

Sundhedstilstanden i dansk dokumentarfilmproduktion

'Vanvittige ideer har gjort dansk dokumentarfilm til en succes'

En ligealdrihed over for det kendte, en stor nysgerrighed og fribel... til at udleve selv de netop

Kronede dage for dansk dokumentarfilm

Priserne regner ned over dansk dokumentarfilm, der synes at være gået ind i en ny guldalder. Publikum hungrer efter autencitet, og dokumentaristerne er blevet mere professionelle. Men til forskel fra tidligere vil de ikke længere bare gengive virkeligheden. De vil forandre den

Dansk dokumentar er skruet ned i korset

For at bevare sin førerposition skal dansk dokumentar ud på flere kanaler

Forord

Det Dansk Filminstitut (DFI) og Producentforeningen har bedt Deloitte om at undersøge sundhedstilstanden i dansk dokumentarfilmproduktion.

Formålet med undersøgelsen har været dobbelt: for det første at belyse, om økonomien i selskaberne, der står for den danske dokumentarfilmproduktion, er bæredygtig. Det andet formål har været mere fremadrettet. Det har været at identificere og sammenfatte udfordringer og muligheder, som selskaberne er stillet over for i forhold til at skabe et stabilt forretningsgrundlag og vækst.

Undersøgelsen, der præsenteres i nærværende rapport, munder ud i en samlet vurdering af hvilke styrker, svagheder, muligheder og trusler, der er for en økonomisk bæredygtig dokumentarfilmproduktion i Danmark. Dermed kan undersøgelsen bidrage til en debat herom.

Undersøgelsen er baseret på data om produktionsstøtte, finansiering og distributionen af DFI-støttede dokumentarfilm i udvalgte år i perioden 2003-12. Der er desuden gennemført analyser af selskabernes regnskaber, en spørgeskemaundersøgelse med producenter og i alt ni personlige interviews med udvalgte producenter. Undersøgelsens resultater er løbende præsenteret for og kommenteret af DFI og Producentforeningen.

Indholdsfortegnelse

1. Sammenfatning	4
2. Produktionen af dokumentarfilm i Danmark	9
3. Distributionen og forbruget af dokumentarfilm	14
4. Finansieringen af dokumentarfilm	24
5. Produktionsselskabernes økonomi	30
6. Styrker og svagheder ved dansk dokumentarfilmproduktion	41
6.1. Selskabernes udfordringer	41
6.2. SWOT af dansk dokumentarproduktion	56
Bilag	61

1. Sammenfatning

Det er en vigtig forudsætning for dokumentarfilmproduktionen i Danmark, at økonomien i selskaberne, der står bag produktionen, kan løbe rundt.

Uden en balance i økonomien og helst også et overskud kan selskaberne ikke investere i nye projekter. Og uden en bæredygtig økonomi vil selskaberne have vanskeligere ved at opretholde deres aktiviteter, og det vil også blive vanskeligere at fastholde og tiltrække dygtige medarbejdere i konkurrencen med filmbranchen i øvrigt. Er det økonomiske grundlag for selskabernes eksistens svagt, svækkes selskaberne og i sidste ende også dokumentarfilmproduktionen i Danmark.

På samme måde som spillefilmsproduktionen hviler dokumentarfilmproduktion i Danmark derfor på en særlig "model", hvor det offentlige, dvs. DFI og DR og TV2 via filmaftalerne støtter udvikling og produktion mod, at producenten, der er den anden vigtige part i modellen, har en vis egeninvestering og dermed også bærer en vis risiko ved det enkelte projekt. En tredje part i modellen er for eksempel fonde, ministerier eller udenlandske partnere, der yder vigtig finansiering til, at filmens finansiering kan sikres.

Den grundlæggende udfordring i modellen er, at indtægtsmulighederne for dokumentarproducenterne er relativt beskedne, fordi danske dokumentarfilm sjældent når et betalende publikum i biografen, og indtægterne fra eftersalg er små. Den relativt høje offentlige finansiering til dokumentarfilmproduktion er derfor helt afgørende for, at der produceres og distribueres danske dokumentarfilm. Den samlede offentlige støtteprocent er således også højere på dokumentarområdet end på spillefilmsområdet. Andre finansieringskilder har dog også længe været meget vigtige. Det gælder både fondsfinansiering og den internationale finansiering. Nye indtægtsmuligheder kan opstå i takt med, at dokumentarfilm får distribution via digitale streamingtjenester, de såkaldte VOD-platforme.

Undersøgelsen, der præsenteres i denne rapport, har haft til formål at undersøge den aktuelle sundhedstilstand i de danske selskaber nærmere og vurdere bæredygtigheden i selskabernes økonomi. Desuden har formålet været fremadrettet at sammenfatte muligheder og trusler, der kan få betydning for selskaberne.

Undersøgelse har fokuseret på selskaber, der har produceret dokumentarfilm i perioden 2003-11. To hovedtyper af selskaber er indgået i undersøgelsen: selskaber med dokumentarfilm som hovedaktivitet, og selskaber med doku-

mentarfilm som biaktivitet, hvor for eksempel tv-, spillefilms- eller reklamefilmproduktion udgør andre og ofte større forretningsområder.

Undersøgelsens hovedresultater

Det overordnede billede af økonomien i selskaberne, der har dokumentar som hovedaktivitet, er, at de har en beskeden resultatskabelse og en skrøbelig, projektbaseret økonomi, men generelt en rimelig og forbedret sundhedstilstand. For selskaberne med dokumentar som biaktivitet er billedet af resultatskabelsen mindre entydigt, men også disse selskaber har forbedret sundhedstilstanden. Billedet af økonomien i selskaberne med dokumentar som biaktivitet kan imidlertid ikke henføres til deres dokumentaraktiviteter, men er sandsynligvis mere påvirket af andre forretningsaktiviteter inden for eksempel spillefilm eller tv.

Undersøgelsen viser, at det er **vanskeligt for selskaberne at skabe et stabilt økonomisk indtjeningsgrundlag** baseret på dokumentarfilmproduktion, trods den kunstneriske og formidlingsmæssige succes som dansk dokumentarfilm har opnået i en årrække bl.a. på internationale festivaler.

Det er hvert tredje selskab, der har været aktive i den undersøgte periode, som i dag har opgivet dokumentarfilmproduktion eller er lukket. Blandt de større danske selskaber, der har dokumentar som en biaktivitet og har været aktive i perioden, er det næsten halvdelen, der har opgivet dokumentarområdet. Forklaringerne på, at området er opgivet, er bl.a., at risikoen ved dokumentarproduktion er stor, og selskaberne ikke kan tjene penge på dokumentarproduktion.

Især selskaberne med dokumentar som hovedaktivitet er små selskaber, som har **en overvejende skrøbelig økonomi, der primært baseres på enkeltprojekter**. Selskabernes økonomi står og falder i vidt omfang med projektøkonomien for den enkelte film og i den portefølje af projekter, som producenten eventuelt har. Selskaberne opretholdes derfor i kraft af de projekter, de får ekstern finansiering til, og som de selv i begrænset omfang kan investere i uden at sætte selskabets økonomi over styr. Selskaberne er meget afhængige af ekstern finansiering, herunder især DFI's støtte og tv-finansiering, for at udvikle og producere film. Det er også finansiering fra DFI og tv, der ofte er forudsætningen for at kunne rejse anden finansiering for eksempel i udlandet. Det er i begrænset omfang muligt for selskaberne at skabe indtægter fra eftersalg og fra katalogrettigheder eller fra overhead fra produktionsaktiviteter, som spillefilmsproducenterne i højere grad kan. Den projektbaserede økonomi betyder, at selskaberne har en meget sårbar økonomi i forhold til udsving i støtte og finansiering og i forhold til, hvorledes det enkelte projekt forløber. Som der er set eksempler på, kan enkeltprojekter, der kører af sporet, være ensbetydende med, at selskaber må lukke.

Billedet af en skrøbelig økonomi i selskaberne understreges af, at spørgeskemaundersøgelsen indikerer, at **kun ca. 1/4 af selskabernes projekter opnår break-even**, hvor producenten får sin egeninvestering hjem. Hvis det står til troende, vil der i selskaber, der oplever dette, langsomt ske en udhu-

ling af økonomien i selskaberne, hvis ikke selskaberne har andre projekter, hvor deres investeringer forventes positivt, eller er i stand til at skabe andre indtægtsstrømme til selskabet, for eksempel fra undervisning. Selskaberne modvirker også den store risiko ved at have en portefølje af projekter i forskellige stadier af udvikling, produktion og distribution.

Producenterne peger især på de **lange udviklingsforløb med en beskeden og ofte "drypvis" opnået finansiering** som en økonomisk udfordring og stor risiko for selskaberne. Selskaberne investerer i projekter i forventning om at opnå finansiering. Det kan være forbundet med tab at stoppe et nødlidende projekt, hvor udviklingen og finansieringen trækker ud, men også vanskeligt at få dækning for investeringen i udviklingen, selv hvis finansiering til at sætte en film i produktion opnås. Undersøgelsen har afdækket, at der i et vist omfang findes en "skyggeøkonomi" i selskaberne, hvor producenterne reelt investerer mere i projekter, for eksempel gennem ulønnet arbejde, end de selv har kapital til eller kan rejse finansiering til. Disse investeringer kan ikke indgå i projektøkonomien, fordi producenten ville få en alt for stor del af filmens investering at skulle svare for, hvilket vil kunne betyde virksomhedens konkurs.

Undersøgelsen viser dog også, at **selskaberne gennemgående har forbedret deres sundhedstilstand over de seneste år** på trods af skrøbeligheden og de begrænsede indtægtsmuligheder. Set i forhold til de vanskelige rammer for virksomhedsdrift har en række selskaber en sundhedstilstand, der må betegnes som rimelig positiv. Interviewundersøgelsen tyder på, at den forbedrede sundhedstilstand i vidt omfang må forklares med, at de tilbageværende selskaberne har haft et skærpet fokus på projekt- og økonomistyring og i nogle tilfælde også har haft supplerende indtægter.

Tidsmæssigt falder den generelle forbedring i sundhedstilstanden sammen med, at der i forhold til sidste filmforligsperiode er bedre mulighed for i indeværende filmperiode at opnå offentlig finansiering til større projekter budgetmæssigt set. Desuden har DFI's gennemsnitlige støtteprocent været på vej op og er omkring 40 procent i indeværende forligsperiode mod 35 procent i den sidste periode. Det kan dog ikke eftervises, at der er en sammenhæng mellem større budgetter og højere støttesatser på den ene side og selskabernes forbedrede sundhedstilstand på den anden.

Undersøgelsen tyder samlet på, at producenter vil have **vanskeligt ved at skalere deres selskaber og skabe højere indtjening og vækst**, hvis selskaberne primært baseres på dokumentarfilmproduktion. I den typiske måde at lave dokumentarfilm på er der for få indtægter fra produktion og distribution, og egeninvesteringen kan ikke forventes tilstrækkelig positivt. De nuværende rammer, bl.a. støttemuligheder, muliggør ikke større satsninger. Undersøgelsen peger på, at risikoen ved dokumentarfilmproduktion bliver for stor i forhold til at skabe en stabil virksomhedsdrift i en lidt større virksomhed. Der er ikke indtægter fra dokumentarproduktion til at aflønne den kapital, der typisk er bundet i en lidt større virksomhed. Endvidere er der i interview også peget på, at selskaberne møder et naturligt vækstloft, når det er den bæren-

de producent i selskabet, der skal være involveret i alle selskabets projekter. Et selskab, der i realiteten er baseret på en person, har en klar begrænsning i forhold til at ekspandere, fordi der vil være en naturlig kapacitetsgrænse for, hvor mange projekter et sådant selskab kan håndtere.

Undersøgelsen tyder samlet på, at det endnu er **usikkert, om nye distributionsmuligheder gennem VOD-platforme kan skabe indtægter på et niveau, der vil løfte indtjeningsmulighederne markant**. Det anerkendes, at VOD giver nye distributionsmuligheder og også nye, om end beskedne indtægter. 3/4 af producenterne, der har deltaget i spørgeskemaundersøgelsen, vurderer, at indtægterne fra VOD vil blive lidt eller noget større end i dag. Et mindretal vurderer, at indtægterne vil blive væsentligt større.

Som det vil fremgå i sammenfatningen nedenfor af den gennemførte analyse af styrker, svagheder, trusler og muligheder i dansk dokumentarfilmproduktion, er der muligheder for at udnytte nye distributionsmuligheder bedre og i højere grad arbejde med for eksempel salgsgenter til at udvikle filmens distributionsmuligheder tidligt i projekterne. Der er dog også trusler i forhold til at kunne udnytte nye markedsmuligheder.

Styrker, svagheder, muligheder og trusler

Undersøgelsens fremadrettede betragtninger om styrker, svagheder, muligheder og trusler for dansk dokumentarfilmproduktion er sammenfattet i en såkaldt SWOT-analyse af dansk dokumentarfilmproduktion. SWOT'en er udarbejdet med sigte på en generel målsætning om at skabe en bæredygtig virksomhedsøkonomi i dokumentarselskaberne.

SWOT'en peger bl.a. på, at det udgør en "indre" styrke i dansk dokumentarfilmproduktion, at der er en stigende professionalisme og et stort globalt netværk blandt danske producenter. Producenterne har sammen med kreative kræfter endvidere et talent i forhold til at ramme samfundsmæssigt vedkommende temaer i deres projekter. Der er endvidere en høj fleksibilitet og *low cost* kultur i danske selskaber. Det fremhæves også som en fundamental styrke, at støttesystemet er relativt stabilt, og at der er et partnerskab mellem DFI og tv. Disse styrker er klare, positive faktorer som dansk dokumentarfilmproduktion fortsat kan bygge på.

Men til "indre" alvorlige svagheder hører, at mange mindre og enmandsbårne selskaber har en skrøbelig og projektbaseret økonomi, som delvis låser og fastholder dem udviklingsmæssigt og også økonomisk set. Dette er en kerneproblemstilling i forhold til at skabe en stærkere, bæredygtig dokumentarfilmbranche, der kan investere og vokse. Det er i den forbindelse også en svaghed i forhold til at udvikle dokumentarområdet, at flere større selskaber, der generelt har en mere robust økonomi, har forretningsudviklingskompetencer og typisk har kapacitet til at kunne påtage sig en større risiko, har opgivet dokumentarområdet.

På de "ydre" linjer er der muligheder, som kan forfølges, og som kan understøtte dokumentarselskabernes virksomhedsøkonomi positivt på sigt. Der er

distributionsmuligheder, som kan opdyrkes og udnyttes bedre for eksempel i forhold til internationale nichegrupper. Der er distributionskanaler, især VOD-plattformene, som rummer muligheder i forhold til bestemte markeder og mål- og nichegrupper. I dag er det et mindretal af de støttede film, som får distribution på VOD-plattome. Der peges på potentialer i at inddrage partnere og salgsagenter tidligt i udvikling af filmene for tilstrækkelig fokuseret at kunne udnytte disse platforme og markeder. Endelig kan der også være muligheder i at søge andre veje og målrette projekter mod et biografpublikum, der kan give indtægter på et niveau, som ikke kan hentes via de traditionelle distributionskanaler eller via VOD.

Der er dog også "ydre" trusler for at kunne realisere nye markedsmuligheder. Det vil lægge en dæmper på, hvor store potentialer, der kan realiseres, hvis indtægterne fra eftersalg, herunder fra nye platforme, ikke kan øges. Det vil bidrage til at låse selskaber udviklingsmæssigt og økonomisk. Her kan der også peges på, at det er en trussel i forhold til potentialet i nye platforme, at erfaringerne med at udnytte disse platforme fortsat er beskedent, og at producenterne grundlæggende står i en ulige forhandlingsposition i forhold til for eksempel streamingtjenester. Presset på afgivelse af rettigheder til TV kan også udgøre trusler i forhold til muligheder for på sigt at opbygge indtægtsstrømme fra visninger. Endvidere kan det også peges på, at det langsigtede kan udgøre en trussel, hvis producenterne ikke forretningsmæssigt kan udnytte distribution på mulige markeder. Således kan afgivelse af rettigheder til DFI i forhold til distribution af film i undervisningssammenhænge begrænse de kommercielle muligheder for at udnytte undervisningsmarkedet.

Rapportens opbygning

Rapporten er opbygget på følgende måde:

I de indledende kapitler 2, 3 og 4 beskrives rammerne for dokumentarproduktionen, som støttes af DFI. Den samlede DFI-støttede produktionsvolumen i dansk dokumentarfilm afdækkes, ligesom distributionskanalerne for filmene og deres finansiering beskrives ud fra de foreliggende data.

I kapitel 5 gives et overblik over selskaberne, der har været aktive i perioden, og der præsenteres en analyse af deres økonomiske sundhedstilstand på basis af tilgængelige regnskabsdata.

I kapitel 6 sammenfattes selskabernes udfordringer med hensyn til deres forretningsmodel, finansiering, distribution og vækstmuligheder. Det opridses hvilke dilemmaer, som disse udfordringer giver anledning til, og hvorledes selskaberne tackler dem. Den samlede undersøgelse sammenstilles i SWOT-analysen af indre styrker og svagheder og ydre muligheder og trusler for dansk dokumentarfilmproduktion.

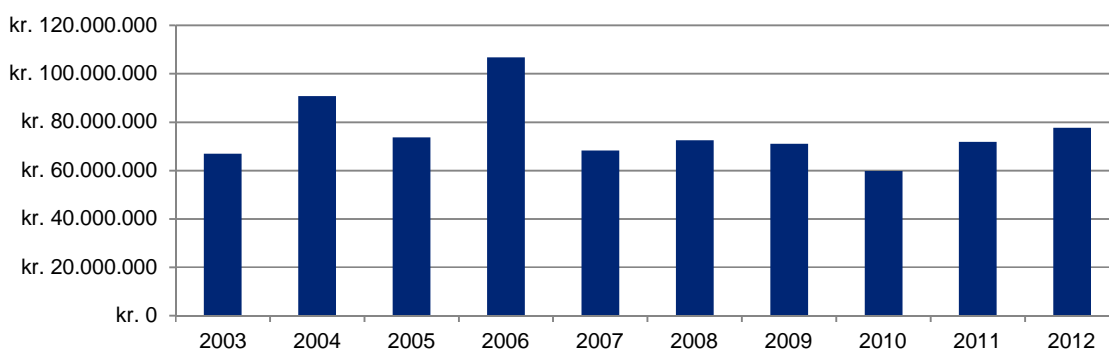
2. Produktionen af dokumentarfilm i Danmark

Produktionen af danske dokumentarfilm har volumenmæssigt ligget nogenlunde stabilt fra 2003-12, og der har været en vis stabilitet i finansieringen til dokumentarfilm. Der er over den samlede periode sket en gradvis ændring i typen af film, der støttes. Der produceres færre, men dyrere produktioner i længere format, mens der støttes færre smalle, korte film. Som konsekvens er det gennemsnitlige budget pr. film øget.

