, som ville blive vendt en smule, såfremt man indregner de indtægter, der forventes at blive skabt på film fra årgangene 2014 og 2015.

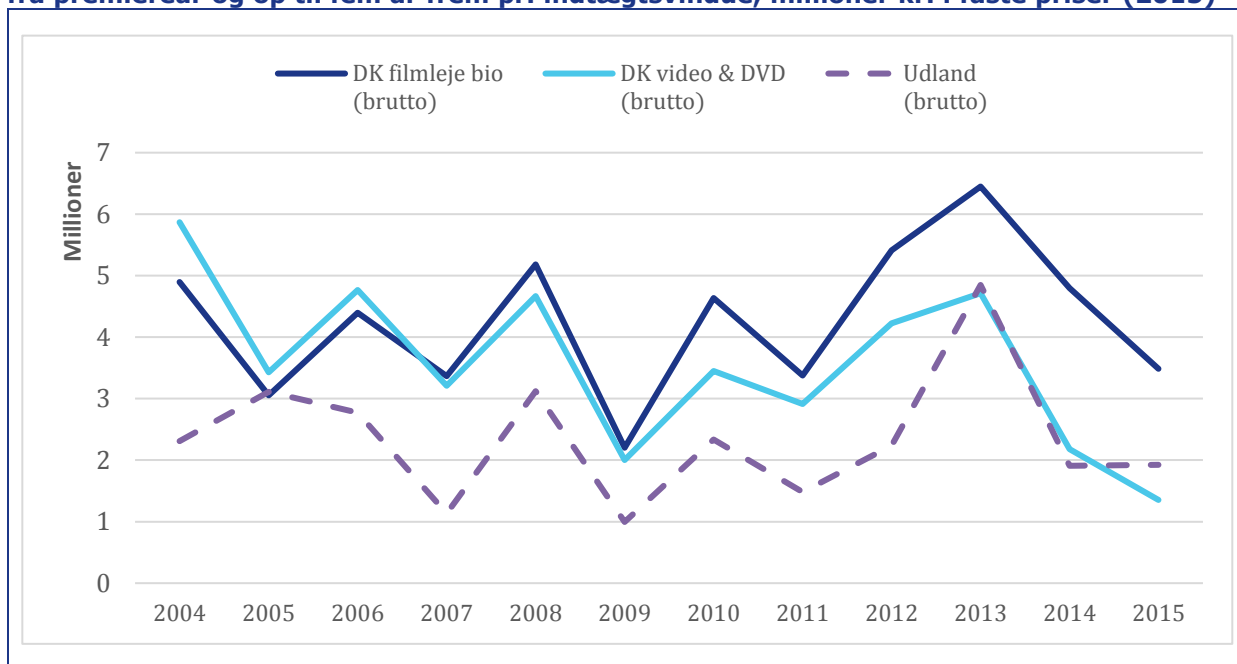
6.1.2. Udviklingen i de forskellige kommercielle indtægtsvinduer

Ved at dykke ned i udviklingen inden for de enkelte indtægtsvinduer tegner der sig et noget mere kaotisk billede med store årlige udsving, som givetvis kan føres tilbage til filmenes omkostninger samt gode og mindre gode film år, se Figur 6.3. Hertil kommer, at der over årene sker nogle ganske markante skift i vinduernes betydning.

Gennem hele perioden er Biografvinduet den vigtigste eller næst vigtigste indtægtskilde, mens HE blandt de første årgange var den vigtigste indtægtskilde. Blandt de seneste årgange har HE fået langt mindre betydning.

Biografvinduet udviser dog store udsving mellem årgangene, men med en tendens til at være relativt stabil over hele perioden.

Figur 6.3: Samlede gennemsnitlige indtægter pr. film i filmårgangene 2004 til 2015 opgjort fra premiereår og op til fem år frem pr. indtægtsvindue, millioner kr. i faste priser (2015)



Note: Bygger på data indrapporteret af filmproducenterne til DFI for spillefilm, som har modtaget støtte fra DFI.
 Note: De senere årgange dækker en kortere periode end fem år, se uddybning i teksten.
 Kilde: Det Danske Filminstitut, egne beregninger.

Indtægterne fra HE-vinduet er sammenholdt med Biografvinduet for at vise, at de to historisk vigtigste indtægtskilder har udviklet sig forskelligt.

For filmårgangene fra 2004 til 2009 har indtægterne fra henholdsvis Biografvinduet og HE været næsten lige store og har udviklet sig parallelt med de samme udsving i op- og nedadgående retning. Det er tillige bemærkelsesværdigt, at HE for årgangene 2004 – 2006 faktisk var det mest indtjenende vindue.

For årgangene 2007 til 2009 er der stadig en rimelig sammenhæng - dog med Biografvinduet som det mest indbringende vindue.

Efter 2009 ses en klar "dekobling", hvor indtægterne fra HE falder ganske betydeligt samtidig med, at indtægterne fra Biografvinduet er stabile til svagt stigende. At udtale sig om 2015, vel vidende at disse film i gennemsnit kan tjene op til 1,1 millioner kr. mere pr. film fordelt på de respektive vinduer, men formodentligt især i HE og Eksportvinduet, er noget usikkert.

Derimod er den forventede manglende indtjening pr. film i 2014 noget mindre, og da de hidtil rapporterede indtægter for HE for 2014 årgangen er 2.18 millioner kr., og eksporten er 1,92 millioner kr., kan HE-vinduet ende med at være det vindue, der genererer færreste indtægter af for 2014-årgangen. En bemærkelsesværdig udvikling set i forhold til, at netop dette vindue var det mest indbringende vindue for årgangene 2004 til 2006.

Eftersom der fortsat vil løbe indtægter ind – og især inden for vinduerne HE og eksport for de seneste årgange 2014 til 2015 – bør man være varsom med meget håndfaste konklusioner. Tallene synes dog stadig at kunne bære den konklusion, at HE-indtægterne siden 2009 har været under pres og er vigende. Samtidig synes Eksportvinduet at være i vækst til trods for store årlige udsving.

Tabet af indtægter fra HE har i flere rapporter været kædet sammen med overgangen til de digitale platforme, samt at mediebilledet ændrer sig. Således fandt analysen "Sundhedstilstanden i Dansk Spillefilm 2013", at den betydelige nedgang i HE-indtægterne skyldes, at blankmediesalget og udlejningen af VHS, DVD og Blu-ray er stærkt vigende, samtidig med, at salget på de digitale tjenester som Blockbuster, iTunes osv. ikke opvejer tabet i blankmediesalget (Deloitte, 2013), (Det Danske Filminstitut, 2017).

Netop udviklingen i indtægterne fra henholdsvis de traditionelle HE-medier (blankmedierne) og de nye digitale tjenester er således genstand for analysen i det efterfølgende afsnit.

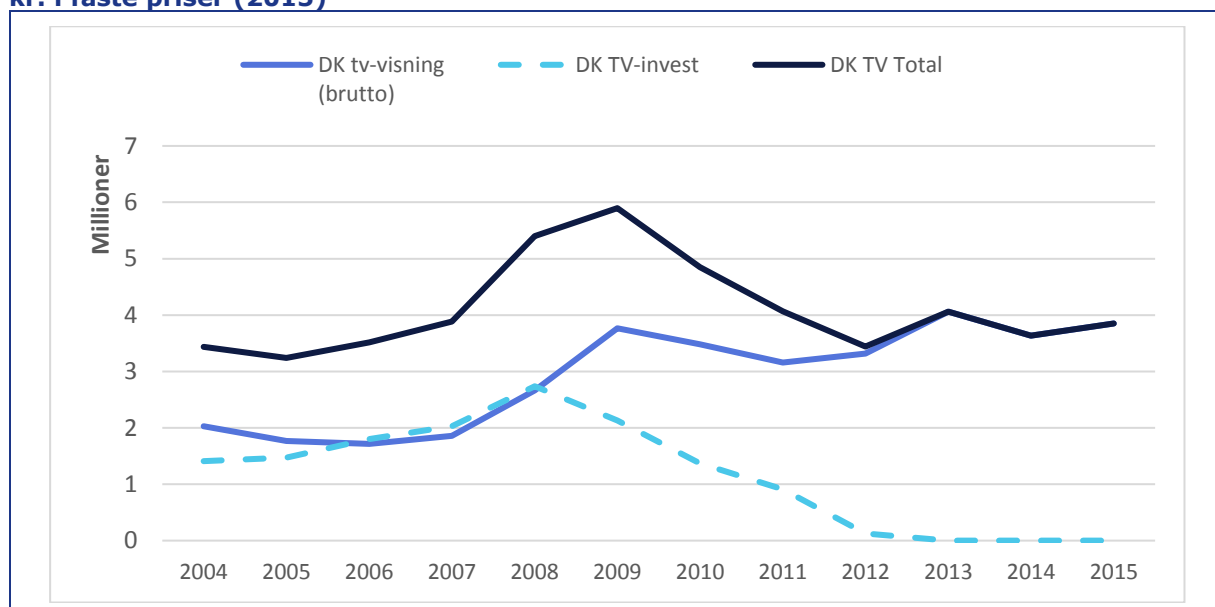
6.1.3. Udviklingen i TV-indtægtsvinduet

For at tegne et helhedsbillede af de indtægter, der indgår i DFI's indtægtsopgørelse, må TV's (DR og TV 2) bidrag også medtages, da TV-visning er en del af den opgjorte indtægt.

TV-vinduet er dog behandlet særskilt, da det er underlagt regulering gennem politiske medieaftaler, hvor DR og TV 2 er forpligtet til at anvende et fastlagt beløb på dansk film. I første del af perioden fra 2004-2015 anvendte TV-stationerne dette beløb både til investeringer og til køb af visningsrettigheder, men fra medieaftalen for 2011 og frem det fulde beløb afsat til visningsrettigheder.

Det samlede økonomiske bidrag fra TV-stationerne har over perioden 2004-2015 været relativt stabilt svarende til et økonomisk bidrag på godt 4 millioner kr. pr. film, dog har bidraget været noget højere i årene 2008, 2009 og 2011, se Figur 6.4.

Figur 6.4: Samlede gennemsnitlige TV-indtægter pr. film i filmårgangene 2004 til 2015 opgjort fra premiereår og op til fem år frem opdelt op TV-visning og TV-investering, millioner kr. i faste priser (2015)



Note: Bygger på data indrapporteret af filmproducenterne til DFI for spillefilm, som har modtaget støtte fra DFI.
 Note: De senere årgange dækker en kortere periode end fem år, se uddybning i teksten.
 Kilde: Det Danske Filminstitut, egne beregninger.

6.2. De digitale indtægtskilders betydning

I det følgende belyses udviklingen i indtægter fra HE-vinduet for at undersøge omfanget af den overgang, der er sket fra blankmedier (VHS, DVD, Blu-ray) til streaming fra digitale tjenester som iTunes, Blockbuster osv.

For filmbranchen har overgangen fra fysisk til digital distribution haft store konsekvenser, ligesom det er sket i musikbranchen. I og med, at distributionen er digital, er det blevet betydeligt lettere og meget billigere at krænke ophavsrettighederne ved at "stjæle" en film i et digitalt format og lægge denne på en streamingtjeneste med mulighed for uendelig distribution til hele verden frem for at "stjæle" en film for herefter at kopiere den på et antal blankmedier med sigte på distribution. Denne form for pirateri er det ikke muligt at tage højde for i nedenstående analyse, men det er givet, at det har en økonomisk betydning, se RettighedsAlliancens datarapport 2016 i (Det Danske Filminstitut, 2017).

Samtidig med, at pirateri har udgjort og udgør et betydeligt problem, har alene omstillingen fra at anvende blankmedier til at anvende digitale streamingtjenester og i det hele taget til at indarbejde denne nye forretningslogik i branchen også været en udfordring. I enhver transformation er der en periode, hvor markedsdeltagerne ikke kender de nye muligheder ordentligt og potentialerne herved, og det kan være svært at fastsætte priserne mv. ud fra nye målestokke af den simple grund, at disse er under forandring.

De digitale tjenester omfatter TVOD (transaction video on demand), dvs. at leje eller købe den enkelte film på en digital tjeneste, og SVOD, dvs. et abonnement på Netflix eller lignende tjenester, der indeholder en række film, som Netflix og andre har købt rettighederne til at streame til deres abonnenter. Endelig fungerer VOD (video on demand) som en samlebetegnelse for TVOD og SVOD.

Ud fra DFI's rapporteringssystemer er det ikke muligt at adskille indtægter for henholdsvis TVOD, SVOD eller VOD.

ECA tilbyder en opkrævningsservice for danske filmproducenter, der består i at opkræve de indtægter, der ifølge de indgåede kontrakter tilfalder producenten, distributører med flere. ECA har mere detaljerede data på HE fordelt på forskellige indtægtskilder, som ECA har stillet til rådighed for denne analyse.

De film, der indgår i dette datagrundlag fra ECA, er alle film, der har modtaget støtte fra DFI. Af diskretionshensyn er data fra DFI og ECA ikke samkørt, ligesom krav om anonymitet betyder, at titlerne eller producenterne af de respektive film ikke fremgår af datamaterialet. Tabel 6.1 viser antallet af film i datasættet fra EAC.

Tabel 6.1: Antal spillefilm efter premiereår i indtægtsanalysen fra ECA

	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Antal spillefilm	17	17	17	13	21	16

Kilde: Teknologisk Institut

Som det fremgår af tabellen, er der data fra i alt 101 film, hvor de årlige indtægter er opgjort fra premiereåret og frem til og med 1. kvartal 2017.

ECA har indtægtsdata for alle indtægtsvinduer, dog ikke TV-indtægterne, som ECA ikke administrerer. Alle indtægter er bruttoindtægter, dvs. de faktiske samlede indtægter. Dette er væsentligt at påpege, da ovenstående analyse baseret på DFI-data inkluderer TV-indtægter og viser, at indtægterne fra salg til TV udgør en betydelig andel. Data fra ECA kan

derfor ikke direkte sammenlignes med hele indtægten, som er opgjort af DFI, hvor TV-indtægterne indgår. Hertil kommer, at ECA-data kun repræsenterer 70-80 % af de film, som har modtaget støtte fra DFI.

6.2.1. Indtægter ved HE – datagrundlag

På basis af data fra ECA er indtægterne fra de forskellige indtægtskilder inden for HE opgjort.

Indberetninger fra filmene er ikke altid specificeret ud på de enkelte indtægtskilder. I analysen af de forskellige indtægtskilder inden for HE er der for de enkelte indtægtskilder kun medtaget de film, hvorpå der foreligger data. Herved bliver populationen for fx HE-FYS og de totale indtægter identiske således, at er det muligt at vurdere størrelsen af indtægter fra HE-FYS op mod de samlede indtægter.

Data er vedlagt i Bilag 1, hvilket også skal tjene til at illustrere datakvalitet og datausikkerhed.

Usikkerheden kan bunde i, at branchen er vant til at indrapportere på indtægtsvinduerne Biograf, TV, HE, samt Anden indtægt (typisk eksport) til både DFI og ECA. I forhold til DFI er der ikke er noget særskilt krav om yderligere at specificere indtægterne inden for HE, hvilket også synes at have en afsmittende effekt på indrapporteringerne til ECA.

For ECA-datasættet kan man for det første ikke udelukke, om nogle af de indtægter, som er indrapporteret under HE-FYS, rent faktisk er TVOD- eller SVOD-indtægter.

For SVOD-indtægterne i særdeleshed foreligger der kun data fra 27 ud af 101 film, som ECA har data på, og set i forhold til alle premierefilm efter 2010 er andelen af film med oplyste SVOD-indtægter endnu lavere. Det må antages, at de opgjorte TVOD- og SVOD-indtægter svarer til de faktiske TVOD- og SVOD-indtægter, og da antallet af observationer (film med indrapporterede indtægter) og de faktiske indtægter er betydelige, synes pålideligheden for TVOD-data at være rimelig. Med hensyn til VOD-indtægter kan de både dække over SVOD- eller TVOD-indtægter, men der er ingen mulighed for at afgøre, hvilken indtægtskategori VOD-indtægter i givet fald tilhører.

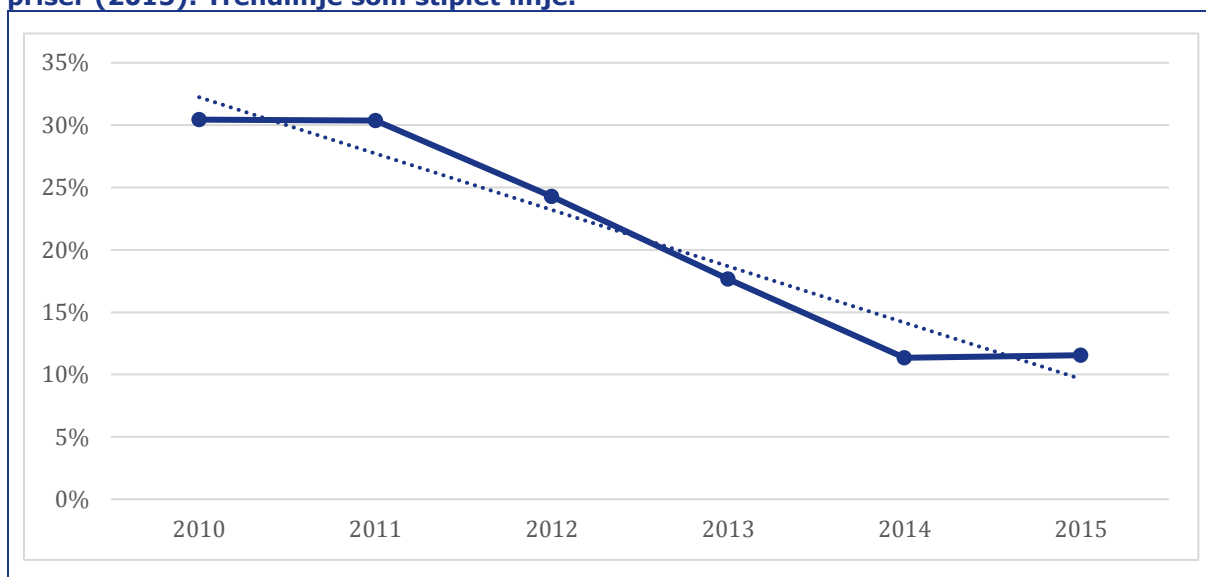
Med disse forbehold for data bør man være varsom med for håndfaste konklusioner.

6.2.2. Udviklingen indtægter fra HE

Med overstående vurdering af data in mente er udviklingen i forskellige HE-indtægtskilder undersøgt.

Udviklingen i indtægter fra HE-FYS, altså HE-blankmedier (VHS, DVD og Blu-ray), som en andel af de samlede indtægter giver et ganske retvisende billede grundet det relativt store antal observationer, se Figur 6.5.

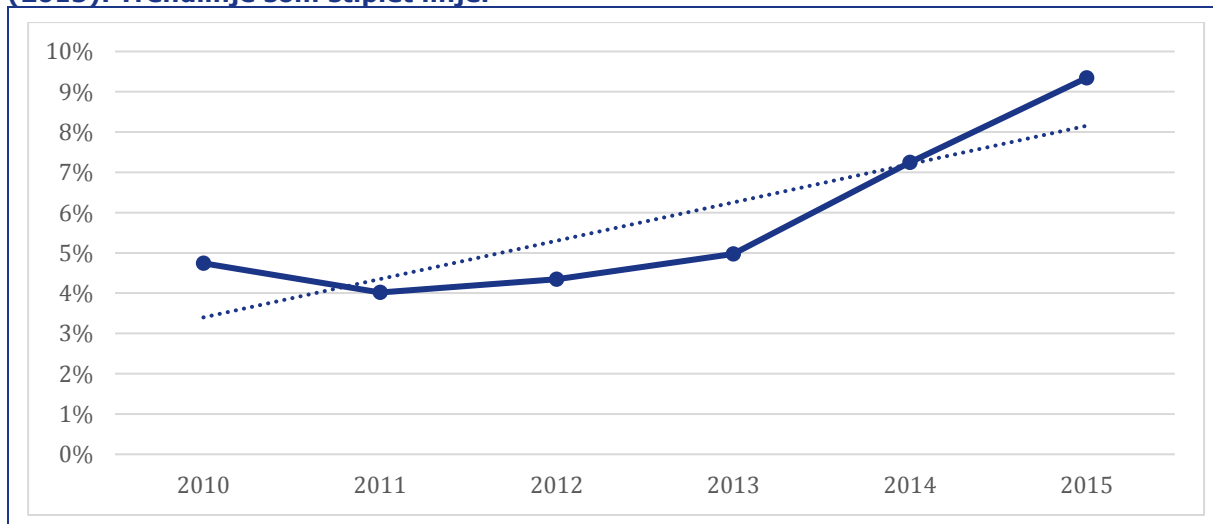
Figur 6.5: Udviklingen i de samlede HE-FYS-indtægter som andel af de samlede indrapporterede indtægter (eksklusive TV-vinduet) for spillefilm med premiere i samme år, i faste priser (2015). Trendlinje som stiplede linje.