Over den seneste ti års periode ligger produktionsvolumen på dokumentarområdet nogenlunde stabil. Der er med enkelte afvigende år produceret dokumentarfilm i Danmark med støtte fra DFI for omkring 70-80 mio. kr. årligt, opgjort i faste 2013-priser. Der er enkelte afvigende år for eksempel 2006, hvor der er støttet flere film med større budgetter, for eksempel *Roskilde* og *The Man Who Saved the World*. I 2010 er der givet støtte til at iværksætte film med en samlet set mindre volumen på omkring 60 mio. kr.

Produktionsvolumen i de enkelte år er gengivet i figur 1 og er beregnet med udgangspunkt i bevillingsåret for støtten fra DFI. I praksis vil bevillingen udmønte sig i produktion over en årrække. Det er således typisk, at produktionsforløbet på en dokumentarfilm kan være langstrakt, og at dokumentarfilm får premiere 1-2 år efter bevillingsåret.

Figur 1: Total dokumentarfilmbudget pr. år, 2003-2012



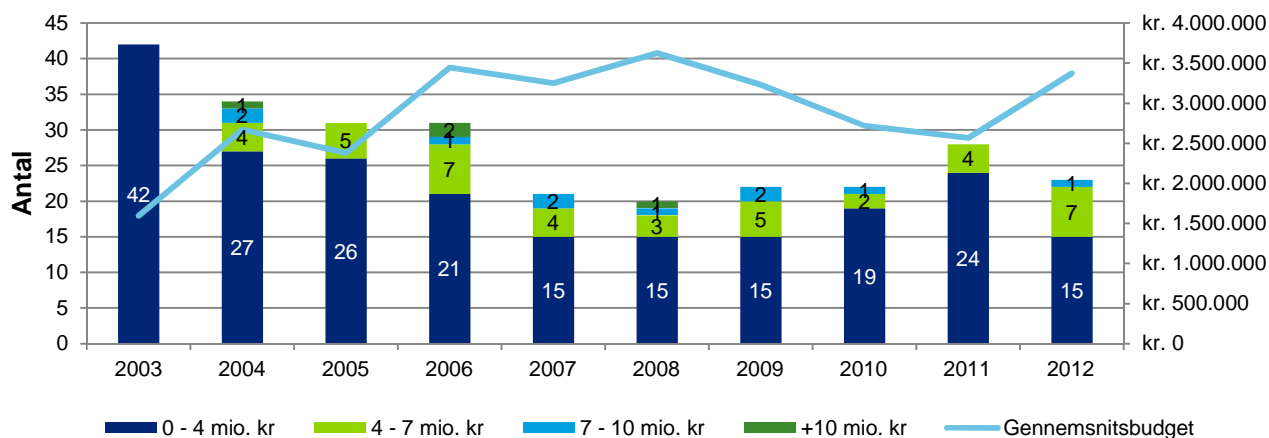
Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Beløb er omregnet til 2013-priser.
3. Ikke alle filmproduktioner har indrapporteret regnskab; nogle regnskabsdata er derfor baseret på budgettal.

Den nogenlunde stabile årlige produktionsvolumen dækker over, at der i perioden har været stor forskel på hvor mange film, der er produceret pr. år, og filmenes gennemsnitlige budget, jf. figur 2.

Figur 2: Antal dokumentarfilm inddelt efter budgetstørrelse samt gennemsnitligt budget pr. år, 2003-2012



Kilde: Deloitte pba. DFI finansieringsdata

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Beløb er omregnet til 2013-priser.
3. Serier med flere afsnit tæller for en film.

I periodens begyndelse er der støttet et meget stort antal film med mindre budgetter. Fra at antallet har ligget på +30 i 2003-2006, ligger det årlige antal støttede produktioner fra 2007-2012 på 20-25. I den nuværende filmforligsperiode ligger antallet foreløbigt på 25 støttede produktioner årligt.

Som det fremgår af figur 2, er det små film med budgetter på 0-4 mio. kr., som der støttes færre af. I stedet er der gennem perioden støttet flere film med større budgetter. Der er årligt mellem 5 og 10 film, som har et større

budget; de fleste mellem 4 og 7 mio. Der er få film med større budgetter på over 7 mio. kr.

Gennemsnitsbudgettet er øget gennem perioden i takt med, at der produceres færre og større film. Gennemsnitsbudgettet er højest i de år, hvor der er produceret film med høje budgetter på mellem 7 og 10 mio. kr.

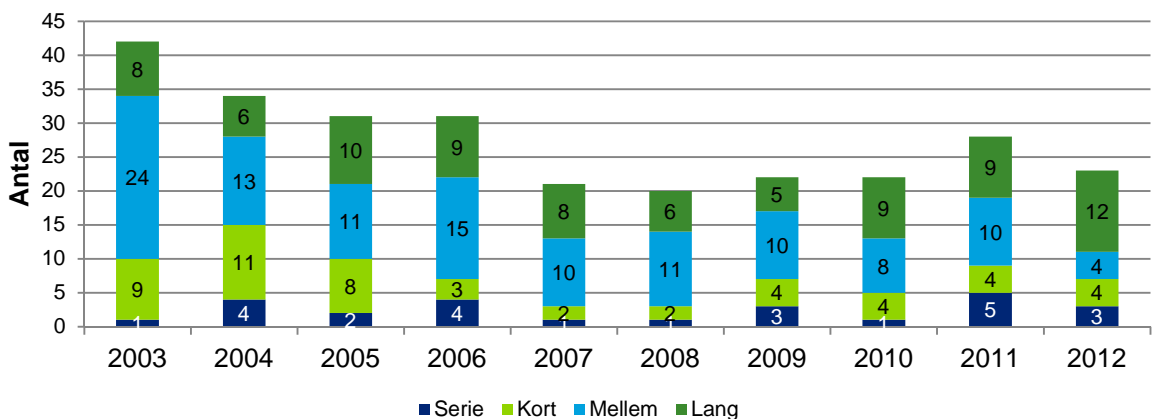
Samlet har det over perioden betydet et højere gennemsnitligt budget pr. film, der ligger omkring 2,5-3,5 mio. kr. dog med markante udsving i enkelte år. Samlet er der i den ti års periode støttet 274 dokumentarfilm.

Lange dokumentarfilm prioriteres

Der er over hele perioden støttet film i både serieformat og i kort, mellem og langt format. Selvom der støttes væsentlig færre korte film gennem perioden, støttes der alligevel ca. fire korte film hvert år, jf. figur 3.

Det er dog en klar tendens, at der produceres færre korte og mellemlange film, mens der de senere år er realiseret flere lange film.

Figur 3: Antal dokumentarfilm pr. år inddelt i format



Kilde: Deloitte pba. DFI data.

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Beløb er omregnet til 2013-priser.
3. Serier med flere afsnit tæller for en film.
4. Følgende definitioner er anvendt: serier (flere afsnit), korte film (under 42 min), mellemlange film (41-59 min) og lange film (over 60 min).

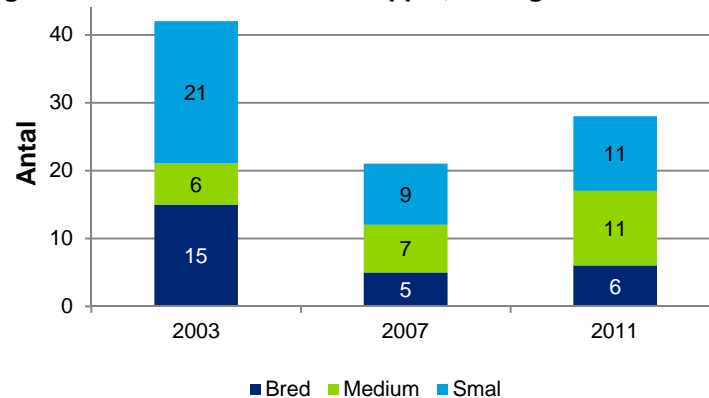
Ses der nærmere på filmenes publikumsappel og deres markedsfokus, er billedet i de tre år, hvor der foreligger data herfor, at der er støttet flest film med en "smal appel" på det danske marked.

Det første visningstidspunkt for filmene på dansk tv er taget som indikator for filmenes appel. Vises en dokumentarfilm i primetime mellem kl. 20.00 og 22.00 på hovedkanalerne, DR1 eller TV2, antages filmen at have bred publikumsappel. Er den vist i udvidet primetime med starttidspunkt mellem kl. 18.00 og 20.00 og 22.00 og 24.00 på en af hovedkanalerne eller mellem kl.

18.00 og 24.00 på en af nichekanalerne, for eksempel DR2, antages filmen at have medium appel. Øvrige film antages at have smal appel.

Nedgangen i antallet af titler i perioden har dog betydet, at der støttes relativt færre film med en smal appel, jf. figur 4. Halvdelen af alle de støttede film i 2003 var film med smal appel. I 2007 og 2011 falder andelen til ca. 40 procent.

Figur 4: Antal film inddelt efter appel, udvalgte år



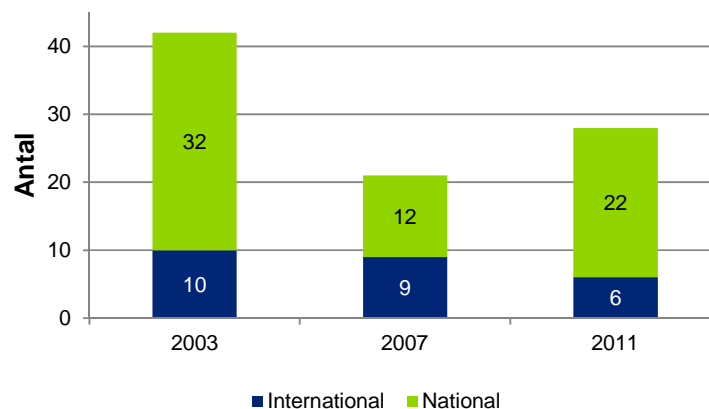
Kilde: Deloitte pba. DFI distributionsdata

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Følgende definitioner er anvendt: Bred: film vist i primetime på hovedkanalerne, Medium: film vist i udvidet primetime på hoved- eller nichekanalerne, Smal: film der ikke opfylder disse

Der er for de tre enkelte år – 2003, 2007 og 2011 - også data for, om film har haft potentiale til eftersalg på internationale markeder, jf. figur 5.

Figur 5: Antal film inddelt efter marked, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI distributionsdata

Noter:

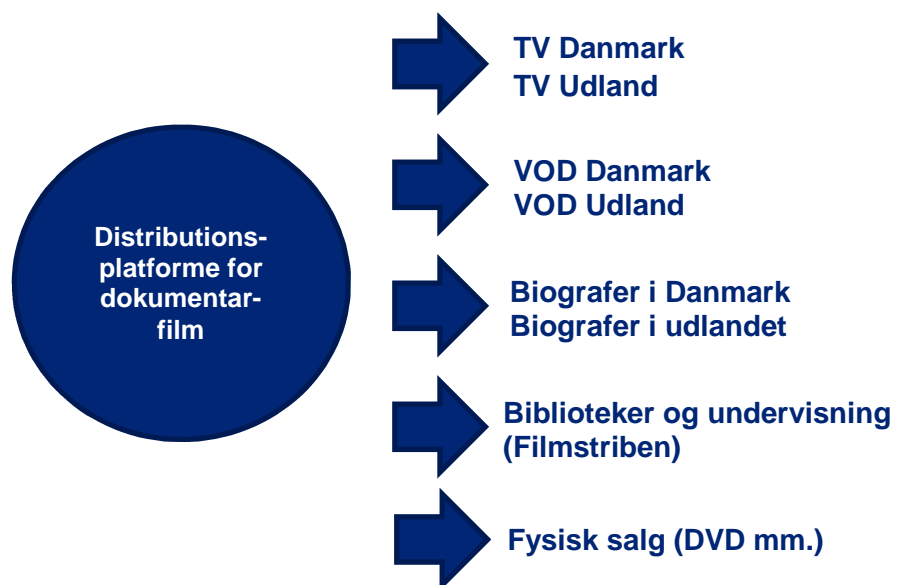
1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Følgende definitioner er anvendt: International: Film der er udtaget til international festivaldistribution hos DFI og/eller har en international salgsagent, Nationale: film der ikke opfylder dette.

Tallene for de tre år tyder på, at der – ikke overraskende - er store udsving i hvor mange dokumentarfilm, der får international eksponering. Det er naturligt nok de enkelte titler, der bestemmer, om filmene får en international eksponering. De tre år, der er data for, giver dog heller ikke mulighed for at konstatere, om der er tale om en bestemt tendens over perioden. Udsagn fra de gennemførte interview med producenter peger i retning af, at man tidligt i udviklingsfasen vurderer, om en film kan få en international distribution, eller om det er en dansk historie, der primært skal distribueres på dansk tv og evt. til undervisning. En del producenter peger på, at fokus på det internationale marked er nødvendig, hvis man skal rejse nok penge til finansieringen af større produktioner. Der er ikke nok penge at hente fra DFI og dansk TV til at finansiere film med et større budget. Fokus på internationale markeder kan også betyde bedre mulighed for eftersalg. Med de stigende budgetter i perioden har flere derfor orienteret sig mod finansieringsmuligheder og markeder i udlandet. Det er en bevægelse, der altså bekræftes af producenter.

3. Distributionen og forbruget af dokumentarfilm

Dansk tv er en vigtig distributionskanal for dokumentarfilm. Det er primært gennem DR og TV2, at dokumentarfilm møder sit publikum, mens andre kanaler endnu betyder mindre. Der er dog vedvarende en stor andel af dokumentarfilmene, som opnår distribution internationalt. Flere film får også distribution via VOD, og det tyder på, at VOD er en ny, potentiel vigtig kanal. Drejningen mod større, bredere film og færre smalle film bidrager tilsyneladende til, at filmene når et større publikum, men der er også mange film, der ses af meget få.

Dokumentarfilm har som spillefilm en række "vinduer", hvorigennem filmene kan distribueres og nå et publikum. Tv er tilsyneladende den helt dominerende distributionskanal for dokumentarfilm. Herudover er der VOD, biograf, og den offentlige distribution, som DFI står for via biblioteker og til undervisning først på DVD og senere gennem VOD-tjenesten "Filmcentralen". Endelig har producenter i et vist omfang selv organiseret et salg af deres film enten gennem deres egne hjemmesider og gennem for eksempel DanishDox.

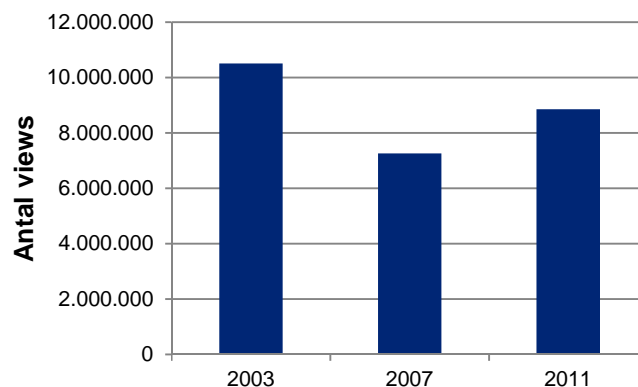


Det er langt fra muligt at tegne et dækkende og præcist billede af distributionen af danske dokumentarfilm. Der foreligger data for tv-seere, biograf, og for streaminger af dokumentarfilm på Filmstriben for udvalgte år. Desuden foreligger data for seere på en enkelt VOD-kanal (YouSee/ bio), hvor dokumentarfilm er vist. Men der er ingen data fra VOD-plattorme som Netflix, iTunes og Viasat i Danmark eller udlandet. Der er heller ikke tilgængelige data for tv i udlandet, VOD i udlandet, biograf i udlandet eller fysisk salg (DVD mm.).

De data, der findes, peger i retning af, at det indtil videre er tv, der er den væsentligste, primære distributionskanal for danske dokumentarfilm i forhold til at nå et publikum. I sammenligning med tv har andre kanaler tilsyneladende begrænset betydning i forhold til at nå et publikum. Der er dog flere dokumentarfilm, som får distribution via VOD, uden at det dermed kan siges, hvor mange seere dokumentarfilmene får via VOD.

Som det fremgår af figur 6 opnår filmene, der har fået støtte i hhv. 2003, 2007 og 2011, et meget svingende antal seere. I de tre år svinger seertallet fra mellem 7,3 mio. tv-seere og 10,5 mio. seere.

Figur 6: Antal tv-seere, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI data

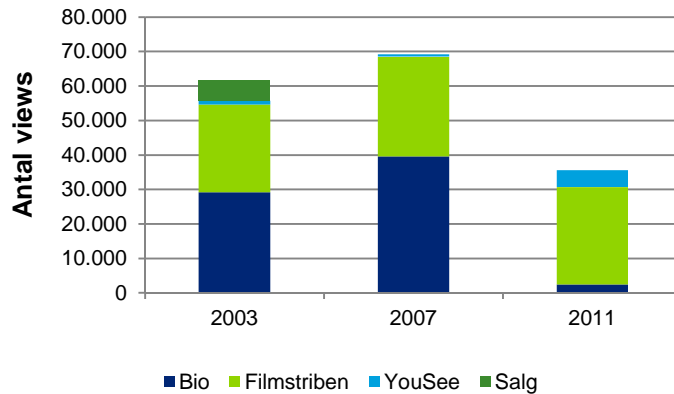
Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. For serier er antal views pr. afsnit summeret.

Udsvingene forklares formentlig både af enkelte film, der har trukket tv-seertallene op i enkelte år, og af at der er et forskelligt antal film, som er støttet. I 2003 har det store antal film betydning for antal seere. Gennemsnitlig ses hver af de 42 støttede film dog kun af 250.000 tv-seere. I 2007 støttes kun 21 film, og tv-seertallet er samlet væsentlige lavere end i 2003. Det gennemsnitlige tv-seertal er dog på 345.000, så enkelte film har trukket tv-seertallet op. I 2011 er der støttet 28 film. Det har trukket det samlede antal tv-seere op, men gennemsnitligt er tv-seertallet dog lavere. 316.000 så i gennemsnit filmene, der fik støtte i 2011.