Kilde: ECA, egne beregninger, se Bilagstabel 1.

Filmårgangene fra 2010 og 2011 har indtægter fra HE-FYS, som udgør op mod en tredjedel af de samlede indtægter. De senere årgange oplever derimod et ganske betydeligt faldt i HE-FYS-indtægternes relative betydning som indtægtskilde, og for 2015-årgangen udgør HE-FYS-indtægterne blot 12 % af de samlede indtægter. Dette vidner om en ændring i forbrugeradfærden fra blankmedier mod de digitale streamingtjenester, og at dette er et skift, der er sket ganske hurtigt. Hvis det antages, at dele af HE-FYS-indtægterne retteligt er TVOD- eller SVOD-indtægter (se ovenfor), vil nedgangen i HE-FYS-indtægter være endnu mere markant. Modsat HE-FYS er det forventeligt, at indtægter ved TVOD og SVOD øger deres relative betydning. For TVOD ses en stigning i TVOD-indtægternes relative betydning ved, at de i årgangene 2010, 2011 og 2012 udgør 4-5 % af de samlede indtægter, mens de for 2014- og 2015-årgangen er steget til henholdsvis godt 7 % og godt 9 %, se Figur 6.6.

Figur 6.6: Udviklingen i de samlede TVOD-indtægter som andel af de samlede indrapporterede indtægter (eksklusive TV-vinduet) for spillefilm med premiere i samme år, i faste priser (2015). Trendlinje som stiplede linje.

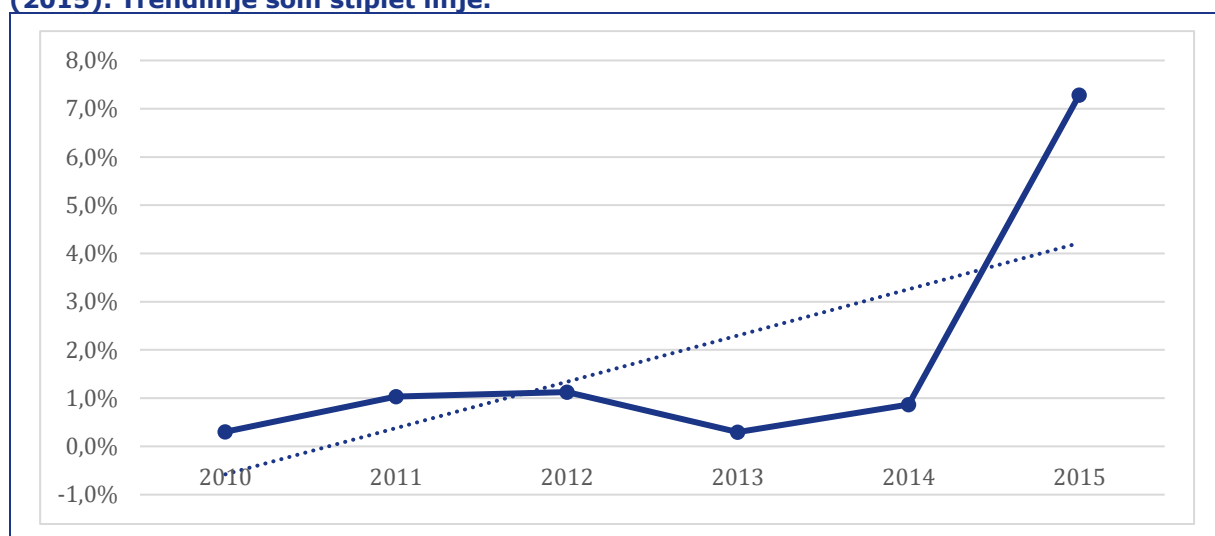


Kilde: ECA, egne beregninger, se Bilagstabel 2.

Som nævnt er der givetvis nogle af de indtægter, der er specificeret som VOD eller HE-FYS, der retteligt er TVOD, hvorfor TVOD's andel af de samlede indtægter formodentligt er lidt højere. Udviklingen i SVOD-indtægternes andel af de samlede indtægter ses af Figur 6.7, men man skal være mere varsom med håndfaste konklusioner, da blot 27 af de 101 film ligger til grund for at belyse udviklingen over tid, jf. Bilagstabel 3.

For filmene med premiere i 2014 og frem udgør indtægterne fra SVOD kun omkring 1 % af de samlede indtægter. Dette tal stiger kraftigt i 2015, hvilket dog baserer sig på data fra blot 2 film. Det må dog antages, at SVOD-indtægterne er eller vil være stigende, eftersom de globale streamingtjenester som fx HBO Nordic eller Netflix, der har en høj penetration i andre lande, køber lokalt indhold, ligesom de også lokalt køber såvel film som serieproduktioner. De SVOD-indtægter, der foreligger fra de to film fra årgang 2015, er med rimelig sikkerhed SVOD-indtægter for filmene i 2015, men om disse to film er repræsentative for alle film i årgangen er uvist, hvorfor man bør være meget varsom med at konkludere, om SVOD har fået et markant gennembrud eller ej.

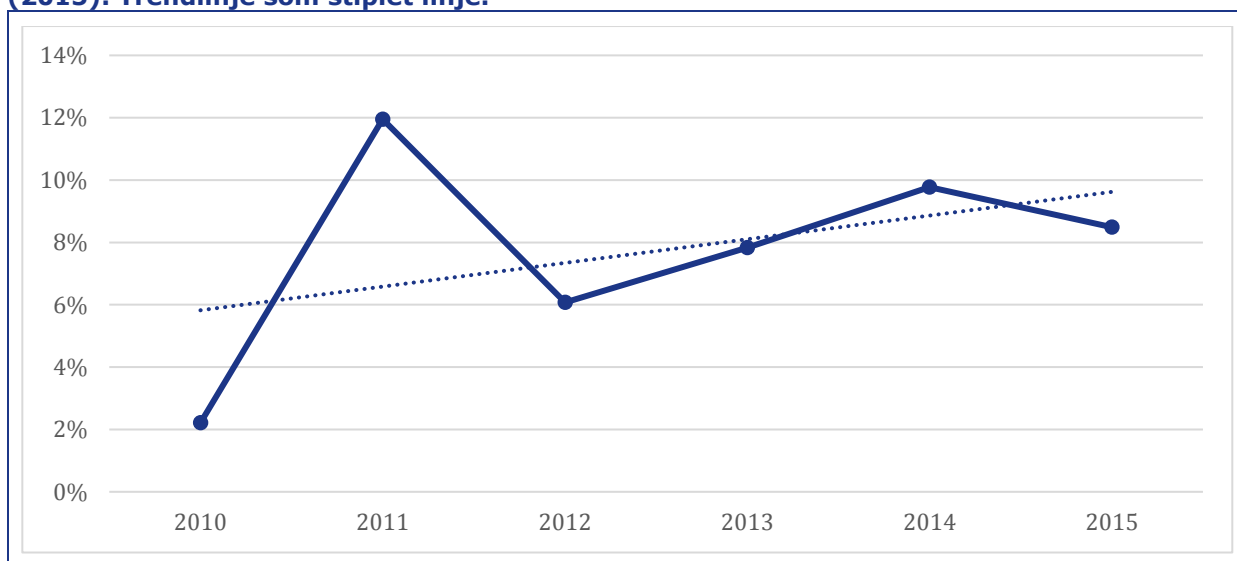
Figur 6.7: Udviklingen i de samlede SVOD-indtægter som andel af de samlede indrapporterede indtægter (eksklusive TV-vinduet) for spillefilm med premiere i samme år, i faste priser (2015). Trendlinje som stiplet linje.



Kilde: ECA, egne beregninger, se Bilagstabel 3

Endelig er VOD-indtægter – hvad enten de dækker over TVOD eller SVOD – også opgjort for filmårgangene 2010-2015, se Figur 6.8. Ud over filmårgangen 2011, hvor der for én film er opgjort en meget stor VOD-indtægt, har VOD-indtægterne ligget på mellem 6 % og 10 % af de samlede indtægter med en stigende tendens over perioden.

Figur 6.8: Udviklingen i de samlede VOD-indtægter som andel af de samlede indrapporterede indtægter (eksklusive TV-vinduet) for spillefilm med premiere i samme år, i faste priser (2015). Trendlinje som stiplede linje.



Note: I 2011 er resultatet en følge af en særlig succesfuld dansk film.

Kilde: ECA, egne beregninger, se Bilagstabel 4

Selvom datagrundlaget for nogle indtægtstyper er begrænset, og der kan være usikkerhed om datakvalitet, tegner der sig en udviklingstendens, hvor indtægter fra de digitale medierne (TVOD, SVOD eller VOD sammenlagt) får øget betydning. For et overblik over disse indtægter for HE-vinduet henvises der til afsnit 6.1.2.

DFI's opgørelse over udviklingen i de samlede indtægter og deres fordeling på indtægtsvinduer viser, at HE for alle indtægtskilder (HE-FYS og de digitale indtægtskilder) har en faldende betydning som indtægtskilde, jf. Figur 6.3. Det samme resultat ses af data fra ECA, hvor indtægtsstigningen fra de digitale medier ikke kan opveje HE-FYS' faldende betydning som indtægtskilde.

HE-indtægtsvinduet's faldende betydning kan i overvejende grad forklares ved ændrede forbrugsmønstre, hvor medieforbruget i øjeblikket bevæger sig i retning af et øget forbrug af serier og lignende produceret af eller til fx Netflix eller HBO Nordic, mens spillefilm taber terræn (Kulturministeriet, 2017).

6.3. De samlede indtægter fordelt over tid

En films økonomi er en kompleks størrelse, bl.a. fordi en films økonomiske levetid kan vare op til mere end de 70 år, hvor producenter og andre aktører har rettigheder til filmen.

Typisk har beregninger over films lønsomhed været foretaget med afsæt i producenternes indberetninger om indtægter til DFI. Dernæst er indtægterne kun opgjort i op til 5 år efter premieren, da det er inden for denne periode, at DFI kan gøre krav på tilbagebetaling af filmstøtte (Det Danske Filminstitut, 2017).

I branchen er der en tommelfingerregel om, at en film har ca. 84 % af sin indtjening i det første år og ca. 96 % inden for de første to år, hvorfor en sådan afgrænsning på 5 år kan virke fornuftig af administrative hensyn frem for at skulle opkræve penge fra en film i 70 år eller mere (Det Danske Filminstitut, 2017). Når man imidlertid vil anvende disse data for at udtale sig om en films samlede indtægt (og betydning som indtægtskilde over tid), må det være væsentligt, at alle indtægter er med.

Ud fra indtægtsopgørelsen over de 116 spillefilm, som ECA har indrapporteret indtægter for, er indtægterne fordelt efter filmårgang (premiereår), og hvornår de enkelte film har skabt indtægter til producenterne. Spillefilmene er således opdelt efter premiereårgangene 2010 til 2016. Herefter er indtægterne opgjort hvert år efter premieren for hver film, og for hvert år er den gennemsnitlige indtægt pr. år og pr. filmårgang beregnet, se Tabel 6.2.

Tabel 6.2: Filmårgangenes samlede indtægter opgjort pr. år fra premiereåret som gennemsnit pr. film i hver årgang, kr. i faste priser (2015)

Årgang	År efter premiere									Antal film
	1 Premiereår	2	3	4	5	6	7	8	I alt	
2010	3.022.032	323.187	4.875.254	622.554	568.767	812.610	685.596	530	10.910.530	17
2011	8.823.641	1.643.596	840.405	120.375	53.418	171.020	367.540		12.019.995	17
2012	8.581.039	2.113.513	730.813	946.860	362.803	252			12.735.280	17
2013	18.511.868	3.769.166	693.638	520.935	12.159				23.507.766	13
2014	6.425.060	547.305	1.167.751	3.351					8.143.467	21
2015	7.354.748	1.602.139	276.443						9.233.330	16
2016	8.488.387	218.800							8.707.188	15

Note: Indtægter omfatter indtægter fra biograf, HE-FYS, TVOD, SVOD, VOS, TV+pay samt eksport og andet salg.
 Note: For årgang 2010 er der i år 3 opført ekstraordinært store indtægter formentlig som følge af, at ECA overtog administrationen af nogle film dette år og satte åbningsbalancen til dette år.

Note: For det seneste indtjeningsår 2017 omfatter opgørelsen kun 1. kvartal
 Kilde: ECA, egne beregninger

Filmårgang 2010 har haft indtægter over en periode på i alt 7 år, og årgangen har pr. film i gennemsnit haft en samlet indtægt i det 7. indtægtsår på 685.000 kr. (for årgangen som helhed en indtægt på godt ca. 11.7 millioner kr. i det 7. år, se Bilagstabel 5), hvilket er indtægter, der med stor sikkerhed ligger ud over den periode, hvor der er indberettet til DFI og alt andet lige er en direkte indtægt til producenterne/rettighedshaverne. Afhængig af premieretidspunktet hen over året vil dele af indtægterne for det 6. år efter premieren for 2010-årgangen (i gennemsnit pr. film godt 812.000 kr., eller for alle film samlet set knap 14 millioner kr., se Bilagstabel 5) heller ikke være med i indtægtsopgørelserne fra DFI grundet femårsreglen.

Uagtet analysepopulationens beskedne størrelse, og den hermed forbundne usikkerhed omkring generaliseringer, betyder det, at selvom film synes at have deres største indtjening i de første år, så er dette ikke ensbetydende med, at deres indtjening efter fem år er udtømt.

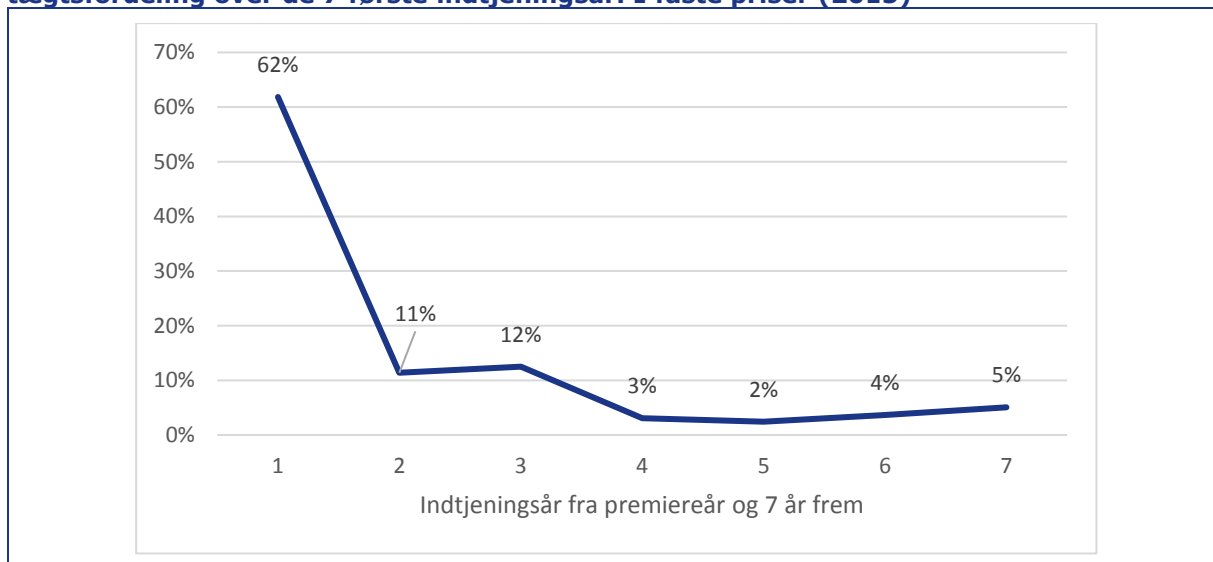
Samlet har filmårgangen fra 2010 på 17 film indtil 1. kvartal 2017 indbragt 185,5 millioner kr., hvoraf de samlede indtægter i henholdsvis det 6. og 7. indtægtsår er på henholdsvis ca. 13,8 millioner kr. og 11,7 millioner kr., se Bilagstabel 5.

Hvor meget af de 812.000 kr. fra det 6. år, der er med i DFI opgørelserne, vides ikke, men antages det, at blot en fjerdedel af indtægterne ikke er med, svarende til 200.000 kr., vil det sammen med de 685.000 for det 7. år plus indtægter i de kommende år udgøre en væsentlig indtægt.

Med indtægtsdata fra alle film er der konstrueret en indtægtsprofil ud fra den gennemsnitlige indtjening i hvert år efter premieren. Beregningen bygger på hele indtjeningsår, hvorfor 2017 ikke indgår. For det 7. år efter premieren indgår kun årgang 2010 og det 6. år efter premieren for årgang 2010 og 2011 og så fremdeles, jf. Tabel 6.2 Den konstruerede indtægtsprofil – en "films arketyperiske indtægtsprofil" – repræsenterer for denne "film" en

samlet indtægt efter det 7. år på i alt 13,5 millioner kr. Over de 7 år vil denne "film" have indtjent 62 % af indtægterne det første år og 11 % det andet år, se Figur 6.9.

Figur 6.9: Konstrueret indtægtsprofil – en "films arketyperiske indtægtsprofil". Relativ indtægtsfordeling over de 7 første indtjeningsår. I faste priser (2015)



Note: Indtægterne omfatter indtægter fra biograf, HE-FYS, TVOD, SVOD, VOS, TV+pay samt eksport og andet salg men eksklusive retransmissionsvederlag.

Note: For årgang 2010 er der i år 3 opført ekstraordinært store indtægter formentlig som følge af, at ECA overtog administrationen af nogle film dette år og satte åbningsbalancen til dette år.

Kilde: ECA, egne beregninger

Den "arketyperiske indtægtsprofil" adskiller sig grundlæggende fra ovennævnte tommelfingerregel om, at film har størstedelen af sin indtjening inden for de første to år. Den "arketyperiske indtægtsprofil" er stærk dokumentation for, at en film kan have ikke ubetydelige indtægter efter det 5. år fra premieren – eller med andre ord synes at have en lang indtægtshale, efter at den enkelte spillefilm i forhold til DFI rent regnskabsmæssigt er afsluttet.

I stedet for at en spillefilm opgøres som tabsgivende efter det 5. år ("Sundhedstilstanden i dansk spillefilmproduktion" udarbejdet af Deloitte, indgår i (Det Danske Filminstitut, 2017), ville en indtægtsperiode på fx 10 år formentlig kunne betyde, at flere film ville vise sig at være en fornuftig forretning. Hertil kommer, at producenterne (rettighedshaverne) har rettighederne til spillefilmen i mere end 70 år. Det er de færreste film, der er kommercielt interessante i så lang tid, men der er flere danske film som fx Olsenbanden-filmene, Pusher, Nattevagten og Blinkende Lygter, som selv på 15., 20., 30. år genererer indtægter. Det skal dog tillige understreges, at sådanne lange indtægtsprofiler også kan have en strukturel udfordring, fordi større selskaber/koncerner i forhold til mindre spillefilmproducenter oftere vil have økonomisk kapacitet til at kunne vente på en senere indtægt samt leve med den usikkerhed (eller risiko), der er forbundet hermed.

Det skal understreges, at den "arketyperiske indtægtsprofil" bygger på et lille datagrundlag og profilen vil givetvis ændre sig, når det er muligt at inkludere flere årgange, eftersom man ser økonomisk gode som mindre gode årgange, jf. Tabel 6.2. Det har ikke været muligt at tilvejebringe andre valide data til at illustrere succesfulde films lange indtægtshale. Uagtet denne begrænsning kan der ikke ses bort fra, at spillefilm ofte vil have en lang indtægtshale.

Der foreligger heller ikke data for, hvad en producent kan få for at sælge rettigheder til en TV-station med henblik på at genudsende en film, efter at TV-stationen har opbrugt sin oprindelige ret til at vise filmen et antal gange fra den 22. måned efter premieren, men indsigtfulde markedsaktører anslår, at prisen – afhængig af hvor lang tid der er gået siden premieren – er mellem 100.000 kr. op til 500.000 kr. for en god film eller en klassiker. Herudover kan der også komme indtægter fx fra retransmission og licensrettigheder (Copydan).

På samme måde kan film også få en fornyet interesse som følge af en ny aktualitet, hvor fx en kunstner er gået bort, hvorfor der vises en kavalkade af vedkommendes film, eller det kan også være tidlige produktioner af eller med kunstnere, der siden er blevet anerkendte stjerner. Dette kan skabe fornyet interesse i alle vinduer også i form af eksport, hvor udenlandske distributører eller TV-stationer melder sig.

Med de digitale streamingtjenester er der ligeledes mulighed for, at også ældre film, såfremt de findes i et digitalt format, kan få et fornyet indtægtsliv gennem enten TVOD eller SVOD, da omkostningerne til at have en sådan film i kataloget for streamingtjenesterne ikke er store. Det er imidlertid vanskeligt at få oplysninger om den økonomiske værdi af sådanne aftaler mellem streamingtjenester og producenter, der sælger deres bagkatalog eller dele af dette, men det forekommer.