Til sammenligning udgør det samlede antal, der har set filmene i biografen, på Filmstriben og YouSee under en tiendedel af antallet af tv-seere, jf. figur 7. Mens næsten 9 mio. tv-seere så dokumentarfilmene, der fik støtte i 2011, var det ca. 33.000 seere, der så de samme film på Filmstriben, YouSee og i biografen. Gennemsnittallet for antal seere er her nede på få tusinde.

Figur 7: Antal seere på øvrige platforme, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. For serier er antal views pr. afsnit summeret.
3. Salg inkluderer DFI's salg på DVD til folkebiblioteker, grundskoler, andre undervisning salg samt salg til øvrige kunder for 2003-2008

DFI's nye streamingtjeneste, Filmcentralen, kan fremadrettet bidrage til at styrke den digitale distributionen af dokumentarfilm, jf. boks 1.

Boks 1: Filmcentralen

Filmcentralen er Det Danske Filminstituts nye streamingtjeneste med kort- og dokumentarfilm. Tjeneste har to indgange: "Filmcentralen / Undervisning" som henvender sig til undervisning på landets grundskoler og gymnasier og "Filmcentralen / For Alle" som henvender sig til alle borgere i Danmark. Filmcentralen byder på gratis streaming af flere hundrede kort- og dokumentarfilm. Kan filmen ikke ses direkte på sitet, leder Filmcentralen brugeren videre til andre tjenester, hvor filmen kan ses, hvilket kan omfatte kommercielle tjenester eller bibliotekernes streamingtjeneste Filmstriben.

Filmcentralen er et resultat af offentligt-privat samarbejde. På Filmcentralen gøres kort- og dokumentarfilm tilgængelige for borgerene, samtidigt med at branchen fortsat kan udnytte de kommercielle muligheder, der findes med den voksne interesse for danske dokumentarfilm. Som resultat af et samarbejde mellem Producentforeningen og DFI, er der for de film i kommerciel distribution, en henvisning til det site, hvor filmen kan ses.

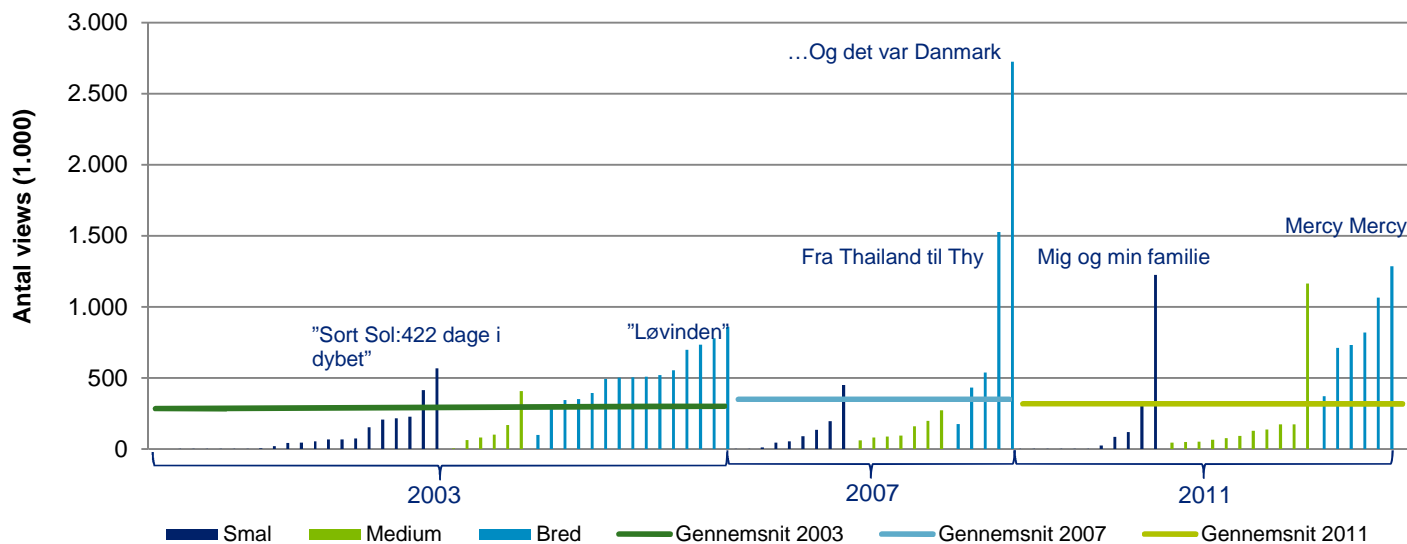
Kilde: DFI

Ekstreme udsving i hvor mange, der ser filmene

De store udsving afspejler, at der er meget stor spredning på antallet der ser den enkelte film. Nogle er set af 2,7 mio., mens enkelte titler er set kun af 10.000.

Enkelte titler har dermed stor betydning for, hvor mange seere som dokumentarfilm gennemsnitligt opnår. Det er illustreret i figur 8. Her er antallet der har set filmene, både tv-seere og seere på andre platforme, der er støttet i 2003, 2007 og 2011 opgjort for alle titler sammen med det gennemsnitlige antal tv-seere og seere på andre platforme i hvert af de tre år. Hver film har en farve afhængig af, om det er en film med en smal, medium eller bred appel.

Figur 8: Antal tv-seere og seere på andre platform i alt, pr. film, udvalgte år, opdelt i appel



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmens bevillingsår.
2. For serier er antal views pr. afsnit summeret.
3. Følgende definitioner er anvendt: Bred: film vist i primetime på hovedkanal, Medium: film vist i udvidet primetime på hoved- eller nichekanal, Smal: film der ikke opfylder disse

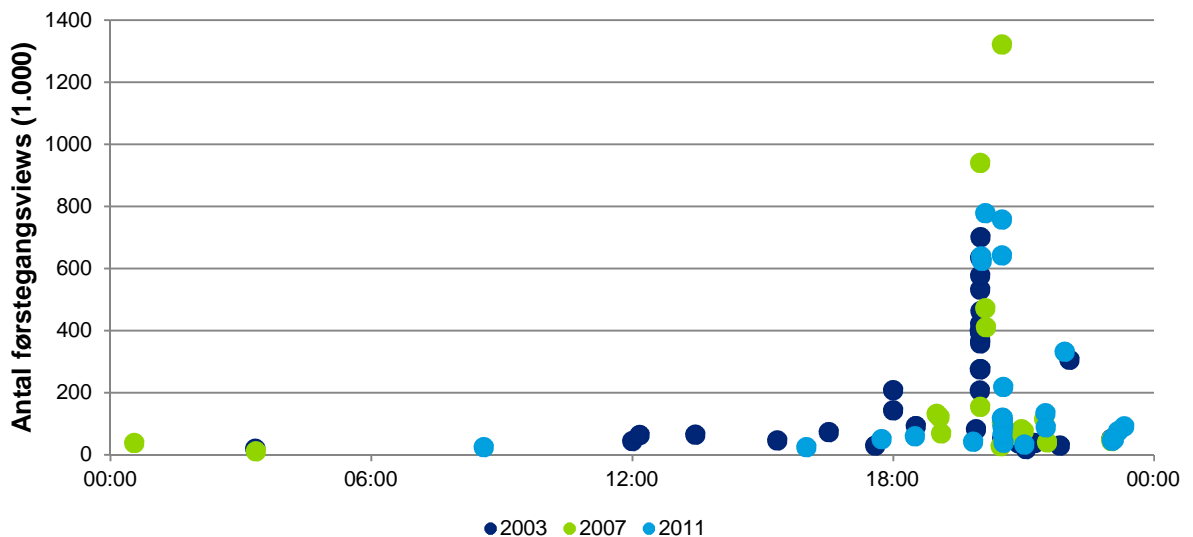
I 2003 ligger de gennemsnitlige seertal på 300.000. Gennemsnittallet er trukket op af bl.a. "Sort sol: 422 dage i dybet" om punkorkestret Sort Sol og "Løvinden" om skuespillerinden Bodil Udsen. I 2007 og 2011 er det gennemsnitlige seertal på omkring 350.000 og 317.000. Det er noget højere i 2007. Der er enkelte film i 2007, som får en meget stor gennemslagskraft hos publikum. Det er bl.a. "Fra Thailand til Thy" og "...Og det var Danmark" (vist i to afsnit) om det danske fodboldlandsholds udvikling fra 1979 frem mod EM-sejren i 1992. I 2011 trækkes gennemsnittet op af "Mig og Min familie" og af "Mercy Mercy" (serie i 10 afsnit), men der er også en stribe film som trækker i den modsatte retning.

Det skal også nævnes, at der er samlet 17 film i årene 2003, 2007 samt 2011, svarende til 18 procent, som har mindre end 10.000 antal visninger.

Som det også fremgår af figur 8, er det typisk brede film, som trækker op på seertallet. Undtagelsen er "Mig og min familie", der fik støtte i 2011, og som er en smal film. Filmen er dog også en serie i 10 afsnit, hvor seertallet pr. episode er lagt sammen for at beregne et samlet seertal.

En af forklaringerne på, at nogle af dokumentarfilmene får flere seere, er, at de får premiere i primetime på tv. I 2011 er der flere film, der får premiere i primetime kl. 20.00 – 22.00 end i de tidligere år, hvor der er en væsentlig større spredning i visningstidspunktet, jf. figur 9. Det medvirker tilsyneladende til at øge seertallet.

Figur 9: Filmenes sendetid og førstegangsseere, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

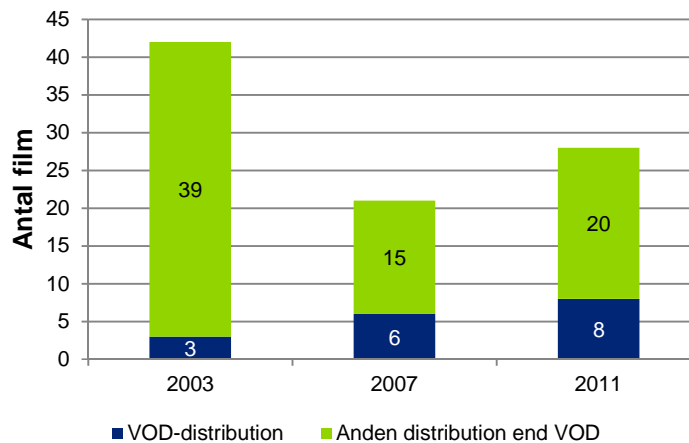
1. Årstallene henviser til dokumentarfilmens bevillingsår.
2. For serier er sendetid gældende for første afsnit og dertil hørende antal førstegangsviws.

Skift i distributionsmønstret

Det er tydeligt, at mod slutningen af den analyserede periode får flere film distribution via VOD. Af de 28 titler, der er støttet i 2011, har 8 fået distribution via VOD, mens 20 film ikke har fået VOD-distribution, jf. figur 10 på næste side. I figuren er opgjort, hvor mange film der er støttet i årene 2003, 2007 og 2011, som har opnået kommerciel VOD-distribution, og hvor mange, der "kun" har distribution på andre måder end på VOD.

Der kan dog ikke siges noget mere specifikt om VOD-distributionen, da der kun foreligger oplysninger om, hvorvidt filmene har opnået distribution på udvalgte kommercielle VOD-platforme (for eksempel YouSee, Viasat Play, Netflix, iTunes, DanishDox), men der findes ikke offentliggjorte data for, hvor mange seere som filmene har på flertallet af platformene.

Figur 10: Antal film med VOD-distribution og anden distribution end VOD, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

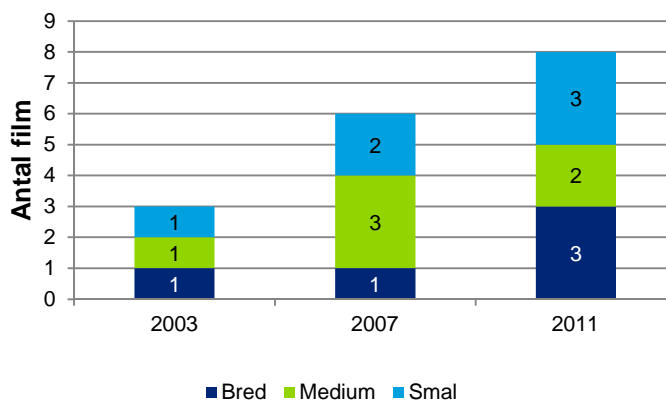
1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. En serie tæller som én dokumentarfilm.

Det er i overensstemmelse med en forventet udvikling, at flere nyere film får VOD-distribution. VOD-distributionen er først blevet mulig i de senere år, og VOD-distributører må alt andet lige forventes at have størst interesse i nye film.

Tallene for VOD-distributionen for filmene støttet i 2011 må dog også tages som en indikation på, at der er mange film, som enten ikke kan afsættes eller ikke er forsøgt afsat til distribution på de nye digitale kommercielle platforme. Det er også en mulighed, at producenter har været villige til at afsætte deres film, men er blevet tilbudt en pris for visningsrettighederne, som de ikke har kunnet acceptere.

Det kan ikke siges entydigt hvilke typer film, som opnår VOD-distribution. Det er film med forskellig bredde, som får distribution via VOD. Det er, som det fremgår af figur 11 både film med smal, medium og bred appel, der får distribution via VOD.

Figur 11: Antal film med VOD-distribution, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

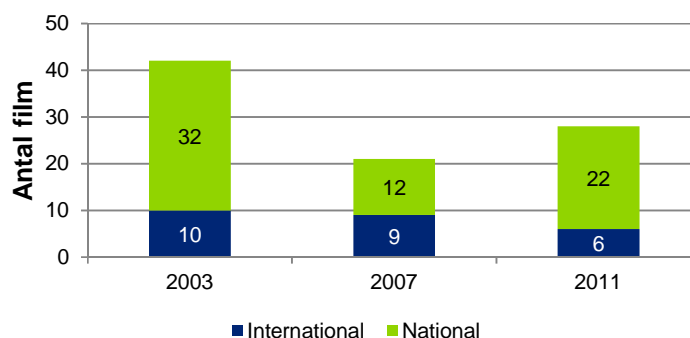
1. Årstallene henviser til dokumentarfilmens bevillingsår.
2. En serie tæller som én dokumentarfilm.
3. Følgende definitioner er anvendt: Bred: film vist i primetime på hovedkanal, Medium: film vist i udvidet primetime på hoved- eller nichekanal, Smal: film der ikke opfylder disse

International distribution er et kendetegn ved danske dokumentarfilm

Det er et kendetegn ved danske dokumentarfilm, at mange får international distribution og derved får eksponering over for et internationalt publikum. Det sker primært via tv. I figur 12 fremgår antallet af film, der er støttet i de tre udvalgte år, som har fået international distribution.¹ Der foreligger desværre ikke data, der gør det muligt at undersøge, om det over tid er lykkedes flere film at opnå international distribution. Det er dog DFI's vurdering, at flere film får en international salgsagent, og at flere får international distribution.

¹ Der foreligger ikke faktiske opgørelser over, om filmene får international distribution. Derfor er DFI's udtagelse af filmen til international festivaldistribution, og om filmen har en international salgsagent taget som en indikation på, at filmen har fået international distribution.

Figur 12: International distribution, udvalgte år



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Følgende definitioner er anvendt: International: Film der er udtaget til international festivaldistribution af DFI og/eller har en international salgsagent, Nationale: film der ikke opfylder dette.

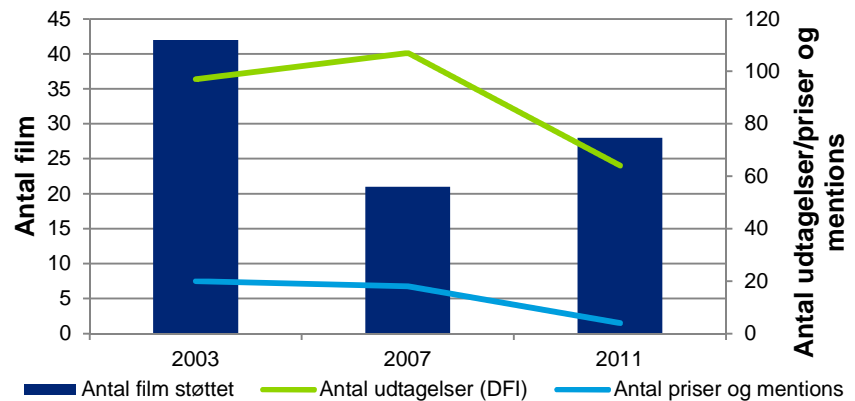
I interview er det berettet, at det både er ambition og nødvendighed, der driver producenter til at lave film rettet mod et internationalt publikum og søge international distribution. Ambition fordi producenten og instruktøren laver en historie, som har relevans for og vurderes at kunne møde et internationalt publikum. Nødvendighed fordi budgettet for filmen ikke kan hænge sammen uden, at den nationale finansiering fra DFI, tv og måske fonde suppleres med penge fra udlandet mod at sælge visningsrettigheder til filmen.

Det er ofte visninger på filmfestivaler, som bliver anvendt som et succesparameter for danske dokumentarfilm. For producenterne er festivalerne endvidere meget vigtige for, fordi det giver mulighed for at få omtale og i bedste fald en pris, som kan være værdifuld i markedsføringen og eftersalget af filmen til tv og VOD-platformer på markeder, der ikke allerede er lavet aftaler med.

Danske dokumentarfilm har en track record på internationale filmfestivaler og især på de vigtige festivaler på dokumentarområdet. Der er dog ikke dokumentation for, at danske film generelt klarer sig bedre på internationale festivaler end tidligere, og at det understøtter, at de får international distribution efterfølgende. Blandt producenter er der dog ingen tvivl om, at festivaludtagelse har endog meget stor betydning. Især kan udtagelser og visninger til de store festivaler have meget stor betydning i sig selv, fordi filmen kan opnå en lang "hale" af visninger på mindre festivaler efterfølgende og dermed forstærke sine distributionsmuligheder på flere territorier og markeder.

Som det fremgår af figur 13, har antallet af priser faktisk været faldende, når vi sammenligner antal film, der er støttet i de tre år og som har modtaget priser. Det giver dog ikke noget sikkert grundlag for at konkludere på en tendens, også fordi opgørelsen ikke omfatter alle udtagelser fra mindre festivaler for den enkelte film. Tallene kan dog tyde på, at antallet af priser og såkaldte mentions afhænger af hvor mange film, som DFI har udtaget til festivaldistribution.