Alt i alt er det vanskeligt (nærmeste umuligt) at få det fulde overblik over indtægtsstrømmene, da de i bund og grund er forretningshemmeligheder. For den enkelte film og ikke mindst for de gode eller succesfulde film vil der være indtægter ud over de første 5 år, omend hovedparten af indtægterne ligger de første år. Følgelig kan man forvente, at flere film nok vil nå et "breakeven" for producenterne, såfremt man indregner indtægterne for en længere i periode efter premieren end blot de første 5 år.

Lige så interessant er det, at spillefilmproducenterne – og ikke mindst koncerner – som har samlet eller opkøbt en betydelig portefølje af spillefilm over en ganske lang årrække, nok har små indtægter fra den enkelte film mere end 5 år efter premieren. Med en større portefølje af spillefilm vil indtægten imidlertid kunne blive større og dermed bidrage til en vis økonomisk rygdækning. For selskabernes samlede økonomi vil det dermed kunne minimere de økonomiske risici ved nye filmprojekter, ved at selskaberne ikke er helt afhængige af den enkelte nye filmproduktion. Det forudsætter naturligvis, at de danske filmproducenter ikke har frasolgt deres rettigheder, og er de frasolgt til udlandet, vil sådanne indtægter ikke indgå i dansk filmøkonomi. Omvendt vil danske producenter eller distributører også kunne have erhvervet sig rettigheder til udenlandske film.

7. Spillefilmbranchens økonomiske performance

Dette afsnit afdækker, hvordan selskaber inden for spillefilmbranchen klarer sig rent økonomisk. Her vil der således blive set helt bort fra forskellige typer af indtægter, den enkelte films rentabilitet, eller hvordan selskaberne i øvrigt tilrettelægger deres produktion mv.

Analysepopulationen er spillefilmbranchen. Spillefilmbranchen er her defineret med udgangspunkt i de produktionsselskaber, som i perioden 2010-2016 har produceret en spillefilm med støtte fra DFI. Med udgangspunkt i disse produktionsselskaber er selskaber, der ejermæssigt er forbundet til produktionsselskaberne og tillige bedriver forretningsaktiviteter af relevans for filmbranchen, også identificeret. På denne baggrund er der identificeret en række ejermæssige koncerner inden for spillefilmbranchen, se afsnit 4 og afsnit 5 for en uddybning. Eftersom analysen har fokus på strukturer og karakteristika i spillefilmbranchen, er det ikke af interesse at undersøge den enkelte koncerns økonomi.

Derfor er de identificerede koncerner *for det første* grupperet efter en ejer- og produktionsmæssig karakteristik for at undersøge, om der er forskelle i økonomisk performance mellem de forskellige **koncerntyper**. Se Tabel 7.1. Strukturelle karakteristika ved de forskellige koncerntyper indikerer allerede her, at Nordisk Film-koncernen med 39 % af alle selskaber i spillefilmbranchen og en produktionsandel for alle spillefilm i perioden 2010-2016 på 37 % har en dominerende position. De vertikale koncerner repræsenterer ca. en fjerdedel af alle selskaber og producerede spillefilm. Set i forhold til antal producerede film pr. koncern ligger disse koncerner højt med et gennemsnit på godt fire film for perioden kun overgået af Nordisk Film-koncernen. De horisontale koncernerne omfatter 11 koncerner og er den største koncerngruppe, men gruppen tæller kun 26 % af alle selskaber og en produktion på 28 % af alle spillefilm, hvilket blot er godt 2 film pr. koncern i perioden.

De **individuelle produktionsselskaber** udgør selskabsmæssigt en lille gruppe på kun 9 selskaber men har en produktion på 20 % af alle spillefilm svarende til et gennemsnit på 3 film pr. selskab.

Tabel 7.1: Antal koncerntyper og selskaber inden for hver koncerntype, 2016

Koncern- og selskabstyper	Karakteristik	Antal koncerner	Antal selskaber	Antal spillefilm produceret pr. koncerntype 2010-2016
Megakoncern	Nordisk Film omfattende delkoncernerne Nordisk Film, Zentropa og Fridthjof Film	1	54 (39 %)	49 (37 %)
Vertikale koncerner	Koncern med selskaber inden for flere led i værdikæden	8	39 (28 %)	34 (25 %)
Horisontale koncerner	Koncerner med flere selskaber men kun inden for produktion af film	11	36 (26 %)	24 (18 %)
Produktionsselskaber	Selvstændige produktionsselskaber, som ikke indgår i en koncern	-	9 (7 %)	27 (20 %)
I alt		20	138 (100 %)	134 (100 %)

Note: Omfatter film under DFI-støtteordninger: 60/40, markedsordning samt konsulentordning
Kilde: DFI of ECA; egne beregninger

For det andet er alle selskaber, der er en del af disse koncerner, indplaceret i **værdikæden** for produktion, distribution og visning for at undersøge, om der er led i værdikæden, som klarer sig økonomisk bedre end andre, se Tabel 7.2. Endelig kan værdikædebetraktningen

også belyse værdien af, at koncerner har indtægter fra andet end blot produktion af spillefilm som fx ved at distribuere eller vise film.¹⁰

Koncernerne inden for spillefilm er ud fra en fordeling af alle selskaber inden for værdikæden i langt overvejende grad (58 %) beskæftiget med produktion af spillefilm, og færre leverer produkter og ydelser til filmproduktion eller beskæftiger sig med distribution og visning.

Tabel 7.2: Individuelle produktionsselskaber og selskaber, der indgår i koncerner, samt deres placering i værdikæden

Værdikæde	Karakteristik	Antal selskaber
Produktion	Producenter af spillefilm	80 (58 %)
Distribution	Alle former for distribution	20 (14 %)
Biografer (visning)	Biografer	8 (6 %)
Underskov	Leverandør af produkter og ydelser til filmproduktion	9 (7 %)
Holdingselskaber	Typisk det centrale selskab i koncernen (moderselskab)	21 (15 %)

Kilde: Teknologisk Institut

Den økonomiske performance er undersøgt ved brug af en række økonomiske begreber, som indgår i selskabernes regnskaber, se listerne over begreber og forkortelser på side 1 for en oversigt over de anvendte begreber.

De anvendte økonomiske begreber (analysevariable) repræsenterer alle tilgængelige data for alle selskaber. Ulempen ved disse regnskabsdata er, at de fx ikke omfatter omsætning og andre økonomiske tal, som typisk indgår i erhvervs- og brancheanalyser. Danmarks Statistik har sådanne data, men af diskretionshensyn kan de ikke anvendes på ovennævnte kategorier af koncerntyper, eftersom Nordisk Film har en dominerende og genkendelige position.

Endelig skal det understreges, at regnskabsdata kun er medtaget for det enkelte selskab, mens koncernregnskaber ikke indgår for at undgå dobbelttælling.

I det følgende er der gennemført en økonomisk analyse af spillefilmbranchen efter koncerntyper og individuelle produktionsselskaber samt fordelingen af selskaberne i filmbranchens værdikæde.

7.1. Økonomisk performance for koncerner

Analysen af den økonomiske performance vil først belyse udviklingen i det økonomiske resultat af driften og dernæst se på, hvordan de forskellige koncerntyper og individuelle produktionsselskaber kom ud af 2016 rent økonomisk.

I perioden fra 2012 til 2016 har der for alle koncerner og individuelle produktionsselskaber under ét været en stigning i **den samlede bruttofortjeneste** (omsætning fratrukket produktionsomkostning; dvs. varer og tjenester) fra 870 millioner kr. til 965 millioner kr. svarende til en stigning på 11 %. Bruttofortjenesten var endda over 1 milliard kr. i 2014, se Tabel 7.3.

¹⁰ En økonomisk analyse af koncerner efter størrelse findes også i (Deloitte, 2013).

Tabel 7.3: Samlet bruttofortjeneste i filmbranchens koncerntyper samt individuelle produktionsselskaber, 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	2012	2013	2014	2015	2016	Simpelt gennemsnit for perioden
1: Nordisk Film-koncernen	728,8	756,1	883,2	841,3	837,7	809,4 (86,7 %)
2. Vertikale koncerntyper	94,6	74,6	50,8	78,8	79,5	75,7 (8,1 %)
3: Horisontale koncerntyper	35,2	29,5	55,4	28,1	40,4	37,7 (4,0 %)
4: Individuelle producenter	12,0	14,0	13,0	7,1	7,6	10,7 (1,2 %)
Total	870,6	874,2	1002,4	955,3	965,3	933,6 (100,0 %)

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Mellem de fire forskellige koncerntyper er der betydelige forskelle i bruttofortjenesten. Nordisk Film inklusive Zentropa og Fridthjof Film har økonomisk set en dominerende position, eftersom denne koncern tegner sig for 87 % af den samlede bruttofortjeneste målt som gennemsnit for perioden 2012-2016, mens de øvrige koncerntyper tegner sig for en mindre andel og for de individuelle producenter en beskedne andel på 1,2 %.

Nordisk Film-koncernen har over perioden øget sin andel af den samlede bruttofortjeneste stigende fra 84 % i 2012 til 88 % i 2016 svarende til en vækst på 24 %. De øvrige koncerntyper har i perioden haft det vanskeligere. I enkelte år ligger bruttofortjenesten over udgangsåret 2012, men set over perioden falder bruttofortjenesten for de vertikale koncerntyper med 17 % og for de individuelle producenter med 36 %, mens de horisontale koncerntyperne synes at kunne fastholde niveauet. Selv om bruttofortjenesten total set er stigende, så er de mindre koncerntyper tydeligt udfordret på deres indtjening.

Det **primære resultat** kan henføres til selskabernes hovedformål, hvilket her vil være aktiviteter, der relaterer sig til produktion, distribution, visning af film mv., hvilket her er tolket som det resultat, der vedrører alt omkring den egentlige (spille-)filmproduktion men også anden filmproduktion (TV og reklame).

Det samlede primære resultat er i perioden 2012-2016 faldet med 12 % eller med 16,6 millioner kr., se Bilagstabel 6, som det følgende refererer til.

Nordisk Film-koncernen har også her en dominerende position, hvad angår det primære resultat, som over perioden varierer mellem 67 % og 98 % af det enkelt års samlede primære resultat for spillefilmbranchen.