Figur 13: Festivalpopularitet



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Opgørelsen af antal priser og mentions er ikke komplet, da DFI ikke nødvendigvis registrerer alle mindre festivaler som en film vises på efter at den har været vist på de større festivaler.

Der foreligger dog komplette registreringer af, hvordan danske dokumentarfilm har klaret sig på de vigtigste festivaler, de såkaldte A-festivaler. Det drejer sig om Berlin- og Cannes-festivalerne, der er vigtige lanceringsplatforme i Europa også for dokumentarfilm. Der er Sundance, der er vigtig i USA samt Hot Docs og IDFA, der er de største, rene festivaler for dokumentarfilm i henholdsvis Nordamerika og Europa. Som det fremgår af tabel 1 har danske dokumentarfilm vedvarende opnået udtagelser. Antallet svinger mellem 10 og 17 udtagelser. I de seneste år har antallet af udtagelser ligget på 16-17 stykker. Det indikerer et vedvarende, højt stabilt niveau. Årligt er der vundet et par priser.

Tabel 1: Udtagelser og priser til danske dokumentarfilm ved A-festivaler, 2003-13

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
BERLIN											
Udtagelser							2	1		3	
Priser							1	1		1	
CANNES											
Udtagelser								1			
Priser											
SUNDANCE											
Udtagelser		2	1	1		3		1	1	1	3
Priser				1		1		1	1		1
IDFA											
Udtagelser	6	5	8	11	6	5	8	11	10	8	9
Priser					3	1	2		1		
HOTDOCS											
Udtagelser		5	1	2	1	3	3	4	4	5	4
Priser				1							
TOTAL											
Udtagelser	6	12	10	14	7	11	13	17	16	17	16
Priser	0	0	0	2	3	2	3	2	2	1	1

Kilde: DFI data

Note: Årstallene henviser til det året for udtagelsen eller modtagelsen af prisen

I alt er det blevet til 139 udtagelser og 16 priser i perioden. Især på de to rene dokumentarfestivaler, IDFA og Hot Docs, har danske film udmærket sig og opnået mange udtagelser. Priserne er faldet mere spredt.

4. Finansieringen af dokumentarfilm

Dokumentarfilm kan kun realiseres med betydelig støtte fra DFI og tv. Støtten har imidlertid været svingende og tvunget producenter til i højere grad at hente finansieringen fra bl.a. udlandet. I de seneste år ser finansieringsmønstret ud til at være meget sammensat, men stadig med en høj støtteandel fra DFI og tv.

Finansiering er forudsætningen for, at en dokumentarfilm kan sættes i produktion. Med finansieringen tilvejebringer producenten midlerne til at afholde udgifter til holdet, for eksempel instruktører, til optagelserne, udstyr, postproduktion, administration og producerhonorar. I dokumentarfilm er omkostningerne og dermed budgettet typisk lavere end for spillefilm, fordi der ikke er samme udgifter til bl.a. skuespillere, manuskript, scenografi mv.

Finansieringen bliver tilvejebragt under filmens udvikling, hvor producenten – ofte med udviklingsstøtte - forbereder filmen, herunder udvikler manuskript/projektbeskrivelse, laver første optagelser, sætter holdet, lægger budget og tidsplan og vurderer filmens distributionsmuligheder. Finansieringsplanen er typisk et meget omfattende arbejde for dokumentarproducenten. Til en dansk film vil DFI-støtte og tv-finansiering fra DR eller TV2 og evt. fonde typisk udgøre finansieringen sammen med en vis egeninvestering fra producenten og evt. co-producenter. Hvis filmen skal finansieres internationalt, kan finansieringen tælle helt op til 30-35 finansieringspartnere fra dansk tv, udenlandsk tv, fonde osv., som producenten skal have kontrakter med eller tilsagn fra. Produktionsstøtten fra DFI kan udbetales, når der foreligger aftaler eller tilsagn med partnere.

Den offentlige finansiering fra DFI og tv er helt afgørende. Produktionen af dokumentarfilm i Danmark står og falder med offentlige midler. Det er støtte fra DFI og finansiering fra DR og TV2 mod visningsrettighederne på dansk tv, der er forudsætningen for, at dokumentarfilm kan realiseres. Som vi skal se, udgør den en svingende andel, men i nogle formater, for eksempel det lange, 75 procent og over 90 procent af budgettet i korte dokumentarfilm. Den mindre, private investering, som producenten og evt. co-producenter stiller med, svinger betydeligt. For producenten er det mest optimalt, hvis andelen er så lille som muligt, fordi det mindsker producentens risiko. Producenten bliver mindre afhængig af at kunne skabe indtægter enten i selve produktionen eller fra eftersalget, jo mere filmens samlede budget er finansieret fra eksterne kilder. Da producenten har begrænsede muligheder for at skabe indtæg-

ter fra produktionen eller fra eftersalget, skal egeninvesteringen være så lille så muligt.

Vigtige bidrag til at lukke finansieringen kan endvidere komme fra private fonde, udenlandsk tv og internationale fonde, for eksempel Nordisk Film & TV Fond og EU's støtteprogram "Et kreativt Europa". Det er sjældent, at der – som ved biograffilm – er forskud fra biografer og fra VOD.

Finansieringen handler dermed om at lukke finansieringen så gunstigt som muligt, så producenten har mindst mulig risiko og uden på forhånd at frasælge eventuelle visningsrettigheder til filmen.

Finansieringen er tæt integreret med det at udvikle og siden hen lancere filmen. Det er i finansieringen, at producenten og instruktøren skal se filmens potentiale og muligheder på internationale markeder. Har filmen tematisk eller historiemæssigt et internationalt potentiale, kan producenten forsøge at hente finansiering hos for eksempel udenlandske filmstationer og fonde.

De indtægter, som filmen kan skabe, når filmen er produceret og færdig, er således ikke en del af finansieringen, men indtægter som kommer fra eftersalget. Vi skal i et senere kapitel vende tilbage til eftersalget og se, at netop usikre og i reglen beskedne indtægter fra eftersalget er en vigtig del af forklaringen på, at dokumentarselskaber har en skrøbelig økonomi og ikke kan skabe en mere robust forretningsmodel.

Fraværet af indtægter, men finansieringskilder til at producere film betyder, at det er produktionsstøtten, som reelt er produktionsselskabernes indtægter.

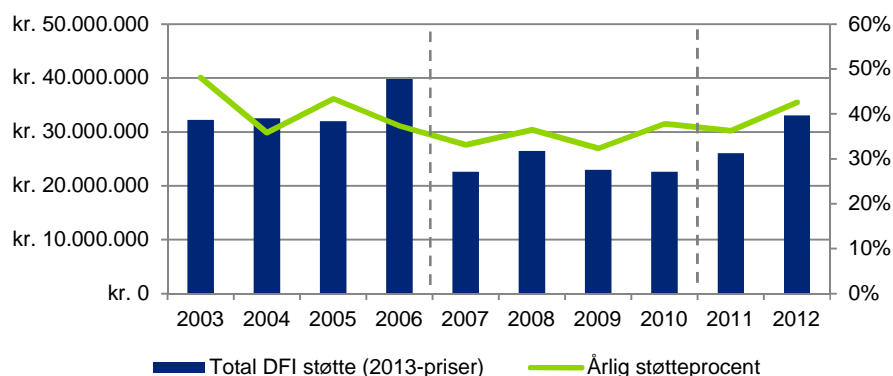
Dette kapitel har primært fokus på, hvorledes den offentlige finansiering understøtter dokumentarfilmproduktionen.

Finansieringen fra DFI har svinget

Deloitte har ikke haft adgang til finansieringsdata, der er dækkende for alle finansieringskilder i den samlede periode. Der er sammenstillet et billede ud fra data for DFI's støtte for alle film i perioden 2003-12 og mere detaljerede data for film i forskellige formater for de tre år, nemlig 2003, 2007 og 2011.

Set over hele perioden, som undersøgelsen belyser, har DFI's årlige støtte svinget fra 22,6 mio. kr. og 39,8 mio. kr. årligt svarende til mellem 32 og 48 procent af filmenes produktionsbudgetter, jf. figur 14.

Figur 14: Udvikling i DFI-støtte opgjort i total støtte og i støtteprocent, 2003-2012



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Beløb er i 2013-priser.
3. Lodrette stiplede linjer markerer filmforligsperioder.

Udsving i støtten er en konsekvens af, at det er forskellige projekter, der år for år, søges støtte om. Det er derfor mere rimeligt at betragte niveauet i den offentlige støtte i de tre filmforligsperioder, henholdsvis 2003-2006, 2007-10 og 2011-14. For den sidste periode foreligger der som nævnt kun data for 2011-12.

Opgjort for filmforligsperioderne har støtteniveauet dog også udvist store udsving. DFI's støtte er faldet markant fra 34 mio. kr. årligt i perioden fra 2003-2006 til 24 mio. kr. årligt i 2007-2010. I indeværende forligsperiode er DFI's støtte på vej op igen, og foreløbig er den årlige gennemsnitlige støtte på 30 mio. kr., jf. tabel 2.

Tabel 2: Støtte opdelt på filmforligsperioder

	2003-2006	2007-2010	2011-2012
Total DFI støtte	kr. 136.514.881	kr. 94.642.433	kr. 59.138.754
Gennemsnitlig årlig støtte	kr. 34.128.720	kr. 23.660.608	kr. 29.569.377
Gennemsnitlig DFI støtte procent	41%	35%	39%

Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Beløb er i 2013-priser.
3. For perioden 2011-2014 foreligger kun data for 2011-2012.

Den gennemsnitlige støtteprocent ligger i den første periode på ca. 40 procent, falder i den anden, og som følge af det stigende støttebudget er støtteprocenten på vej op i indeværende periode.

Nedgangen i den samlede DFI-støtte fra den første til den anden periode på ca. 30 procent er mere markant end faldet i den gennemsnitlige støtteprocent pr. film. Forklaringen er, at der støttes færre film i den anden periode. Dermed slår den faldende støtte i mindre grad igennem.

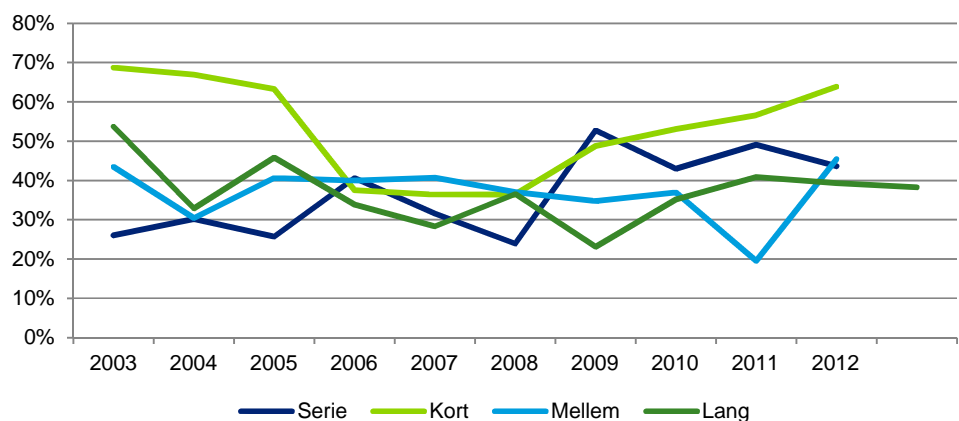
Da de gennemsnitlige budgetter pr. film stiger, jf. tidligere i kapitel 2, må producenterne i højere grad hente finansieringen fra andre kilde, primært udlandet og fonde, jf. senere.

I den anden periode opstår der således et dobbeltpres på dokumentarfilmproduktionen: der støttes færre film, som kræver større budgetter at realisere. Samtidig skal producenter hente finansiering andre steder.

Udsving i støtten slår også igennem i forhold til de formater, som støttes. Støtteprocenten til korte film, som har ligget helt oppe mod 70 procent i nogle år, er reduceret, mens støtteprocenten til de lange film, der har haft et stigende budget, er fastholdt, jf. figur 15.

Dermed har DFI's støtte bidraget til at understøtte produktionen af dyrere og længere produktioner, der kendetegner udviklingen i dokumentarfilmproduktionen i Danmark i de sidste ti år, jf. tidligere.

Figur 15: Gennemsnitlig DFI-støtte opdelt i formater, 2003 – 2012, i procent



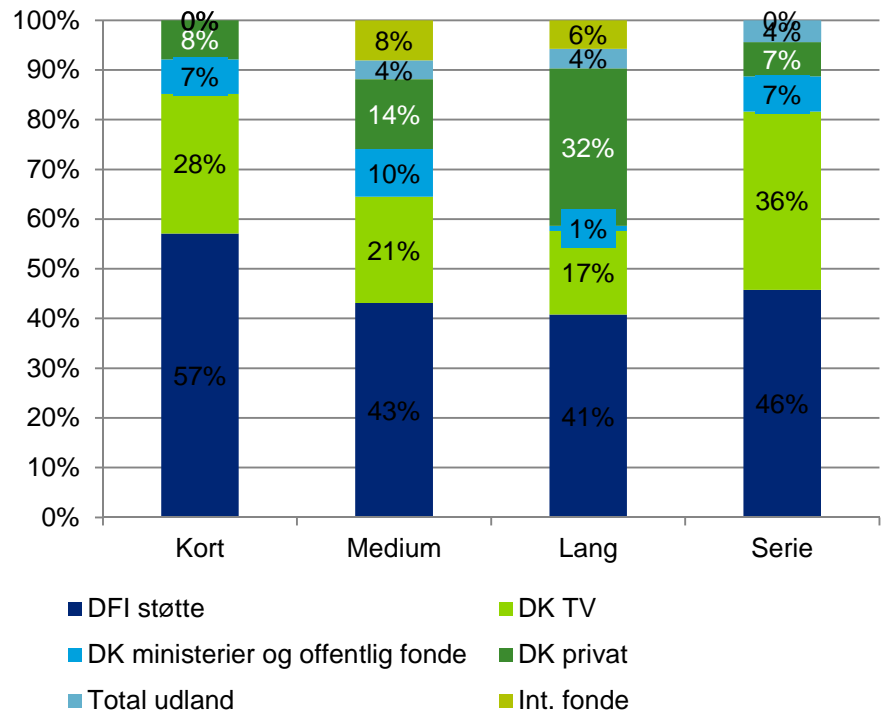
Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmernes bevillingsår.
2. Beløb er i 2013-priser.
3. Følgende definitioner er anvendt: serier (flere afsnit), korte film (under 42 min), mellemlange film (41-59 min) og lange film (over 60 min).

En nærmere analyse af finansieringen af de forskellige formater viser, at DFI og tv spiller en hovedrolle for finansieringen, men også at anden offentlig støtte har bidraget, jf. figur 16. Analysen skal dog tages med et vist forbehold, da den kun baseres på data for 2003, 2007 og 2011, og det helt generelt er vanskeligt at udlede klare tendenser af de foreliggende tal fra enkelte år.

Figur 16: Finansieringen af dokumentarfilm opdelt i format



Kilde: Deloitte pba. DFI data

Noter:

1. Årstallene henviser til dokumentarfilmens bevillingsår.
2. Beløb er i 2013-priser.
3. Følgende definitioner er anvendt: serier (flere afsnit), korte film (under 42 min), mellemlange film (42-59 min) og lange film (over 60 min).

Det ses først og fremmest at DFI og tv leverer en meget betydelig del af finansieringen i alle formater.

DFI's støtteandel er højest til film i det korte format. Samlet udgør DFI og tv-støtte 85 procent. Både film i det korte format og mediumformatet har endvidere nydt godt af finansieringen fra andre offentlige midler, bl.a. ministerier. I medium formatet og det lange format ses at andre finansieringskilder bliver vigtigere og det illustrerer virkeligheden som producenterne møder at finansieringen skal sammensættes af mange kilder. Der er stadig en væsentlig finansiering på i alt ca. 70 procent af midlerne fra DFI og tv, mens resten skal hentes fra udland og fra internationale fonde.

I det lange format er der en betydelig privat finansiering på 32 procent. Det er en finansieringsandel og dermed en egeninvest som normalt er uden for

rækkevidde for producenterne. De vil typisk gå efter en beskedent egeninvest på 10-15 procent for at kunne have mulighed for at opnå breakeven med overheadindtægter fra produktionen og eftersalg. Den høje andel af privat invest kan ikke umiddelbart forklares. Den kan dog bl.a. skyldes, at privat finansiering i enkelt store film har drevet den smalede gennemsnitlige andel op.

Det sammensatte finansieringsbillede for det mellemlange, lange og serieformatet kan det indikere, at danske producenter har en evne til at hente finansiering fra mange kilder og reducere egenrisikoen. Det er dette billede, som også tegnes tydeligt i interview med producenter – med en lidt anden betoning: Finansieringen af især internationale film er blevet væsentligt mere kompleks. Det er ofte et endog meget stort puslespil, der skal falde på plads, og som gør udviklingsfasen, hvor finansieringen skal falde på plads, til en meget kritisk og nogle gange langstrakt proces.

5. Produktionssekskabernes økonomi

Selskaberne er gennemgående meget små, og de har en beskeden resultatskabelse. Økonomien ser ud til netop at balancere, og sundhedstilstanden vurderes som rimelig og er faktisk blevet forbedret i de seneste år. Men økonomien i selskaberne er samtidigt og paradoksalt nok potentiel skrøbelig. Den står og falder ofte med økonomien i det enkelte projekt. Der er tegn på, at det er vanskeligt at få økonomien til at hænge sammen, at der har været et markant frafald blandt større selskaber, som har stoppet deres dokumentaraktiviteter, og en række selskaber med dokumentar som hovedfokus er lukket. Enkelte nye selskaber er dog kommet til. Det samlede indtryk er dog, en umoden virksomhedsstruktur domineret af mindre selskaber med en beskeden resultatskabelse og vækst.

Deloitte har analyseret sundhedstilstanden i selskaberne, der har produceret de danske dokumentarfilm, som har fået støtte fra DFI i perioden fra 2003-2011. Endvidere har det været et kriterie, for at selskaberne kunne indgå i undersøgelsen, at de som minimum har produceret to dokumentarfilm i perioden.

Analysen af sundhedstilstanden er sket med udgangspunkt i de foreliggende offentligt tilgængelige regnskaber, hvor Deloitte har set på udvalgte nøgletal bl.a. årets resultat, soliditet og afkast i selskaberne. For personligt ejede virksomheder foreligger ikke offentlige regnskaber, og derfor indgår disse firmaer ikke i analysen. Deloitte har i øvrigt ikke haft adgang til koncernregnskaber, og derfor baseres regnskabsanalysen på foreliggende regnskaber i de enkelte, underliggende selskaber i koncernerne.

Overblikket over dokumentarsselskaberne

Samlet set er der 44 selskaber, som har produceret minimum to dokumentarfilm mellem 2003 og 2011. Der er herudover et antal selskaber som har produceret bare en film. De indgår ikke i analysen.

De 44 selskaber kan inddeles i to hovedtyper, jf. figur 17. Der er selskaber, som har dokumentarfilm som biaktivitet. Dem er der 16 af. Desuden er der selskaber, som har dokumentarfilm som deres hovedaktivitet. Dem er der 28

af. Af den sidste type er der et stort antal, som er personligt ejede firmaer, mens andre er etableret som selskaber.

Af de 44 selskaber er 31 selskaber efter det oplyste stadig aktive på dokumentarområdet. 13 selskaber, der producerede film fra 2003-11, er efter det oplyste ophørt med at være aktive eller har reduceret deres dokumentaraktiviteter væsentligt, jf. figur 17.

Figur 17: Selskaber der har produceret minimum to dokumentarfilm mellem 2003-2011

	Dokumentar som biaktivitet	Dokumentar som hovedaktivitet
Aktive selskaber på dokumentarområdet	9 Selskaber <ul style="list-style-type: none"> • Copenhagen Bombay • Deluca Film A/S • Express TV-Produktion • Cassandra Wellendorf • Koncern TV- og Filmproduktion • SF Film • Steps International • Blenkov & Schønnemann Pictures • Monday Reporter 	22 Selskaber <ul style="list-style-type: none"> • Barok Film • Bullitt Film • C&C Productions • Copenhagen Film Company • Upfront Film/ Cosmo Film Doc • Danish Doc Production • Danish Documentary Production • Everest • Film & TV Compagniet • Final Cut for Real • Haslund Film • Jensen & Kompagni • JJ Film ApS • JV Film & TV • Klassefilm • Kollektiv Film • Loke Film • Magic Hour Films • Plagiat Film • Plus Pictures • Radiator Film • Sfinx Film/TV
	Inaktive selskaber eller selskaber med reducerede aktiviteter på dokumentarområdet	7 Selskaber <ul style="list-style-type: none"> • Eyeworks Denmark • Fridthjof Film* • Fine & Mellow • Nimbus Film • Nordisk Film • Cosmo Film • Zentropa

Kilde: Deloitte pba. interviews og korrespondance med selskaber.

Note: *: Fridthjof har nedlagt dokumentarfilmafdelingen og dermed neddrog dokumentarområdet og er derfor i figuren kategoriseret som "inaktiv". Fridthjof har dog stadig enkelte film i udvikling for øjeblikket.

Blandt selskaberne med dokumentar som biaktivitet er der stadig ni, der er aktive, men syv selskaber, næsten halvdelen, har stoppet eller neddrog deres dokumentaraktiviteter. Det er bl.a. Nordisk Film, Nimbus Film, Cosmo

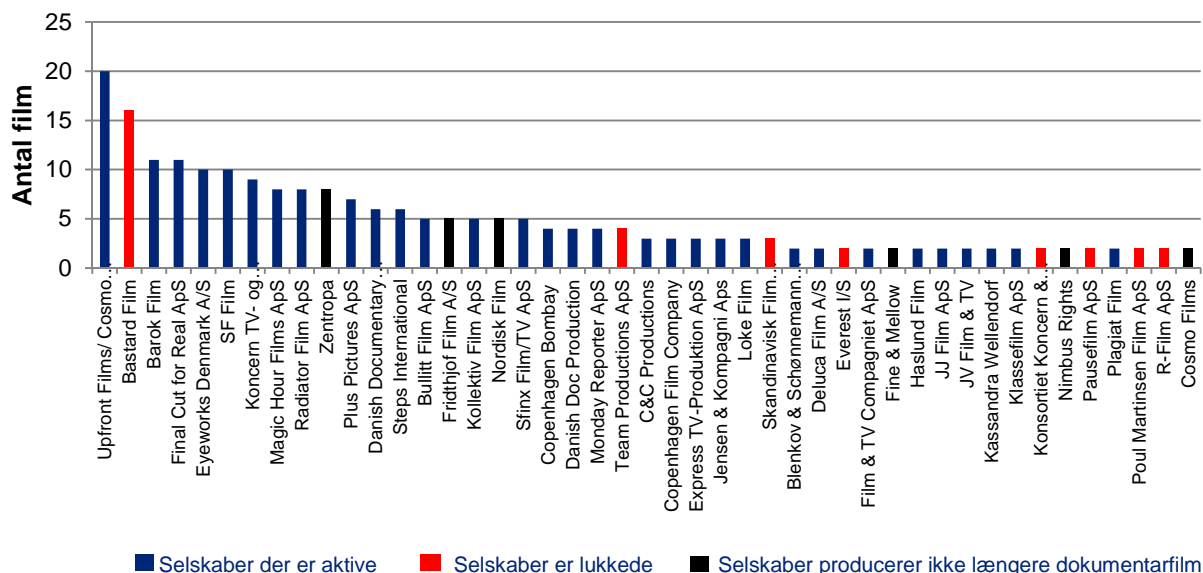
Film, Eyeworks, Zentropa og Fridthjof Film². Det må betegnes som en markant udvikling i de seneste år.

Blandt de 28 selskaber med dokumentar som hovedaktivitet er der 22 selskaber, som stadig er aktive, mens seks er lukkede svarende til godt en fjerdedel af de 28 selskaber.

I perioden er der også enkelte selskaber, som har overtaget andre selskaber. Bl.a. har Monday Reporter overtaget aktiviteter i andre selskaber, bl.a. fra Bastard Film.

Det er flere af selskaberne som har en stor portefølje bag sig, der enten er lukkede eller har reduceret aktiviteter på dokumentarområdet. Det fremgår af figur 18.

Figur 18: Selskaber, der har produceret minimum 2 dokumentarfilm fra 2003-11



Kilde: Deloitte pba. DFI data.

Note:

1. Enkelte selskaber er lukket, har skiftet ejer eller er blevet opkøbt af et andet selskab. Filmtitel tilfalder i alle tilfælde det selskab, som det blev produceret i på daværende tidspunkt. Såfremt selskabet har skiftet navn, er det nyeste navn benyttet.

Selskaber med røde stolper i figuren er efter det oplyste lukkede. Selskaber med sorte stolper producerer ikke længere dokumentarfilm. Selskaber med blå stolper er stadig aktive.

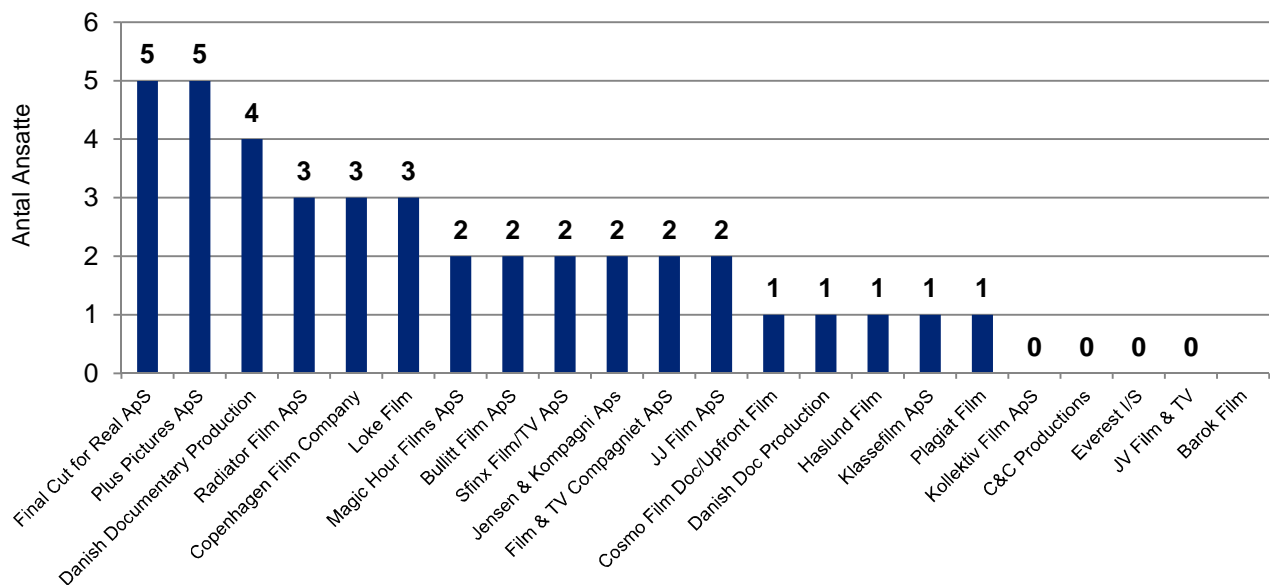
Cosmo Film og Bastard Film er selskaber med over 10 film i porteføljen fra perioden, som ikke længere er aktive på dokumentarområdet. Også Zentro-

² Fridthjof har nedlagt dokumentarfilmafdelingen og dermed neddroset dokumentarområdet og ser det ikke som et egentlig forretningsområde for virksomheden. Fridthjof Film har dog stadig enkelte film i udvikling for øjeblikket.

pa, Fridthjof Film og Nordisk Film er eksempler på selskaber som har produceret et større antal dokumentarfilm i perioden, men som nu har lukket eller reduceret deres dokumentaraktiviteter betydeligt. Dermed er en række af de større selskaber, både blandt dem som har dokumentarfilm som hovedaktivitet og blandt dem som har dokumentarfilm som biaktivitet, ikke længere aktive på dokumentarområdet. Undtagelsen er Monday Reporter og Koncern TV og Filmproduktion, som er to større selskaber, der fortsat er aktive og har dokumentar som en biaktivitet.

Det gennemgående billede af dokumentarområdet er, at de selskaber som stadig er aktive er mindre selskaber med typisk ganske få ansatte. Som det fremgår af figur 19 er antallet af beskæftigede i selskaber, som har dokumentar som hovedaktivitet typisk en til to ansatte. Der er to selskaber som har 5 ansatte.

Figur 19: Antal ansatte i aktive selskaber med dokumentarfilmproduktion som hovedaktivitet.



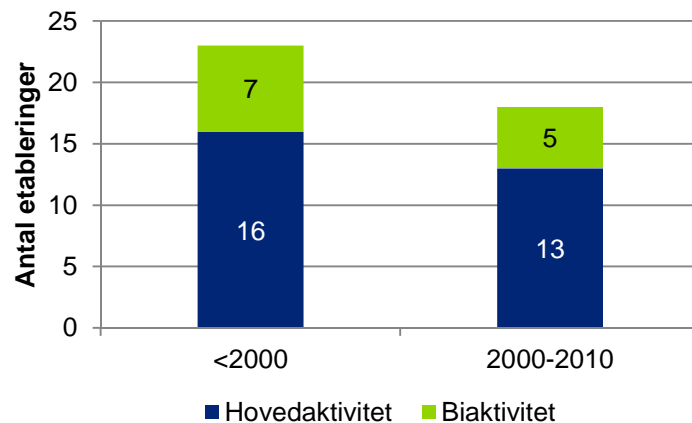
Kilde: Deloitte pba. spørgeskemaundersøgelse, interviews og regnskabsdata.

Noter:

1. Figuren viser udelukkende aktive selskaber, der har dokumentarfilmproduktion som hovedaktivitet.
2. Det er ikke været muligt at få data om antal ansatte for Barok Film

Dominansen af mindre virksomheder i branchen er blevet forstærket af, at de aktører, der er kommet ind på dokumentarområdet, er små, nye firmaer. Som det fremgår af figur 20 er der igennem 00'erne kommet mange nye små selskaber til, som har fokus på dokumentarområdet. Figuren viser dog også at der er en række af de eksisterende selskaber, som har en del år på bagen. Over halvdelen af de "gamle" selskaber har over ti år på bagen.

Figur 20: Antal selskabsetableringer før 2000 og mellem 2000-2010 opdelt efter hvorvidt dokumentarproduktionen er en hoved- eller biaktivitet



Kilde: Deloitte pba. spørgeskemaundersøgelse samt regnskabsanalyse.

Note:

1. Det har ikke været muligt at finde oplysninger om etableringsår for følgende selskaber: JV Film & TV, Everest, Konsortiet Koncern & Fjernsynsfabrikken, Poul Martinsen Film, Steps International.

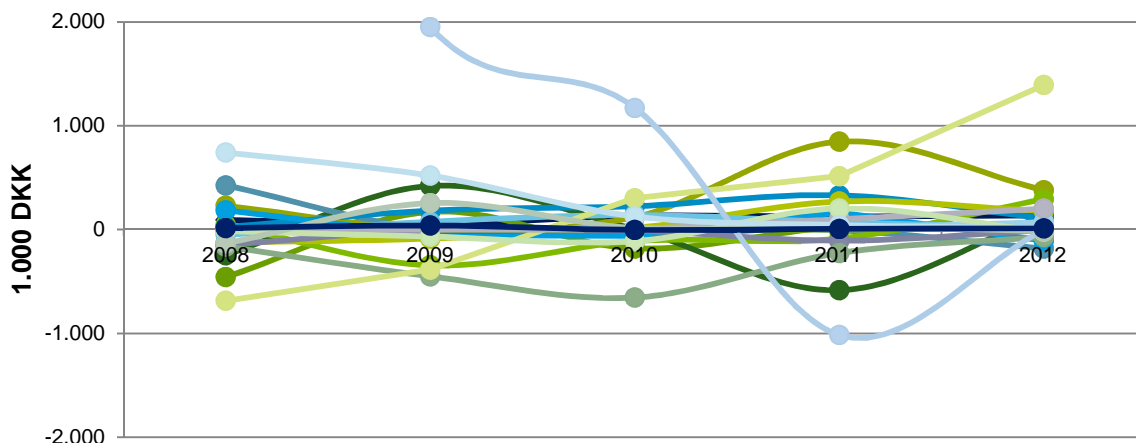
Det må vurderes som et positivt tegn – og måske en følge af at større selskaber har opgivet området – at flere nye selskaber kommer til. Der er således eksempler på, at personer fra de større selskaber, der har opgivet dokumentarområdet som forretningsområde, er startet for sig selv. De nye selskaber er et tegn på, at der er en sund konkurrence og at der kan ske en fornyelse på området.

De mange små selskaber, der nu dominerer dokumentarområdet, er dog et tegn på en umoden virksomhedsstruktur, hvor der tilsyneladende er nogle forretningsmæssige begrænsninger for mulighederne for at vokse. I det følgende vender vi os mod selskabernes nøgletal og får et indblik i resultatskabelsen i selskaberne.

Selskabernes nøgletal

Deloitte har med baggrund i de tilgængelige offentlige regnskaber set på selskabernes resultatskabelse som udtrykt ved årets resultat. Årets resultat er årets omsætning fratrukket udgifter og evt. skat. Udviklingen i årets resultat for selskaberne med dokumentar som hovedaktivitet og for selskaberne med dokumentar som biaktivitet fremgår af henholdsvis figur 21 og figur 22.

Figur 21: Årets resultat for virksomheder med dokumentarfilm som hovedaktivitet, 2008-2012



Kilde: Deloitte pba. regnskabsanalyse med data fra Experian

Noter:

1. Årstallene henviser til regnskabsår.
2. Analysen indeholder udelukkende selskaber, der har indrapporteret regnskab. Tal for selskabernes resultater er indikative, da det er beregnet på baggrund af de enkelte selskaber i koncernen og ikke koncernregnskaber.

Det er tydeligt, at hovedparten af selskaber bevæger sig omkring nul i indtjeningen. Selskaberne ser således ud til lige netop at kunne få økonomien til at løbe rundt og afstemme omsætning med udgifter. Det skal i den forbindelse nævnes, at støtte fra DFI ikke regnskabsmæssigt skal figurere som omsætning, og støtten indgår derfor ikke i årets resultat.

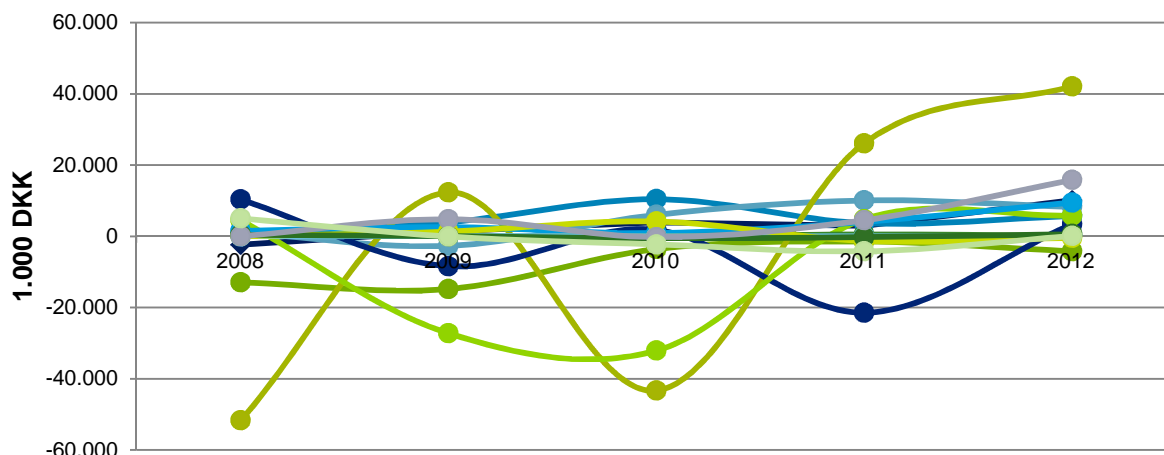
Billedet af selskaberne, der økonomisk befinder sig på et resultatmæssigt balancepunkt, er ikke overraskende. Selskaberne har generelt få indtægter fra eftersalg. Dermed er der reelt en begrænset omsætning i selskabet. Da selskaberne generelt har meget få andre indtægtsstrømme vil selskabernes økonomi være tæt på at være sammenfaldende med projektøkonomien.