Over årene er der store udsving i det primære resultat for de forskellige koncerntyper. For Nordisk Film-koncernen svinger det mellem 137 millioner kr. i 2014 og 68 millioner kr. i 2015. Især de vertikale koncerntyper men også de horisontale koncerntyper oplever også betydelige udsving, som relativt er større end de udsving i det primære resultat, som ses for Nordisk Film-koncernen. I nogle år er det primære resultat nærmest 0, og for de vertikale koncerntyper ses også et negativt resultat i 2014, hvilket synes at pege i retning af en lav indtjening på filmproduktionen. Ved at studere regnskaberne for de enkelte koncerntyper forekommer det, at koncerntyperne kommer ud med et negativt primært resultat. Til illustration heraf er der blandt de i alt 8 vertikale koncerntyper 4 vertikale koncerntyper i 2014 og 4 i 2016 med et negativt resultat. Tilsvarende er der for de horisontale koncerntyper henholdsvis 4 og 0 koncerntyper med negativt primært resultat ud af 11 koncerntyper, og for de individuelle produktionsselskaber er der ét selskab med underskud i 2014 og 3 i 2016 ud af 7 selskaber.

Uagtet et negativt primært resultat er selskaberne stadig aktive, hvilket bl.a. kan forklares ved, at underskud kun forekommer et enkelt år, hvilket man kan overleve, men også ved et positivt ordinært resultat, se nedenfor.

De individuelle producenter har et lavt primært resultat, som til og med udviser en faldende tendens fra 2012 til 2016. I 2012 havde ét selskab et negativt primært resultat stigende til to selskaber i 2016. Som gruppe vil de individuelle producenter formentlig have vanskeligt ved at kunne leve med et negativt primært resultat, da de ikke kan hente indtægter fra selskaber, de ikke er (med-)ejere af.

Det **ordinære resultat** – resultatet af primær og sekundær drift – viser imidlertid, at alle koncern typer har positive indtægter udover det primære resultat, da det ordinære resultat er større end det primære resultat. Samlet set for spillefilmbranchen er det samlede ordinære resultat for perioden 2012-2016 en faktor 2,2 større end det samlede primære resultat (svinger mellem en faktor 1,7 til 4,2), se Bilagstabel 7 og Tabel 7.4. Dette kan bl.a. stamme fra indtægter fra andre selskaber, der varetager salg og distribution, samt indtægter fra rettigheder fra leje eller salg af (tidligere) producerede film. Denne tolkning kan være en plausibel forklaring¹¹ på, at selskaber trods et lavt eller negativt primært resultat kan klare sig, men det skal understreges, at der ikke foreligger data herom. Det vil heller ikke være muligt at afgøre, om de indtægter, som løfter det ordinære resultat, stammer fra spillefilm, herunder fra de spillefilm, som har haft premiere inden for de senere år, fx inden for de sidste fem år.

Tabel 7.4: Samlet primært resultat og ordinært resultat for spillefilmbranchens koncern typer samt individuelle produktionsselskaber, gennemsnit for perioden 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Primært resultat		Ordinært resultat		Ordinært resultat i forhold til primært resultat
	Mio. kr.	Pct.	Mio. kr.	Pct.	
1: Nordisk Film	105,1	83,7 %	224,1	80,2 %	2,1
2. Vertikale koncerner	4,6	3,7 %	35,0	12,5 %	7,6
3: Horisontale koncerner	13,0	10,4 %	17,2	6,1 %	1,3
4: Individuelle producenter	2,8	2,2 %	3,2	1,1 %	1,1
Total	125,5	100,0 %	279,4	100,0 %	2,2

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger. Se Bilagstabel 6 og Bilagstabel 7

En anden iagttagelse er i forlængelse heraf, at der er betydelige forskelle mellem koncern typerne, hvad angår **forholdet mellem det primære resultat og det ordinære resultat**. For Nordisk Film-koncernen er det ordinære resultat 2,1 gange større end det primære resultat. For de vertikale koncerner er billedet noget lig det samme dog med den forskel, at et beskedent primært resultat bliver opvejet af et ordinært resultat, der er 7,1 gange højere end det primære resultat. De horisontale koncerner og individuelle producenter har et ordinært resultat over perioden 2012-2016, som blot er henholdsvis 1,3 og 1,1 gange højere end det primære resultat.

Dette billede af det primære og ordinære resultat indikerer, at Nordisk Film-koncernen og de vertikale koncerner har betydelige indtægter fra sekundær drift, hvilket med alle mulige

¹¹ For at verificere denne forklaring har vi gennemgået enkelte regnskaber og drøftet den med Experian, som er leverandør af data

forbehold bl.a. kan omfatte et almindeligt overskud men også rettighedsindtægter gennem andre selskaber samt renteindtægter fra egen formue. De horisontale koncerner og individuelle producenter baserer i langt højere grad deres forretning på den primære drift, altså egen filmproduktion, hvilket især for de individuelle producenter synes at blive stadig vanskeligere.

Ovenfor er der præsenteret data, som er et gennemsnit for perioden 2010-2016. For at uddybe ovenstående er en række økonomiske nøgletal for 2016 trukket frem, da datagrundlaget her er tilfredsstillende for disse økonomiskindikatorer.

Ved at betragte 2016 kan ovenstående økonomiske billede af spillefilmbranchen yderligere nuanceres, se Tabel 7.5. Nordisk Film-koncernen fremstår resultat- og kapitalmæssigt som overordentlig dominerende og velkonsolideret. De vertikale koncerner repræsenterer samlet set et pænt resultat, ligesom der blandt disse koncerner er en vis kapital til rådighed. Det gælder derimod ikke for de horisontale koncerner og de individuelle producenter.

Tabel 7.5: Samlet økonomisk resultat for spillefilmbranchens koncerntyper samt individuelle produktionsselskaber i 2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Antal ansatte	Bruttofortjeneste	Primært resultat	Ordinært resultat	Årets resultat	Egenkapital	Samlet balance
1: Nordisk Film-koncernen	681	837,7	94,5	168,5	151,8	2.575,8	4.802,8
2. Vertikale koncerner	102	79,5	14,9	56,1	53,4	239,2	487,1
3: Horisontale koncerner	73	40,4	14,3	13,3	10,6	49,5	173,2
4: Individuelle producenter	23	7,6	2,4	3,1	2,4	8,2	36,2
Total	879	965,3	126,1	241,0	218,3	2.872,7	5.499,3

Note: Opgørelsen af antal ansatte er meget usikker på grund af mange manglende data (regnskabsdata). Målt i årsværk.

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

De økonomiske nøgletal indikerer, at Nordisk Film-koncernen og de vertikale koncerner har et ganske pænt resultat i form af bruttofortjeneste pr. ansat, mens de horisontale koncerner og de individuelle producenter ligger markant og kritisk lavt, se Tabel 7.6.

De horisontale koncerner og de individuelle producenter har umiddelbart en pæn forrentning af egenkapitalen, og afkastningsgraden er den højeste i spillefilmbranchen men med en lav solvens. Set i forhold til en meget lav bruttofortjeneste pr. ansat, kan den høje forrentning af egenkapitalen muligvis skyldes en lille egenkapital, få eller ingen ansatte, eller at man arbejder uden at få løn. Med andre ord synes disse producenter at stå i en økonomisk udfordret situation og kapitalmæssigt svagt på grund af en meget lav solvensgrad.

Nordisk Film-koncernen og de vertikale koncerner har en noget lavere forrentning af egenkapitalen samt afkastningsgrad. Dette hænger nok sammen med, at det økonomiske resultat ikke kun skabes gennem filmproduktion, distribution og visning i den samlede koncern, men også gennem andre aktiviteter og herunder givetvis også gennem forrentning af en formue/egenkapital til markedsrenten, som i dag er lav. Følgelig har først og fremmest Nordisk Film-koncernen en ganske høj solvensgrad.

Tabel 7.6: Nøgletal (gennemsnitstal) for spillefilmbranchens koncerntyper samt individuelle produktionsselskaber for året 2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Bruttofortjeneste pr. ansat (kr.)	Egenkapitalens Forrentning	Afkastningsgraden	Solvens
1: Nordisk Film-koncernen	1.230.211	7 %	2 %	54 %
2: Vertikale koncerntyper	781.951	23 %	3 %	49 %
3: Horisontale koncerntyper	553.200	27 %	8 %	29 %
4: Individuelle producenter	331.516	38 %	7 %	23 %

Note: Bruttofortjeneste pr. ansat er behæftet med usikkerhed, se Tabel 7.7

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Ovenfor har fokus været på, hvordan den enkelte koncerntype har klaret sig rent økonomisk. Nogle af forskellene mellem de forskellige koncerntyper bunder i, at antallet af selskaber bag de enkelte koncerntyper ikke er det samme, jf. Tabel 7.1. En beregning af en gennemsnitlig økonomisk performance pr. koncern inden for hver koncerntype vil blot yderligere understrege Nordisk Film-koncernens dominans, og at de vertikale koncerntyper klarer sig rimeligt, mens de horisontale koncerntyper og de individuelle producenter er økonomisk set små selskaber, som dog kan lave en forretning på at producere film, ligesom deres kapitalgrundlag og dermed deres økonomiske modstandskraft er beskedne.

7.2. Økonomisk performance i spillefilmbranchens værdikæde

Ved at indplacere alle selskaber i spillefilmbranchens koncerntyper og individuelle produktionsselskaber i den værdikæde, som samlet set står for produktion, distribution og visning, er det muligt at afdække, hvor i værdikæden koncerntyperne har deres indtjening. Over perioden 2012-2016 tegner produktionsleddet sig for ca. halvdelen af **den samlede bruttofortjeneste** svarende til ca. 500 millioner kr., mens distribution tegner sig for ca. 20 %, biografer for ca. 25 % og Underskov for ca. 5 %. For holdingselskaber¹² er bruttofortjenesten nærmest ikke at finde, se Tabel 7.7. Med andre ord skaber producenterne af film hovedparten af værditilvæksten uden, at det er muligt at afgøre, om det drejer sig om produktion af spillefilm eller andre indtægter.

Tabel 7.7: Samlet bruttofortjeneste i filmbranchens værdikæder, 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	2012	2013	2014	2015	2016	Simpelt gennemsnit for perioden
1: Produktion	413,2	417,3	546,7	514,6	500,2	478,4 (51,2 %)
2: Distribution	210,3	193,9	178,9	146,3	159,1	177,6 (19,0 %)
3: Biograf	224,2	221,5	213,7	252,6	257,8	234,0 (25,1 %)
4: Underskov	25,2	41,3	39,8	44,0	47,6	39,6 (4,2 %)
7: Holdingselskaber	-2,4	0,7	23,3	-2,2	0,5	4,0 (0,4 %)
Total	871,6	874,2	1002,4	955,3	965,3	933,6 (100,0 %)

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

¹² Regnskabsdata for holdingselskaber er kun medtaget for selve holdingselskabet som selskab, mens koncernregnskabet, der inkluderer alle selskaber i koncernen, ikke indgår.

Vendes blikket mod det primære resultat, som er det resultat, der henhører til selskabets hovedformål, tegner der sig et noget andet billede, se Tabel 7.8.