Producenter lægger i interview ikke skjul på, at det er nye projekter, der kan få udviklings- og produktionsstøtte, som holder virksomheden i gang. Støtten giver likviditet til at afholde virksomhedens udgifter, og dermed holde virksomheden kørende. Der er ikke en selv bærende økonomi i selskaberne ved siden af den støttede udvikling og produktion, primært fordi selskaberne kun kan generere få indtægter og kun i mindre omfang har andre aktiviteter, som for eksempel undervisning og konsulentvirksomhed.

Når der ikke er projekter med støtte til aktiviteter, drosler dokumentarselskaberne mest mulig ned. Endvidere holder selskaberne generelt omkostningsniveauet i virksomheden lavt, herunder bl.a. lønninger og husleje.

Som det fremgår af figur 22, har selskaberne med dokumentar som biaktivitet væsentligt større udsving i deres resultatskabelse. Dokumentaraktiviteterne kan imidlertid ikke isoleres i disse selskabers resultatskabelse, og udsvingene i resultatskabelsen kan således skyldes andre aktiviteter, og gør det med stor sandsynlighed.

Figur 22: Årets resultat for virksomheder med dokumentarfilm som biaktivitet, 2008-2012



Kilde: Deloitte pba. regnskabsanalyse med data fra Experian

Noter:

1. Årstallene henviser til regnskabsår.
2. Analysen indeholder udelukkende selskaber, der har indrapporteret regnskab. Tal for selskabernes resultater er indikative, da det er beregnet på baggrund af de enkelte selskaber i koncernen og ikke koncernregnskaber.

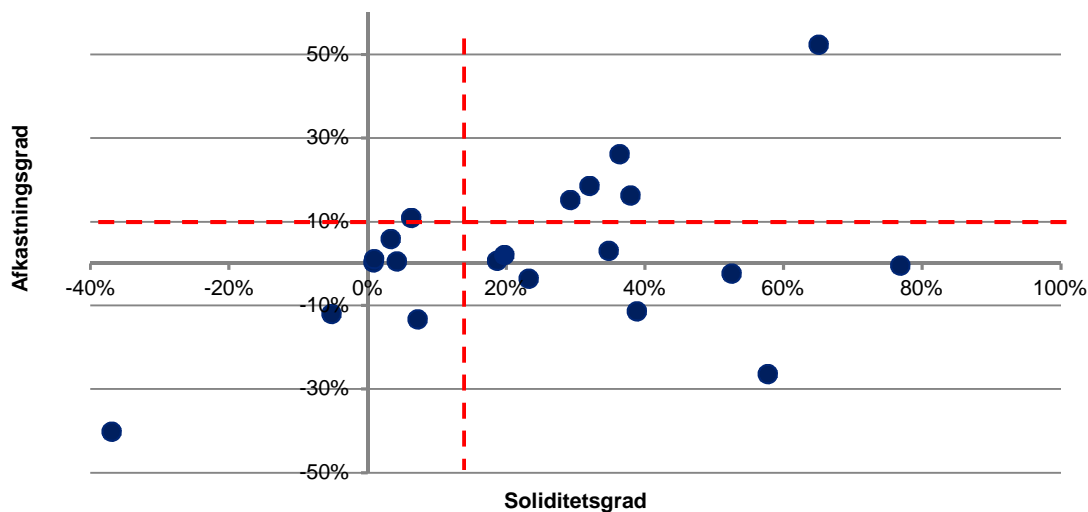
En nærmere analyse af selskabernes økonomiske sundhedstilstand i 2009 og 2012 er foretaget ved at beregne selskabernes soliditetsgrad og afkastgrad.

Soliditetsgraden siger noget om, hvorvidt selskaberne er i stand til at finansiere sine aktiviteter med egne midler eller med fremmedkapital, for eksempel lån. Hvis soliditetsgraden er på 15 procent eller højere, er det tilfredsstillende. Afkastgrad er et udtryk for, om den kapital, der er bundet i selskabet gennem resultatskabelsen, opnår en positiv forretning. Generelt vil en afkastgrad på 10 procent eller højere betragtes som et udtryk for et tilfredsstillende resultat for denne type virksomhed.

Analysen af sundhedstilstanden for selskaberne med dokumentar som hovedaktivitet fremgår af figur 23 og 24 nedenfor. Selskaberne er plottet ind i figurerne på de to dimensioner, soliditetsgrad og afkastgrad. En placering i øverste højre hjørne, hvor en virksomhed vil have en afkastgrad på ≥ 10 procent og en soliditetsgrad på ≥ 15 procent, er en stærk indikation på en meget positiv sundhedstilstand. En placering i nedre venstre hjørne i forhold til de røde stiplede linjer er tegn på en dårlig sundhedstilstand. Selskabet kan således være nødlidende, især hvis soliditetsgrad og indtjeningsgrad er negativ.

Det fremgår af analysen af selskabernes sundhedstilstand i de to år, at der er et flertal af selskaber, som har en rimelig eller meget positiv soliditetsgrad og et stort antal har en afkastgrad omkring nul i 2012. Det er gennemgående et tegn på en rimelig fornuftig sundhedstilstand.

Figur 23: Analyse af sundhedstilstanden i selskaber med dokumentar som hovedaktivitet, 2012



Kilde: Deloitte pba. regnskabsanalyse

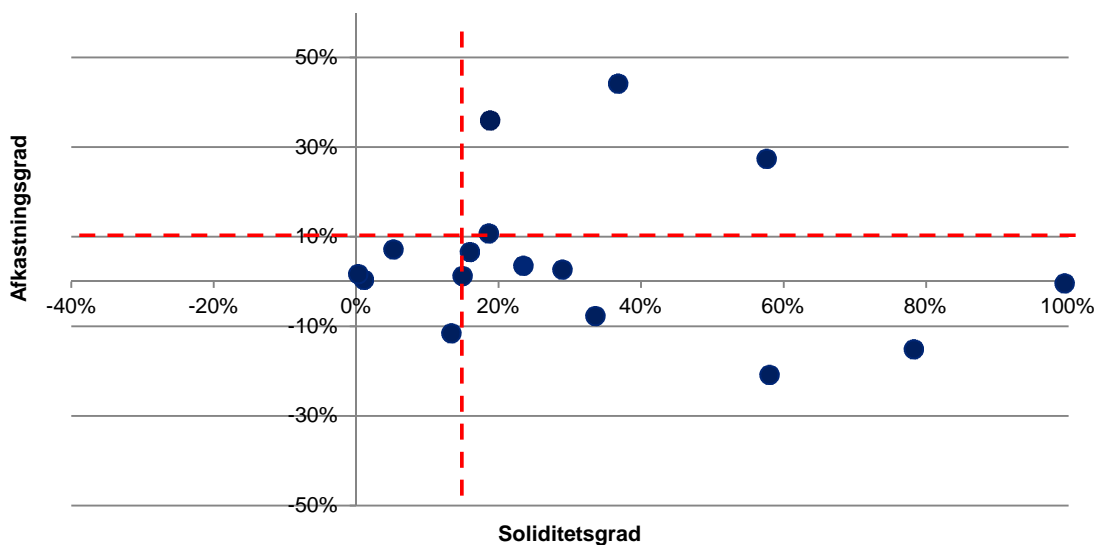
Noter:

1. Analysen indeholder udelukkende selskaber, der har indrapporteret regnskab.
2. Fem selskaber ligger uden for figurens område: (62; 117), (0; 224), (13; -345), (-204; -5), (97; -9).

En gruppe bestående af bl.a. Danish Documentary, Deluca Film, Copenhagen Film Company og Film & TV Compagniet har en meget fin sundstilstand med høj soliditet. Der er kun enkelte selskaber, som er i en mere kritisk tilstand.

Sammenlignet med selskabernes sundhedstilstand i 2009, jf. figur 24, er det samlede billede, at sundhedstilstanden er bedre i 2012 end i 2009. I 2009 er der færre selskaber, som ligger i øverste højre hjørne i figuren, og der er flere som har en negativ afkastgrad. På soliditetsgraden er der dog også i 2009 mange selskaber, som er i en positiv situation.

Figur 24: Analyse af sundhedstilstanden i selskaber med dokumentar som hovedaktivitet, 2009



Kilde: Deloitte pba. regnskabsanalyse

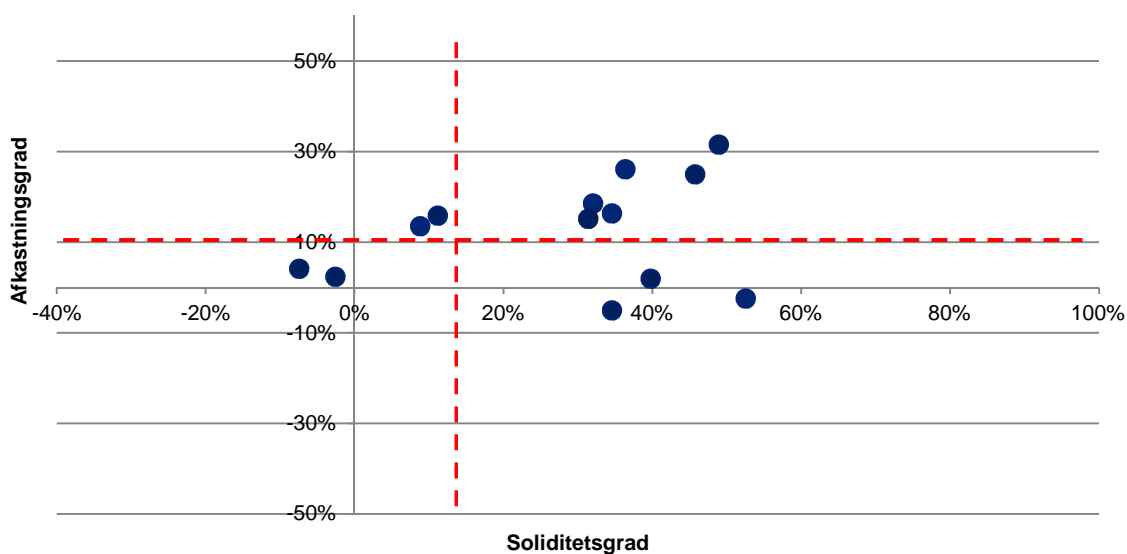
Noter:

1. Analysen indeholder udelukkende selskaber, der har indrapporteret regnskab.
2. Syv selskaber er ikke inkluderet i figuren, grundet ufuldstændigt data.
3. Et selskab ligger udenfor figurens område: (-78; -73)

Selskaberne med dokumentar som biaktivitet har generelt en positiv sundhedstilstand i 2012 og en tilstand, der er bedre end i 2009, jf. figur 25 og 26 neden for. Der er i 2009 en større spredning i sundhedstilstanden, mens flertallet af selskaber er i en bedre situation i 2012. Økonomien er tydeligvis strammet op til det bedre i selskaberne. Det svarer til det billede af udviklingen i spillefilmsselskabernes økonomi, som fremgik af analysen, som Deloitte har foretaget af disse selskaber i 2013.³ Analysen tydede på, at der i forlængelse af krisen er sat mere fokus på at skære til og på indtjeningen i de lidt større sammensatte selskaber. Det lader også til at være tilfældet i selskaber, som har dokumentar som biaktivitet.

³ Deloitte, Sundhedstilstanden i dansk spillefilmsproduktion, 2013 (rapport for DFI og Producentforeningen)

Figur 25: Analyse af sundhedstilstanden i selskaber med dokumentar som biaktivitet, 2012

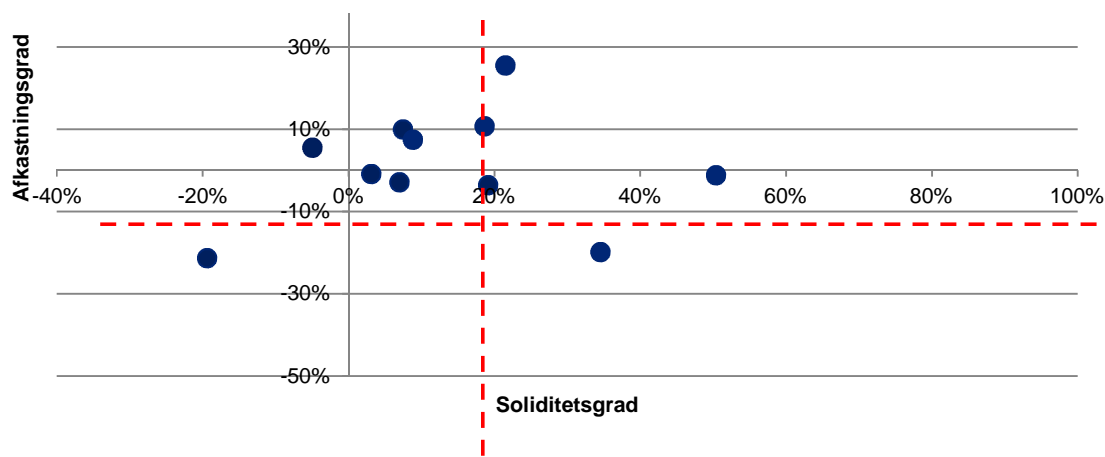


Kilde: Deloitte pba. regnskabsanalyse

Noter:

1. Analysen indeholder udelukkende selskaber, der har indrapporteret regnskab.
2. Et selskab ligger udenfor figurområdet

Figur 26: Analyse af sundhedstilstanden i selskaber med dokumentar som biaktivitet, 2009



Kilde: Deloitte pba. regnskabsanalyse

Noter:

1. Analysen indeholder udelukkende selskaber, der har indrapporteret regnskab.

Faktorer der påvirker sundhedstilstanden – spiller støtteprocenten en rolle?

Det er ikke muligt præcist at afdække de faktorer, der på tværs af selskaber har påvirket sundhedstilstanden til det bedre, og om for eksempel DFI's forhøjelse af støtteprocenten i indeværende filmforligsperiode har haft nogen økonomisk betydning i det enkelte selskab. I mange tilfælde vil faktorer, der er særlige for det enkelte selskab, være forklaringen på, hvordan sundhedstilstanden er.

Det er sandsynligt, at en faktor, nemlig økonomistyringen internt i virksomhederne, har haft betydning for, at økonomien er bedret i de større selskaber, hvor dokumentar er en biaktivitet. Det var en af observationerne i analysen af spillefilmsselskaberne. I selskaberne, der har dokumentar som hovedaktivitet, tyder interview også på, at man styrer økonomien hårdt for at holde virksomheden kørende. Bl.a. søger producenterne at generere de indtægter, man kan i selve produktionen, herunder den budgetusikkerhedsmargin som kan udgøre op til 10 procent af budgettet. Den kan producenterne beholde såfremt budgettet holder, og det er en indtægt, som producenterne dermed kan opnå og som kan bidrage til at producentens investering kommer hjem.

Det er dog sandsynligt, at en højere støtteprocent kan spille ind på sundhedstilstanden. Det kommer dog an på, hvordan en lavere støtteprocent vil slå igennem:

Hvis DFI's støtte kan erstattes med anden ekstern finansiering, påvirker støtteprocenten næppe sundhedstilstanden. Analysen i det sidste kapitel tyder på, at producenter har været i stand til at hente finansiering andre steder, bl.a. i udlandet, når budgettet har krævet det.

Hvis DFI's støtte ikke kan erstattes med anden ekstern finansiering, og producenten derfor må tage en større egeninvest, så kan støtten påvirke sundhedstilstanden. I den situation hvor egeninvesten er større på grund af mindre DFI-støtte og måske højere budgetter, og filmen samtidig ikke kan generere indtægter, vil det betyde, at selskabet kan risikere at skulle dække en større del af produktionsudgiften. Det vil belaste selskabets resultatskabelse. Det kan potentielt udhule det enkelte selskabs økonomi, hvis et projekt på den måde efterlader et økonomisk hul i virksomheden. Så kan den næste investering i udvikling af det næste projekt ikke foretages.

Vi skal vende tilbage til dette spørgsmål om risikoen for, at en sårbar projektøkonomi potentielt kan underminere selskaberne langsomt. Lige nu er der dog ikke noget, der tyder på, at et stort antal af de tilbageværende aktive selskaber er i farezonen.

6. Styrker og svagheder ved dansk dokumentarfilmproduktion

Selskaberne har udfordringer med forretningsmodellen, med finansieringen og med distributionen, der betyder at økonomien er skrøbelig og ikke kan give basis for større overskud og vækst. Forretningsmodellen er baseret på projekter, der kan finansieres, og giver få andre muligheder for at skabe andre indtægtsstrømme. Finansieringen er nogle gange en yderst vanskelig flerfaset proces, der kræver et meget stort arbejde for, at et stort antal finansieringspartnere kommer om bord. Distributionen giver indtil videre meget få indtægter, som producenterne ikke rigtig budgetterer med. Samlet er der generelt en beskedent vækst på området, og der er indbyggede hindringer for, at området kan opnå en mere stabil og bæredygtig økonomi og vokse.

I dette kapitel sættes fokus på producenternes oplevelse af deres økonomiske situation og forretningsmuligheder. Der fokuseres på producenternes udfordringer og dilemmaer i forhold til fire temaer: forretningsmodellen, finansieringen af projekter, distribution og eftersalg og de fremtidige vækstmuligheder.

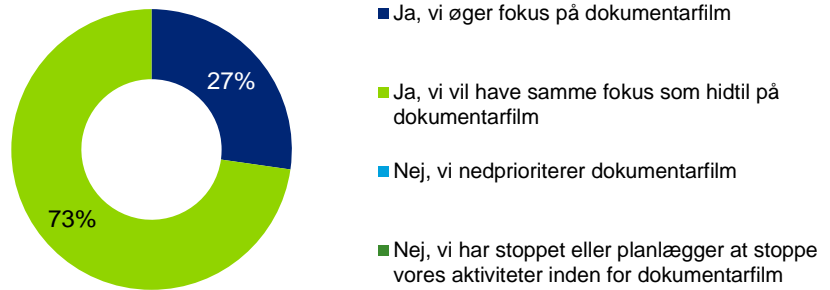
Sidst i kapitlet samles op på styrker, svagheder og udfordringer og muligheder, som kendetegner dansk dokumentarfilmproduktion.

Kapitlet baseres dels på spørgeskemaundersøgelsen, som Deloitte har gennemført med producenter samt personlige interviews med ni producenter. I bilaget til rapporten er spørgeskemaundersøgelsen og interviewundersøgelsen nærmere beskrevet.

6.1. Selskabernes udfordringer

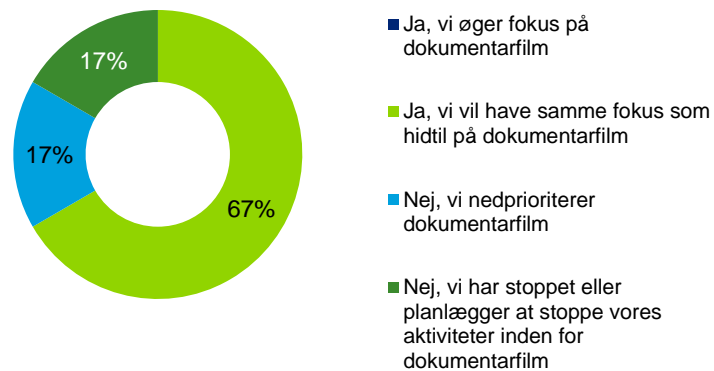
Det overordnede billede er, at der ikke er tegn på, at mange selskaber vil neddrokke aktiviteter på dokumentarområdet. Flertallet af selskaberne ser fortsat dokumentarområdet, som en del af deres virksomheds strategi, jf. figur 27 og 28.

Figur 27: Er dokumentarfilmproduktion stadig en del af selskabets strategi? Selskaber med dokumentarfilm som hovedaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/11

Figur 28: Er dokumentarfilmproduktion stadig en del af selskabets strategi? Selskaber med dokumentarfilm som biaktivitet.

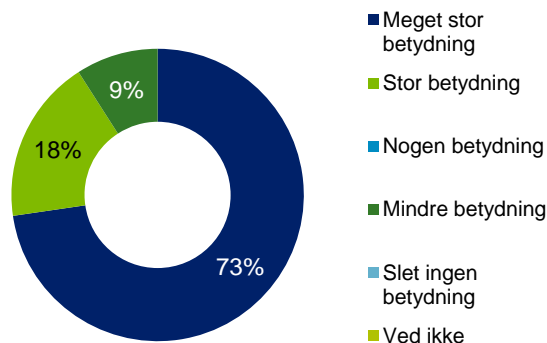


Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/6

Blandt selskaberne, som har dokumentar som hovedområde, er der ingen, der angiver, at de vil nedprioritere området. Blandt selskaber, hvor dokumentar er en biaktivitet, er besvarelsen mere blandet, og den kan tyde på, at flere vil "sive" fra området og neddrose aktiviteterne.

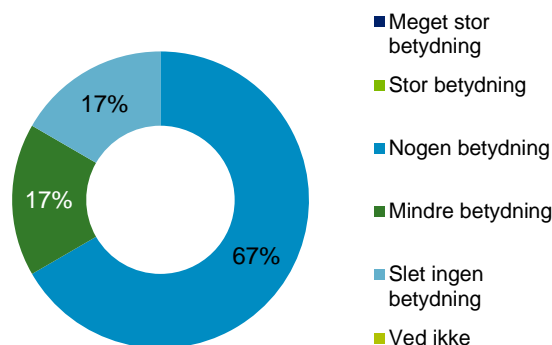
Der er således også stor forskel på, hvordan producenterne ser på området i forhold til deres forretning, jf. figur 29 og 30.

Figur 29: Dokumentarfilmproduktionens betydning for virksomhedens evne til at skabe indtægter, give overskud og dermed eksistere. Selskaber med dokumentarfilmproduktion som hovedaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/11

Figur 30: Dokumentarfilmproduktionens betydning for virksomhedens evne til at skabe indtægter, give overskud og dermed eksistere. Selskaber med dokumentarfilmproduktion som biaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/6

Ikke overraskende angiver ni ud af ti producenter med dokumentar som hovedaktivitet, at dokumentarproduktion har meget stor eller stor betydning for virksomhedens økonomi. For producenter, der har dokumentar som biaktivitet, er det anderledes. Her angiver 2/3, at dokumentarfilmproduktion har nogen betydning, mens 1/3 angiver, at dokumentar slet ingen eller mindre betydning har.

I det følgende analyseres selskabernes udfordringer i forhold til forretningsmodellen, finansieringen, distributionen og vækstmuligheder.

Forretningsmodellen

Det er den eksterne finansiering til at udvikle og producere dokumentarfilm, der udgør det reelle økonomiske grundlag for flertallet af dokumentarselskaberne, der har dokumentar som hovedaktivitet. Det skyldes, at selskaberne i begrænset omfang har indtægter fra distribution og eftersalg af filmene, rettigheder eller fra andre indtægtskilder.

Såfremt producenten kan opnå en god ekstern finansiering til sine projekter, så egeninvesteringen er beskedne, kan producenten potentielt hente et overskud på filmen og styrke sin økonomi i selskabet gennem projekterne. Hvis der ikke er overskud, udhules økonomien i selskabet langsomt, når der ikke er andre indtægter i selskabet.

Problemstillingen

Problemstillingen ved forretningsmodellen i flertallet af selskaber er, at virksomhedens økonomi i vidt omfang står og falder med projektøkonomien for den enkelte film og i den portefølje af projekter, som producenten eventuelt har. Der er i forretningsmodel tilsyneladende få muligheder for at generere andre indtægter, der kan stabilisere virksomhedens indtægter og dermed økonomi.

Da indtægter fra distribution og eftersalg ofte er meget beskedne og ofte falder langt senere, bliver det en hovedprioritet at opnå en gunstig finansiering for at få en god projektøkonomi og minimere risikoen for at få et hul i virksomhedens økonomi. Det er også vedvarende finansiering, som sikrer en vis likviditet til at iværksætte udviklingen af det næste projekt. Som en producent udtrykker det:

"I dokumentarbranchen investerer man for at have muligheden for produktion. Den selskabsmæssige overlevelse bliver således betinget af, at du til stadighed kan opretholde en stor produktionsmængde - ikke kvaliteten af det, du producerer. Det giver ikke et sundt produktionsklima."

En anden producent udtrykker perspektiverne for dokumentarselskaberne mere pessimistisk:

"Det generelle problem er at vi ikke kan generere overskud, hvorfor vi er nødt til at reducere antallet af ansatte og på længere sigt lukke ned."

Hvad gør selskaberne?

Det er den vedvarende udvikling og produktion, der kan finansieres, som kan holde virksomheden kørende. Der skal udvikles nye projekter for at holde forretningen kørende og skabe ny finansiering og likviditet.

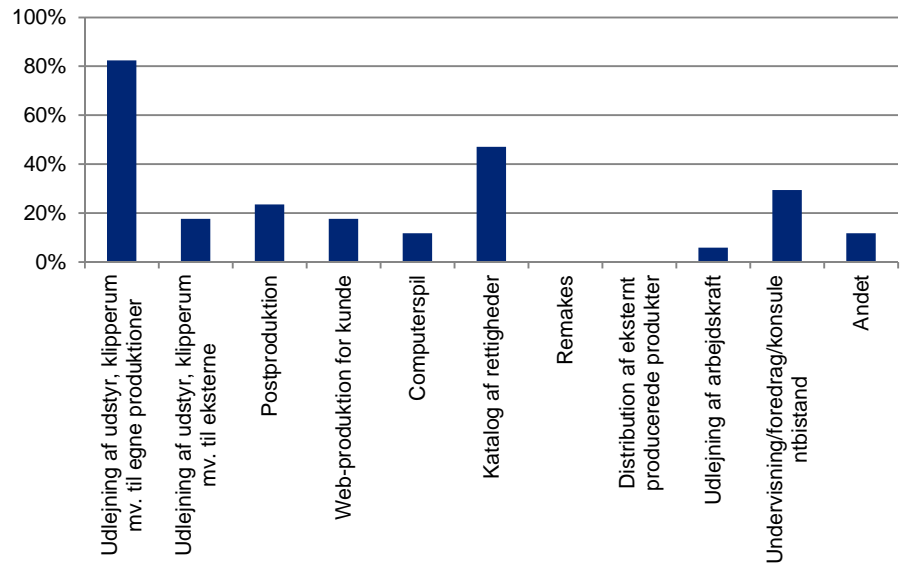
Producenten kan derudover have visse indtægter i selve produktionen, for eksempel udstyrsleje, og mange producenter går også målrettet efter at be-

holde den budgetusikkerhedsmargen på op til 10 procent, som må indgå i ansøgninger til DFI.

Som det fremgår af figur 31 har næsten alle producenter indtægter fra udlejning af udstyr, klipperum mv. I mindre omfang har producenterne indtægter fra andre aktiviteter for eksempel rettigheder og undervisning.

Udlejningen kan ske til egne projekter og andres projekter. Producenter har således ifølge DFI's betingelser lov til at leje udstyret til sin egen produktion til såkaldt markedspris. Overheaden er producentens overskud fra lejen, som kan indgå som indtægt og bidrag til at dække egeninvesteringen. Det samme kan producenten gøre med et overhead fra producerhonorar og administrationshonorar.

Figur 31: Selskabernes øvrige indtægtskilder

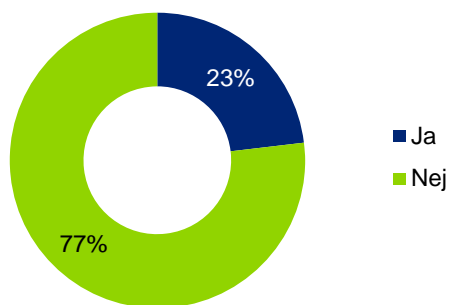


Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17

Flere producenter har i interview berettet, at for eksempel undervisning og konsulentbistand ved siden af deres filmproduktion er med til at sikre dem vigtige indtægter til virksomheden, så de kan opretholde en fast løn og betale for faste udgifter, som virksomheden har. Flere udtrykker nærmest, at virksomheden ikke kan løbe rundt med mindre, der også findes indtægter i andre aktiviteter.

Producenterne angiver i spørgeskemaundersøgelsen, at de kun i en mindre andel af projekterne henter deres investering hjem og opnår breakeven, jf. figur 32.

Figur 32: Er der opnået break-even på produktionen?



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter.
Note: Data fra 25 film indgår.

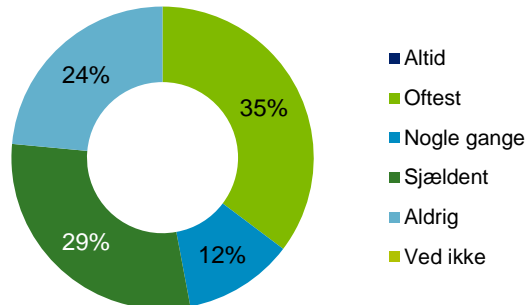
Resultatet skal dog tolkes med en vis forsigtighed, da det kun omfatter data fra 25 film, og dermed kan vi ikke med sikkerhed vide om det generelt er sådan, at det kun er hvert fjerde projekt, hvor producenten får sin investering hjem.

Hvis det er tilfældet, betyder det, at producenten kan risikere at lave et lille minus hver gang, som kan påvirke likviditet og økonomien i selskabet, fordi producenten må hive penge op af lommen for at få lavet filmen og måske også få den afsat.

Regnskabstallene, vi så i sidste kapitel, tyder dog på, at producenterne er gode til at styre økonomien og skabe sig ekstra indtægter, der holder virksomhedens resultat på et fornuftigt niveau.

Der er også indikationer på, at nogle producenter er i stand til at få finansieret produktionsomkostninger fuldstændigt. 35 procent angiver, at det sker hver gang. 12 procent angiver, at det sker nogle gange. Dog er det over 50 procent, der angiver, at det sker enten aldrig eller sjældent.

Figur 33: Får virksomheden typisk dækket den enkelte films samlede produktionsomkostninger i finansieringsprocessen gennem fuldstændig ekstern finansiering?



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17

Selskabernes modtræk i forhold til en projektbetinget og derfor ofte skrøbelig økonomi er at styre projektøkonomien og minimere udgifter til for eksempel husleje, løn og mindske andre faste omkostninger. Det ses også typisk, at selskaber justerer op og ned på virksomhedens aktivitetsniveau i takt med, at den eksterne projektfinansiering er til stede.

Det er opfattelsen, at dokumentarproduktion er risikobetonet på grund af den ofte spinkle økonomi, og fordi der kan være udefrakommende faktorer, der kan påvirke projektet. En producent udtrykker det på følgende vis:

"Et af de grundlæggende problemer for dokumentarproduktion er, at "risk" og "reward" ikke står i forhold til hinanden. Mange produktioner er højrisiko projekter, hvor udefrakommende faktorer til stadighed udfordrer projektet. Den mulige økonomiske gevinst ved disse projekter - eftersalg til tv, biodistribution, etc. - står sjældent i passende forhold til risikoen"

Dilemmaet

Det centrale dilemma set i et overordnet perspektiv er, at den typiske forretningsmodel indebærer, at selskaberne har en sårbar projektbaseret økonomi, der ikke giver basis for overskud og vækst. I værste fald kan projekter, der ikke giver virksomhederne tilstrækkeligt finansiering og indtægter, udhule selskabets økonomi. I bedste fald kan projekter få økonomien i selskabet til at balancere og give et mindre plus, der sikrer et tilstrækkeligt grundlag for at investere i nye projekter og dermed holde virksomheden kørende.

De begrænsede indtjenings- og vækstmuligheder kan også være forklaringen på, at større selskaber skærer dokumentaraktiviteter fra, fordi dokumentaraktiviteterne rummer en for stor risiko og ikke kan levere et fornuftigt afkast, men snarere koster virksomheden noget at have kørende.

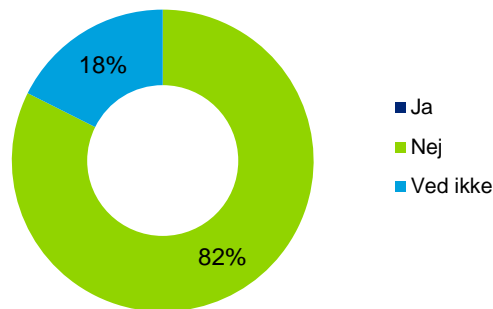
Finansieringen

Som det er fremgået er finansieringen kritisk for selskaberne. Ikke bare for økonomien i det enkelte projekt, men også for virksomhedens økonomi som helhed.

I særlig grad er den offentlige finansiering fra DFI og tv afgørende. Den er andelsmæssig stor, og den kan bidrage til, at det er nemmere at få tilsagn om finansiering andre steder fra. Hvis finansieringen fra DFI og tv er god kræves der mindre (top)finansiering fra andre kilder, og man er tættere på at kunne finansiere filmen fuld ud med eksterne midler.

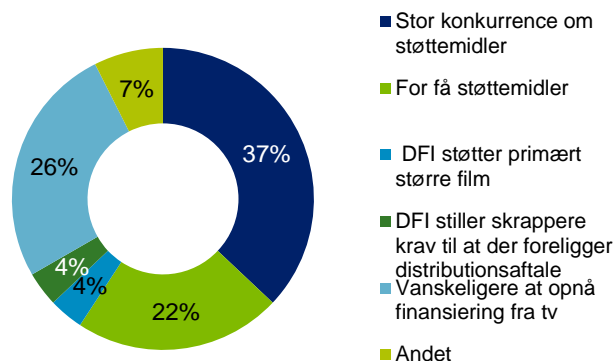
Som det fremgår af figur 34, opleves finansieringsprocessen blandt flertallet af respondenter ikke at være blevet lettere. Der peges på, at der er stor konkurrence om midlerne, at der er for få støttemidler, og at finansieringen fra tv er blevet vanskeligere at opnå.

Figur 34: Oplever du, at finansieringsprocessen er blevet lettere under den nuværende filmaftale (2011-14) sammenlignet med tidligere?



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17

Figur 35: Hvad er med til at gøre finansieringsprocessen vanskelig under den nuværende filmaftale?



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17

Problemstillingen i forbindelse med finansieringen

Den centrale problemstilling ved finansieringen er, at producenter skal håndtere en langstrakt, flerfaset og kompleks proces, som forstærkes og bliver mere kompleks af den måde, som finansieringen skal tilvejebringes på.

Det langstrakte og flerfasede drejer sig om, at filmprojekterne gennemløber forskellige faser fra førudvikling, til udvikling og til produktion. Producenten skal løbende sikre finansiering til den næste fase. Nogle gange skal der søges flere gange om mindre tilskud til udvikling.

Det komplekse handler om, at producenterne i nogle tilfælde skal hente finansiering fra mange kilder, især når det drejer sig om internationale film, for at kunne sætte i produktion. Der er i interview nævnt eksempler på, at der er 35 finansieringspartnere med ombord i en enkelt film.

Producenter, der er interviewet, har forskellige udlægninger af processen. Nogle producenter beskriver processen sådan, at de konstant er i udvikling af en film, hvor der skal skabes finansiering for hver fase, og efter filmen er produceret går jagten efter eftersalgssindtægter.

Andre beskriver det som om, at de nærmest allerede i udviklingen går i produktion, fordi der er et pres fra bl.a. tv-stationer om at se optagelser for at kunne vurdere projektet.

Flere rapporterer også om at andre finansieringskilder, bl.a. ministerier og fonde, der fungerer som vigtig topfinansiering er generelt blevet vanskeligere at få penge fra.

Hvad gør selskaberne?

Selskaberne lever med at være i de langstrakte og risikofyldte udviklingsforløb, hvor der løbende skal skaffes midler for at komme videre, og der kan opleves en "stop and go" i finansieringen, især i udviklingsfasen.

Selskaberne rapporterer om, at de ofte må tage en betydelig risiko selv og investere den likviditet og tid, der er til rådighed. Nogle producenter taler ligefrem om, at der reelt er en skyggeøkonomi, fordi økonomien i en film ikke kan bære, at producentens reelle investering kommer frem i "lyset", fordi det vil give producenten en alt for stor del af filmens investering. I stedet bliver der enten arbejdet gratis eller for en meget lav løn. Måske bliver de penge, der ikke tjenes til firmaet fra udviklingen i stedet tjent ved at undervise eller fra konsulentvirksomhed, så det er disse aktiviteter, der kan betale lønnen, mens filmen udvikles.

Selskaberne reagerer også ved at styre udviklingsbudgetter og den samlede projektøkonomi meget stramt, fordi det er fuldstændig nødvendigt for at undgå, at projekter får virksomhedens økonomi til at løbe af sporet.