Det **primære resultat** af produktion af film fremstår som yderst beskedent, og i 2015 er det endda negativt. Over perioden 2012-2016 genereres 5,2 % af det samlede primære resultat i den del af værdikæden, som har med filmproduktion at gøre. Distribution og visning (biograf) tegner sig for henholdsvis 47,2 % og 20,7 % af det samlede primære resultat over perioden 2012-2016. Det primære resultat inden for distribution udviser en faldende tendens, hvor det ikke er muligt at afgøre, om stigningen i 2016 er udtryk for en ny tendens, se Bilagstabel 8 og afsnit 6.2.2.

Tabel 7.8: Samlet primært resultat og ordinært resultat inden for spillefilmbranchens værdikæde, gennemsnit for perioden 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Primært resultat		Ordinært resultat		Ordinært resultat i forhold til primært resultat
	Mio. kr.	Pct.	Mio. kr.	Pct.	
1: Produktion	6,5	5,2 %	54,5	19,5 %	8,4
2: Distribution	59,3	47,2 %	64,5	23,1 %	1,1
3: Biograf	26,0	20,7 %	27,3	9,8 %	1,0
4: Underskov	17,9	14,2 %	17,7	6,3 %	1,0
7: Holdingselskaber	15,9	12,6 %	115,4	41,3 %	7,3
Total	125,5	100,0 %	279,4	100,0 %	2,2

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger. Se Bilagstabel 6 og Bilagstabel 7

Inden for koncernerne spiller Underskoven ikke nogen stor rolle, idet blot 14,2 % af det samlede primære resultat i perioden ligger her. Det skal dog bemærkes, at det primære resultat, der er skabt i Underskoven over perioden, er relativt stabilt sammenlignet med Produktion, som Underskoven antageligvis leverer en del ydelser til. Ligeledes er Underskovens primære resultat oftest større end det primære resultat inden for Produktion.

Det primære resultat set over hele værdikæden peger på, at Produktion er det led i værdikæden, hvor koncernerne er mest udfordret i forhold til at skabe et positivt resultat, mens de led, der er opad og nedad i værdikæden, klarer sig bedre.

Det **ordinære resultat** – dvs. resultatet af primær og sekundær drift – giver et noget andet billede. Inden for Produktion ligger det ordinære resultat årligt typisk ca. 50 millioner kr. højere, og i 2016 var det 8,4 gange større end det primære resultat. Sagt på en anden måde kan dette indikere andre indtægter fx fra andre selskaber i koncernen, hvilket også kan omfatte indtægter fra royalties. Inden for Distribution og Biograf er forskellene mellem primær og ordinær drift mere ubetydelige.

Når det kommer til Holdingselskaberne ses det, at deres ordinære resultat er større end hver enkelt af de øvrige led i værdikæden, og over perioden 2012-2016 udgør det årligt typisk 41,3 % af det samlede ordinære resultat i spillefilmbranchen, mens deres andel af det primære resultat blot er 12,6 %. Set over perioden 2012-2016 er det ordinære resultat i gennemsnit 7,3 gange højere end det primære resultat.

Ovenfor er der præsenteret data, som er gennemsnit for perioden 2010-2016. For at ud- dybe ovenstående er en række økonomiske nøgletal for 2016 trukket frem, da datagrund- laget her er tilfredsstillende for flere økonomiskindikatorer.

Forrentningen af en betydelig egenkapital, som det typisk er tilfældet for Holdingselskaber, kan være med til at forklare forskellen mellem det primære og ordinære resultat, se Tabel 7.9, selvom forrentningen af egenkapitalen i Holdingselskaber er relativt lav, se Tabel 7.10. Her vil indtægter fra andre selskaber i koncernen givetvis også have en stor betydning.

Tabel 7.9: Samlet økonomisk resultat inden for spillefilmbranchens værdikæder i 2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Antal ansatte	Bruttofortjeneste	Primært Resultat	Ordinært resultat	Årets resultat	Egenkapital	Samlet balance
1: Produktion	274	500,2	19,8	53,8	53,2	332,8	1.574,9
2: Distribution	129	159,1	58,5	62,7	51,7	133,4	587,5
3: Biograf	432	257,8	16,5	17,8	12,8	144,4	691,7
4: Underskov	40	47,6	19,7	19,7	15,3	23,5	73,7
7: Holdingselskaber	4	0,5	11,6	87,0	85,3	2.238,7	2.571,5
Total	879	965,3	126,1	241,0	218,3	2.872,7	5.499,3

Note: Bruttofortjeneste pr. ansat er behæftet med usikkerhed, se Tabel 7.7

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Overblikket over de økonomiske resultater i Tabel 7.9 afdækker også, at det er ganske kapitalkrævende at producere film, da egenkapitalen og den samlede balance er væsentlig højere inden for produktion end i de øvrige led op og ned i værdikæden. Inden for produktion er forrentning af egenkapitalen og afkastningsgraden - det samlede kapitalafkast gennem den primære aktivitet (Primært resultat/Samlet balance) - derimod beskeden, se Tabel 7.10. Set i forhold til den øvrige værdikæde er det en bedre forretning for de horisontale koncerner at drive/ejer selskaber inden for især Distribution og Underskov og i mindre grad inden for Biograf.

Tabel 7.10: Nøgletal (gennemsnitstal) for spillefilmbranchens værdikæder i 2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	Bruttofortjeneste pr. ansat (kr.)	Egenkapitalens forrentning	Afkastningsgraden	Solvens
1: Produktion	1.825.254	16 %	1 %	21 %
2: Distribution	1.230.077	47 %	10 %	23 %
3: Biograf	597.470	12 %	2 %	21 %
4: Underskov	1.196.621	84 %	27 %	32 %
7: Holdingselskaber	136.194	4 %	0,5 %	87 %

Note: Bruttofortjeneste pr. ansat er behæftet med usikkerhed, se Tabel 7.7

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Sammenfattende peger analysen af den økonomiske performance inden for spillefilmbranchen på, at især de vertikalt integrerede koncerner ikke alene er afhængige af indtægter fra den enkelte film. Det ser nemlig ud til, at koncernerne inden for spillefilm har et porteføljefokus. Forretningsmæssigt betyder det, at den enkelte film ikke alene er afgørende for den samlede forretning, blot at den samlede portefølje af spillefilm løbende udvikles for at sikre indtægter. Med et porteføljeperspektiv på den samlede forretning bliver den umiddelbare indtægt fra en film mindre afgørende, hvis den samlede portefølje blot over en længere tidshorisont genererer tilfredsstillende indtægter.

I forlængelse heraf synes koncernerne også at fungere som en form for venturefonde, der udvikler og finansierer filmprojekter. Som vertikal koncern vil der tillige være mulighed for at have indtægter fra levering af ydelser til filmproduktion og fra distribution og biografvirksomhed.

De horisontale produktionskoncerner uden vertikal integration og individuelle produktions-selskaber er givetvis mere sårbare over for økonomien i den enkelte filmproduktion. Her er der kun plads til økonomiske og kunstneriske succeser, da andet vil hæmme mulighederne for at opbygge en god portefølje af film, der kan bidrage til den fremtidige indtjening.

8. Overvejelser om data og statistikproduktion – en anbefaling

Fra begyndelsen af arbejdet med denne analyse har det stået klart, at arbejdet datamæssigt ville være en udfordring. Derfor er spørgsmålet også rejst om mulighederne for en mere fast konsolidering af indsamling af data med henblik på etablering af en fastere offentlig statistik med mulighed for gentagelse og dermed tilvejebringelse af et sammenligneligt grundlag. Ud fra de erfaringer, der er indhøstet her, præsenterer vi nogle konkrete overvejelser til en fremtidig offentlig produktion af statistik.

Analysen bygger på indsamling og tilrettelæggelse af statistiske data om spillefilmbranchen fra forskellige datakilder, hvor flere af datakilderne ikke har været etableret med henblik på produktion af statistik. Ligeledes tjener de forskellige datakilder forskellige formål. Nogle datakilder bygger på regnskabsdata, hvor formålet er at dokumentere det enkelte selskabs eller branchens samlede økonomiske situation uden at være særlig specifik med, hvad der produceres. Andre datakilder tager afsæt i den enkelte film og dermed den samlede filmproduktion med henblik på finansiering og indtjening.

De følgende betragtninger om produktion af statistik retter sig mod spillefilm, da den offentlige filmstøtte må have en interesse i ikke bare kunstnerisk succes men også valide data om den økonomiske succes som forudsætning for eventuel tilbagebetaling af filmstøtte.

Det er ganske vanskeligt at danne sig et overblik over indtjeningen på film. Ud fra vores erfaringer opsummerer vi i Tabel 8.1 de væsentligste udfordringer og giver et bud på mulige løsninger, der kan danne grundlag for en offentlig spillefilmstatistik.

Tabel 8.1: Brug af filmdata – udfordringer og mulige løsninger

Udfordring	Uddybning	Overvejelse til løsning
Mangel på konsistens i brugen af oversigter over spillefilm	Statistik indsamles af flere aktører til forskellige formål. Nyttiggørelse af disse data på tværs af aktører er vanskelig, da en film ikke altid hedder præcist det samme og/eller skifter titel.	Alle spillefilm får et unikt ID-nummer. Alternativt begrænset til DFI-støttede film.
Spillefilmernes indtjening opgøres dels som en løbende opdateret sum pr. film dels som årlige indtægter pr. film	Statistisk/data fx fra DFI er dynamiske forstået ved, at data løbende opdateres, hvorved tidsfastsættelse af indtægter går tabt.	For at producere statistik vil det være hensigtsmæssigt med data opgjort pr. år
DFI indsamler indtægtsdata i op til 5 år og 3 måneder	Spillefilm har tydeligvis indtægter efter 5 år, hvorfor den tidsmæssige afgrænsning ikke giver et retvisende billede.	Dataindsamlingen afgrænses ikke tidsmæssigt men af, hvor længe der genereres indtægter.
Data indsamles af flere aktører	Det er svært at få et overblik over og adgang til data, da flere aktører står for dataindsamling, fx: <ul style="list-style-type: none"> • DFI indsamler data til brug for afregning af filmstøtten. • ECA indsamler data til fordeling af retighedspenge (flere indtægtskilder). • PRD (tidligere Filmret) og Copydan indsamler data for retransmission (TV). • Der kan være andre kilder til data, hvor den enkelte producent kan have særskilte aftaler om salg eller leje af film (retigheder). 	Det vil være hensigtsmæssigt at placere dataindsamlingen hos aktører, som har en direkte økonomisk interesse i konsistente og retvisende data, dvs. ved "datakilden". Data leveres til Danmarks Statistik for etablering af et fælles datasæt, hvorfra aktører kan hente data til analyseformål og beregning af krav om tilbagebetaling af filmstøtte

Udfordring	Uddybning	Overvejelse til løsning
Mangel på konsekvent brug indtægtskategorier	Der synes at være en vis fælles forståelse af, hvordan forskellige indtægtstype defineres. Over tid er der ligeledes kommet nye indtægtstyper til. Brugen af indtægtstyper kan forekomme lidt tilfældig.	Udarbejdelse af en manual for definition af indtægtskategorier

Så længe Danmark har en støtteordning for spillefilm, og den spiller en afgørende rolle for langt hovedparten af alle danske spillefilm, giver ovenstående overvejelser til en spillefilmstatistik mening. Dog skal det altid overvejes, om omkostningerne ved statistikproduktion står mål med nytteværdien.

Endelig er spørgsmålet om bedre at kunne opgøre producenternes – koncernernes – indtægter på spillefilm ikke berørt. Grundlæggende drejer det sig om detaljerede indtægtsoplysninger og forretningshemmeligheder, hvorfor det vurderes ikke at være muligt at indsamle disse oplysninger.

Referencer

- Deloitte. (2017). *Finansieringsgrundlag for dansk, digital indholdsproduktion 2010-2015* .
- Deloitte. (2013). *Sundhedstilstanden i dansk spillefilmproduktion*.
- Deloitte. (2017). *Finansieringsgrundlag for dansk, digital indholdsproduktion 2010-2025*.
- Det Danske Filminstitut. (2013). *Digitale udfordringer og muligheder for dansk film. Rapport fra Filmpolitisk Forum om nye finansieringsformer og forretningsmodeller*.
- Det Danske Filminstitut. (2014). *Indtægtsanalyse af danske spillefilm. Premiere 2013/2007/2011*, .
- Det Danske Filminstitut. (2017). *Analyse af filmbranchens nye forretningsmodeller 2017*.
- EU Kommissionen. (2013). *Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of mi-cro, small and medium-sized enterprises*.
- Film & TV-Producenterna. (2014). *"Hur överlever de egentligen?" Om ekonomin i svensk filmproduktion*.
- Kulturministeriet . (2017). *Kortlægning i udviklingen af tv 2012-2016*.
- Producentforeningen. (2017). *Danske indholdsproducenter i tal - 2017*.
- Teknologisk Institut. (2017). *Økonomisk Analyse af De Danske Biografer, 2012 - 2016*.

Bilag 1: ECA-data - indtægter ved HE

På basis af data fra ECA er indtægterne fra de forskellige indtægtskilder inden for HE opgjort.

Indberetninger fra filmene er ikke altid specificeret ud på de enkelte indtægtskilder. I analysen af de forskellige indtægtskilder inden for HE er der for de enkelte indtægtskilder kun medtaget de film, hvorpå der foreligger data. Herved bliver populationen for fx HE-FYS og de totale indtægter identiske således, at er det muligt at vurdere størrelse af indtægter fra HE-FYS op mod de samlede indtægter

Bilagstabel 1, Bilagstabel 2, Bilagstabel 3 og Bilagstabel 4 viser indtægter fra de forskellige indtægtskilder under HE.

Bilagstabel 1 viser antallet af film, hvor indtægter for HE-FYS, dvs. HE-blankmedier. Her foreligger data for en ganske stor andel af spillefilmene.

Bilagstabel 1: Samlede HE-FYS-indtægter for spillefilm med indrapporterede HE-FYS-indtægter, i faste priser (2015)

Premiereår	Antal film	Andel af alle film for året	Totale indtægter	HE-FYS
2010	13	76 %	156.479.942	47.633.120
2011	17	100 %	204.339.921	62.075.237
2012	15	88 %	191.764.920	46.571.502
2013	11	85 %	216.000.810	38.117.370
2014	19	90 %	162.065.461	18.385.377
2015	15	94 %	135.956.601	15.708.087

Kilde: ECA, egne beregninger

Når fokus rettes mod de digitale indtægter er der langt færre spillefilm, hvor der foreligger oplysninger om indtægter. For TVOD er det mellem 35 % og 50 % og for 43 film i alt, se Bilagstabel 2.

Bilagstabel 2: Samlede TVOD-indtægter for spillefilm med indrapporterede TVOD-indtægter, i faste priser (2015)

Premiereår	Antal film	Andel af alle film for året	Totale indtægter	TVOD
2010	6	35 %	124.733.804	5.918.394
2011	7	41 %	130.856.346	5.255.167
2012	7	41 %	134.812.976	5.852.632
2013	5	38 %	165.025.976	8.204.868
2014	10	48 %	111.465.714	8.072.319
2015	8	50 %	116.615.544	10.893.309

Note: Totale indtægter omfatter indtægter fra indtægtsvinduerne Biograf, HE og Andet salg (eksport), men ikke TV-indtægter

Kilde: ECA, egne beregninger

For SVOD foreligger der færre indrapporterede indtægter fra blot 27 film, se Bilagstabel 3.

Bilagstabel 3: Samlede SVOD-indtægter for spillefilm med indrapporterede SVOD-indtægter, i faste priser (2015)

Premiereår	Antal film	Andel af alle film for året	Totale indtægter	SVOD
2010	5	29 %	115.435.073	353.734
2011	7	41 %	149.108.854	1.542.540
2012	5	29 %	119.802.849	1.347.226
2013	3	23 %	140.202.348	415.320
2014	5	24 %	58.690.671	507.788
2015	2	13 %	32.273.942	2.351.701

Note: Totale indtægter omfatter indtægter fra indtægtsvinduerne Biograf, HE og Andet salg (eksport), men ikke TV-indtægter

Kilde: ECA, egne beregninger

Endelig er der for 60 af de 101 film indrapporteret VOD-indtægter. Disse indtægter er enten TVOD- eller SVOD-indtægter, som ikke er specificeret ud som værende enten TVOD eller SVOD, se Bilagstabel 4.

Bilagstabel 4: Samlede VOD-indtægter for spillefilm med indrapporterede VOD-indtægter, i faste priser (2015)

Premiereår	Antal film	Andel af alle film for året	Totale indtægter	VOD
2010	11	65 %	156.479.942	3.460.934
2011	12	71 %	82.369.002	9.462.142
2012	11	65 %	90.669.724	5.511.159
2013	7	54 %	75.169.223	5.887.767
2014	10	48 %	50.980.149	4.980.401
2015	9	56 %	50.641.992	4.807.927

Note: I 2011 er resultatet en følge af en særlig succesfuld dansk film

Note: Totale indtægter omfatter indtægter fra indtægtsvinduerne Biograf, HE og Andet salg (eksport), men ikke TV-indtægter

Kilde: ECA, egne beregninger

Bilagstabel 5: Filmårgangenes samlede indtægter opgjort pr. år fra premiereåret, kr. i faste priser (2015)

År-gang	År efter premiere									Antal film
	1 Premie- reår	2	3	4	5	6	7	8	I alt	
2010	51.374.537	5.494.175	82.879.318	10.583.425	9.669.044	13.814.369	11.655.137	9.008	185.479.014	17
2011	150.001.905	27.941.124	14.286.891	2.046.383	908.099	2.907.341	6.248.177		204.339.921	17
2012	145.877.656	35.929.720	12.423.813	16.096.621	6.167.659	4.289			216.499.757	17
2013	240.654.279	48.999.152	9.017.293	6.772.155	158.073				305.600.952	13
2014	134.926.260	11.493.412	24.522.766	70.366					171.012.805	21
2015	117.675.973	25.634.218	4.423.087						147.733.278	16
2016	127.325.809	3.282.004							130.607.813	15

Note: Indtægter omfatter indtægter fra biograf, HE-FYS, TVOD, SVOD, VOS, TV+pay samt eksport og andet salg.

Note: For årgang 2010 er der i år 3 opført ekstraordinært store indtægter formentlig som følge af, at ECA overtog administrationen af nogle film dette år og satte åbningsbalancen til dette år.

Note: For det seneste indtjeningsår 2017 omfatter opgørelse kun 1. kvartal

Kilde: ECA, egne beregninger

Bilag 2: Økonomiske data – primært resultat og ordinært resultat**Koncerntyper****Bilagstabel 6: Samlet primært resultat for spillefilmbranchens koncerntyper og individuelle producenter, 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)**

	2012	2013	2014	2015	2016
1: Nordisk Film-koncernen	95,8	129,3	137,3	68,3	94,5
2. Vertikale koncerter	27,9	-0,1	-28,5	8,6	14,9
3: Produktionskoncerter	14,7	6,6	29,3	0,2	14,3
4: Individuelle producenter	4,3	4,9	3,8	-1,4	2,4
Total	142,7	140,8	142,0	75,8	126,1

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Bilagstabel 7: Samlet ordinært resultat for spillefilmbranchens koncerntyper og individuelle producenter, 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	2012	2013	2014	2015	2016
1: Nordisk Film-koncernen	189,9	294,2	198,5	269,2	168,5
2. Vertikale koncerter	52,2	14,6	10,9	41,3	56,1
3: Produktionskoncerter	23,3	8,7	28,6	11,9	13,3
4: Individuelle producenter	4,7	5,0	4,5	-1,5	3,1
Total	270,2	322,5	242,5	320,8	241,0

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Værdikæder**Bilagstabel 8: Samlet primært resultat for spillefilmbranchens værdikæde, 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)**

	2012	2013	2014	2015	2016
1: Produktion	4,6	0,4	42,4	-34,7	19,8
2: Distribution	77,3	64,0	53,1	43,4	58,5
3: Biograf	33,1	30,6	12,9	36,9	16,5
4: Underskov	9,3	23,9	19,7	16,8	19,7
7: Holdingselskaber	18,4	21,9	13,9	13,5	11,6
Total	142,7	140,8	142,0	75,8	126,1

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger

Bilagstabel 9: Samlet ordinært resultat for spillefilmbranchens værdikæde, 2012-2016, millioner kr. i faste priser (2015)

	2012	2013	2014	2015	2016
1: Produktion	63,0	48,7	95,8	11,3	53,8
2: Distribution	73,2	67,6	59,9	59,2	62,7
3: Biograf	34,0	23,4	14,3	46,9	17,8
4: Underskov	8,6	23,8	19,7	16,8	19,7
7: Holdingselskaber	91,4	159,0	52,8	186,6	87,0
Total	270,2	322,5	242,5	320,8	241,0

Note: Nettoprisindeks (2015=100). Alle priser er reguleret til august 2015 niveau.

Kilde: Experian Business Insight, egne beregninger