Denne dynamik som udspringer af finansieringsvilkårene spiller i høj grad sammen med, hvordan produktionsvilkårene for dokumentarfilm er. Producenten kan i mange tilfælde ikke styre sine karakterer eller historie. Kombinationen af vanskelige finansieringsvilkår og produktioner, der ikke kan kontrolleres efter et manuskript og produktionsplan, giver nogle alvorlige udfordringer.

Der er dog også eksempler på selskaber, som søger at gå andre veje i forhold til langstrakte skridt for skridt-forløb og i stedet søger at bygge projekter op i "slates" og ved serieproduktion. Det kan give adgang til andre finansieringskilder og en bedre risikoafdækning.

Dilemmaet ved finansieringen

Vilkårene for finansieringen fra DFI, tv og andre på den ene side og de kreative produktionsvilkår på den anden er samlet sådan i mange projekter, at selskaberne er drevet ud i at operere med meget langvarige og usikre projektføløb. Det sker derfor med store risikomomenter for virksomheden, som betyder, at det er yderst vanskeligt at forudsige økonomi og indtægter. Processen er meget lidt "industrialiseret" eller "industrialiserbar", og det betyder, at det bidrager til, at det er meget vanskeligt at opbygge en stabil virksomhedsøkonomi omkring dokumentarproduktion.

Distributionen

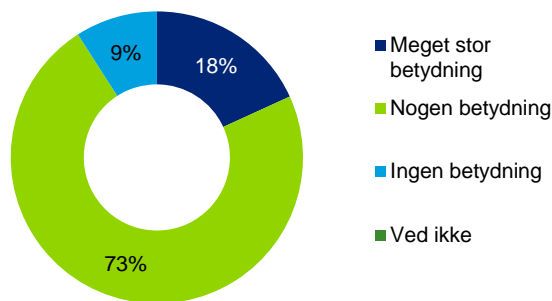
Selskaberne kan opnå indtægter fra eftersalg af filmene, som kan bidrage positivt til projektøkonomien og til virksomhedens økonomi.

Problemstillingen i forhold til distribution

Problemet er, at indtægter fra distribution og eftersalg er gennemgående og indtil videre yderst begrænsede.

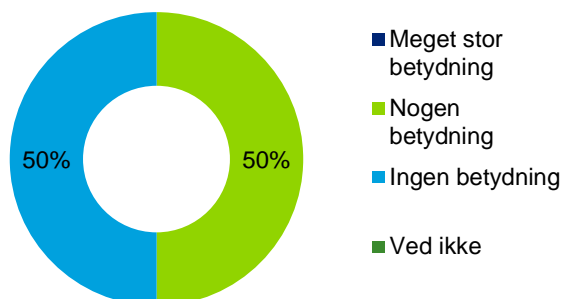
Blandt selskaber med dokumentar som hovedaktivitet angiver 18 procent, at indtægter fra eftersalg har meget stor betydning, jf. figur 36. 73 procent angiver, at det har nogen betydning. Blandt selskaber med dokumentar som en biaktivitet angiver 50 procent, at indtægter fra eftersalg har nogen betydning. En lige så stor andel, også 50 procent, angiver at indtægter ingen betydning har, jf. figur 37.

Figur 36: Hvor stor betydning har indtægterne fra eftersalget for virksomhedens økonomi? Selskaber med dokumentarfilmproduktion som hovedaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/11

Figur 37: Hvor stor betydning har indtægterne fra eftersalget for virksomhedens økonomi? Selskaber med dokumentarfilmproduktion som biaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/6

Disse besvarelser er med til at understrege billedet af, at økonomien i selskaberne grundlæggende er baseret på støtte og finansiering og ikke på distributionen og eftersalget af filmen.

Selskaberne er blevet bedt om i spørgeskemaundersøgelsen at oplyse indtægter fra eftersalg, som deres film har opnået. I tabel 3 er gengivet de tal for indtægter, som Deloitte har modtaget for i alt 15 film fra fem producenter. Det skal understreges, at disse tal for indtægter er eksempler og giver ikke et dækkende billede af, hvordan indtægterne reelt er.

Tabel 3: Indtægter fra dokumentarfilmproduktioner

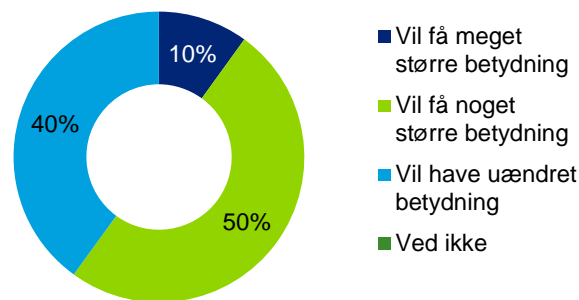
Producent	DVD	Biograf-distribution i DK	TV i DK	VOD i DK	TV/VOD/bio/DVD i udlandet	International salgsagent?
1						ca.200.000
2	3.000		Med i finans	5.000	2.000	Nej
3	Udgives først i 2014		Med i finans	3.000	5.000	Ja
4	Udgives først i 2014		Med i finans	3.000		Nej
5	Udgives først i 2014		Med i finans	15.000	Starter forår 2014	Ja
6	Meget lidt				500000	Dr sales
7	Meget lidt				60000	Dr sales
8	Meget lidt				70000	Dr sales
9	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ja
10	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	0 - 10.000 kr.	Ingen indtægter	Ja
11	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Nej
12	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	11.000-25.000 kr.		Ja
13	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	0 - 10.000 kr.	Ingen indtægter	Nej
14	11.000-25.000 kr.	Ingen indtægter	Ingen indtægter	0 - 10.000 kr.	51 - 100.000 kr.	Ja
15	Ingen indtægter	Ingen indtægter	Ingen indtægter	0 - 10.000 kr.	Ingen indtægter	Nej

Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/6

Såfremt eksemplerne i tabellen giver et retvisende billede, er de imidlertid en indikation på, hvor yderst beskedne indtægterne er. Indtægterne fra VOD ligger helt nede på 3.000 kr. I andre tilfælde mellem 0-10.000 kr. og i et tredje tilfælde på 15.000 kr. I interview er det bekræftet, at eftersalgsindtægter er små, og at VOD nogle gange kan give 10-15.000 kr. Det er også berettet, at nogle af de mest prisvindende og eksponerede danske dokumentarfilm samlet set har indtjent i størrelsesordenen 200.000-350.000 kr. i eftersalg fra hele verden.

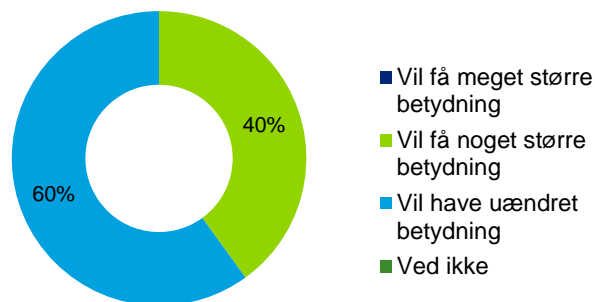
Når selskaberne er blevet bedt om at svare på, om eftersalg bliver vigtigt fremadrettet, afspejler deres svar tilsyneladende, om virksomhedens økonomi er mere eller mindre afhængig af dokumentarområdet. 50 procent af selskaberne med dokumentar som hovedaktivitet svarer, at de vil få nogen større betydning. 10 procent siger meget større betydning, 40 procent at det er uændret, jf. figur 38. Blandt producenterne med dokumentar som biaktivitet angiver flertallet, at eftersalget vil have uændret betydning, jf. figur 39.

Figur 38: Er det din forventning at indtægterne fra eftersalget frem over vil få større betydning for virksomhedens økonomi? Selskaber med dokumentarfilmproduktion som hovedaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/11

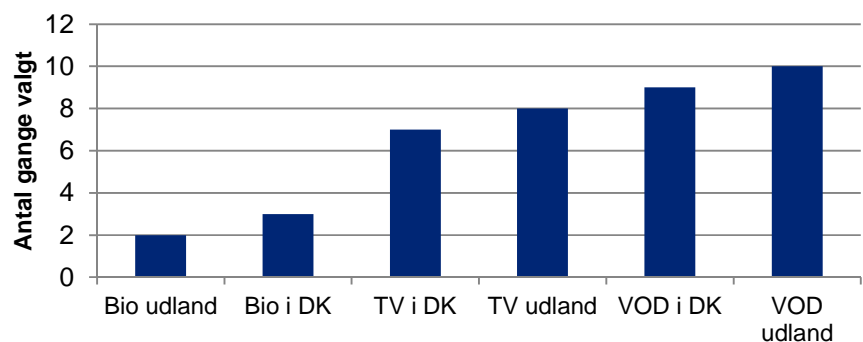
Figur 39: Er det din forventning at indtægterne fra eftersalget frem over vil få større betydning for virksomhedens økonomi? Selskaber med dokumentarfilmproduktion som biaktivitet.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17/6

Specifikt i forhold til typer af indtægter, der vil få betydning fremadrettet, ser flest størst muligheder i indtægter fra VOD i Danmark og fra VOD og tv i udlandet, jf. figur 40.

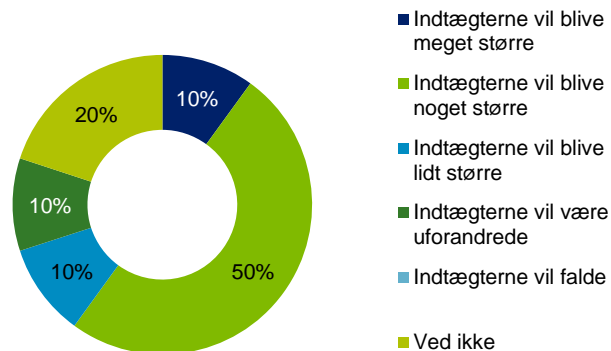
Figur 40: Hvilke distributionsindtægter ser du størst muligheder i fremover?



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17
 Note: Flere svar muligt

Som det fremgår af figur 41, er det næsten tre ud af fire, der vurderer, at indtægterne vil blive lidt større eller noget større. Der er således positive forventninger til, at VOD vil generere flere indtægter. I interview har nogle producenter understreget, at der er muligheder i VOD, som kan udnyttes mere professionelt, og som bør understøttes fra branchen og DFI.

Figur 41: Forventninger til VOD indtægter de næste fem år blandt alle selskaber.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmsproducenter. N=17

Hvad gør selskaberne?

Konsekvensen af at indtægterne er beskedne og meget vanskelige at forudsige betyder, at producenterne ikke rigtig indregner distributionsindtægter i filmens økonomi.

Det er imidlertid tydeligt, at der investeres tid og penge i at opnå indtægter for eksempel via festivaldeltagelse, samarbejde med salgsagenter, netværk mv. Mange producenter ser de samme tv-stationer som aftagere. Derfor er konkurrencen hård samtidig med, at offentlige tv-stationer rundt omkring er presede.

Nogle selskaber er begyndt meget tidligt at involvere specialiserede salgsagenter i filmens udvikling og også før filmen er produceret, bl.a. med henblik på at målrette at afsætte film til VOD i vigtige markeder. Der er dog en meget beskeden indsigt i VOD-markedet, som betegnes som umodent og et marked, som få reelt har indsigt i, bl.a. fordi data fra distributører ikke er tilgængelige.

Andre producenter ser muligheder i at opdyrke nye distributions- og salgsmuligheder i forhold til for eksempel interessegrupper og fonde, som kan give filmene mere solide indtægter. En sådan nichestrategi mod bestemte segmenter kan åbne andre finansieringsmuligheder.

Det er dog andre, der vurderer, at der kan være tale om endog en meget høj kontaktpris i forhold til at få små, marginale indtægter. Især sammenholdt

med hvad film, der faktisk kunne møde et publikum i biografen, kunne skabe af indtægter.

Dilemmaet

Selskaberne har indtil videre så beskedne eftersalgsindtægter fra de typiske dokumentarfilm, at de reelt ikke kan være en del af filmens samlede projektøkonomi. Filmene distribueres via tv-stationer og til dels via VOD-kanaler og ser ud til i mange tilfælde at operere i samme købers marked.

Nogle selskaber eksperimenterer dog med andre strategier for at skabe større indtægter og ønsker bl.a. at gå nye veje for at udvide filmenes muligheder for at skabe indtægter.

Vækstmuligheder

Undersøgelsen peger samlet set i retning af, at selskaberne oplever en beskeden vækst, og der er i mange selskaber reduceret i aktiviteterne på dokumentarområdet.

Problemstillingen i forhold til vækst

Der er reelt få forretningsmæssige vækstmuligheder på dokumentarområdet, givet de nuværende rammer og den typiske måde at lave og distribuere dokumentarfilm på.

Der er få indtægter i produktion og fra distribution. Projektøkonomien er i begrænset omfang skalerbar, fordi risikoen bliver for høj. De nuværende rammer, bl.a. støttemuligheder, muliggør ikke større satsninger.

Interview tyder også på, at der eksisterer et andet slags "vækstloft", som har at gøre med, at der er en kapacitetsgrænse hos selskabets producent, som selskabet i øvrigt ofte står og falder med. Disse selskaber er reelt "enmands-selskaber" frem for "virksomheder".

Hvad gør selskaberne?

Flertallet af selskaber vælger et vist konservativt aktivitetsniveau, hvor projekterne kan overskues, og selskabet er sikret en vis indtægtsstrøm. For flere selskaber betyder det, at man løbende opererer med en porteføljestørrelse på 5-8 projekter i forskellige stadier.

Få selskaber overvejer at løfte virksomheden i skala med flere producenter og ansatte, primært fordi risikoen herved vil være stor.

Enkelte selskaber har overvejelser om at iværksætte andre aktiviteter, der kan betyde, at selskaber vil tjene penge.

Dilemmaet

Vækstmulighederne i selskaberne er begrænsede og understøttes ikke effektivt med de givne rammer, hvor skalaen er lille, og hvor producenter også er

tilbageholdende med at udvikle selskaberne fra enmandsselskaber til lidt større "virksomheder".

6.2. SWOT af dansk dokumentarproduktion

Spørgsmålet er, om den danske model på dokumentarområdet er i krise eller ej? Og hvilke muligheder, der tegner sig for den nuværende model?

Der er visse tegn på krise. Der er et relativt stort antal større og bredere selskaber, der har opgivet eller neddrojet aktiviteter på dokumentarområdet. Der er også eksempler på, at større og mindre selskaber, der kun har haft fokus på dokumentarområdet, har lukket deres dokumentaraktiviteter og selskabet.

Der er også gjort observationer om, at de tilbageværende mindre dokumentarselskaber kan være "låst" i en projektøkonomi, hvor det ikke er muligt at skabe et overskud og skalere virksomheden. Der er beskedne muligheder for at skabe indtægter fra salg, og selskaberne rammer et "vækstloft", fordi risikoen bliver for stor ved en skalering af virksomheden. Det spiller også ind på vækstmulighederne, at der er kapacitetsbegrænsninger hos producenten, der typisk er selskabets primus motor.

Da det virksomhedsmæssig er forbundet med store risici at producere langstrakte, usikre projekter, kan det afholde andre, stærkere virksomheder fra at gå ind i dokumentarområdet under de eksisterende støttevilkår og rammevilkår i øvrigt.

Samtidig er der dog også i undersøgelsen peget på og identificeret muligheder for dansk dokumentar via nye måder at skabe finansiering på og arbejde med salg og distribution.

Som opsamling på undersøgelsen er der sammenstillet en SWOT over dansk dokumentarfilmproduktion. SWOT'en kan tjene til at inspirere en debat om rammevilkårene for dokumentarfilmselskaberne i Danmark, og hvorledes evt. styrker kan anvendes i forhold til at realisere muligheder for selskaberne og imødegå trusler.

En SWOT er som bekendt et strategiværktøj til at sammenfatte styrker, svagheder, muligheder og trusler som en virksomhed, institution eller et bredere defineret område – i dette tilfælde dansk dokumentarfilmproduktion – har.

En SWOT laves i forhold til konkrete målsætninger og laves på baggrund af analyser af interne og eksterne faktorer, der har betydning for, om en virksomhed eller institution kan opnå sine målsætninger. SWOT fastlægger såle-

des dels interne faktorer, det er styrker og svagheder, dels eksterne faktorer som er trusler og muligheder.

Udgangspunktet for den udarbejdede SWOT for dansk dokumentarproduktion er en målsætning om, at der skal skabes en bæredygtig virksomhedsøkonomi i dokumentarselskaberne. De faktorer, der vedrører aktørerne i dansk dokumentarfilmproduktion, er betragtet som interne faktorer. Det er inklusive det gældende danske støttesystem. De eksterne faktorer er bl.a. markeds- og finansieringsforhold i øvrigt.

SWOT'en, der præsenteres i figur 42 neden for og gennemgås efterfølgende, opsamler elementer fra den foregående analyse og fremhæver også andre specifikke input fra interview og analysen i øvrigt.

Figur 42: SWOT af dansk dokumentarfilmproduktion

	STYRKER	SVAGHEDER
Interne faktorer	<ul style="list-style-type: none"> Professionalisme og globale netværk blandt erfarne producenter Kreativt talent til at ramme samfundsmæssigt vedkommende <i>issues</i> i projekter Fleksibilitet og low cost kultur blandt producenter og projektselskaber Iværksætter <i>drive</i> blandt producenter Et relativt stabilt støttesystem med et partnerskab mellem DFI og tv 	<ul style="list-style-type: none"> Små projektselskaber med skrøbelig økonomi, som udviklingsmæssigt er "låst" i en projektøkonomi Vigende aktiviteter blandt større selskaber, der har forretningsudviklingskompetencer Virksomhedsøkonomisk sårbarhed i forhold til vedvarende højt risikoniveau i enkeltprojekter Selskaber, der er "båret" af enkeltpersoner og står og falder med dem Beskeden, "drypvis" udviklingsfinansiering Begrænsninger i støtte i forhold til at skabe større film og/eller skaløkonomi
Eksterne faktorer	<ul style="list-style-type: none"> Efterspørgsel hos internationale nichegrupper (fonde, interessegrupper mv.) International slatefinansiering, serier mv., der giver mulighed for bedre økonomi og risikoafdækning Distribution via og indtægter fra VOD-platforme Større udviklingsarbejde i filmens opstart om markeds- og finansieringsmuligheder Inddragelse af professionelle salgsgenter og partnere tidligt, især ift. nye platforme Differentiering i udbud, herunder udvikling af film med publikumspotentiale rettet mod det danske og det udenlandske marked 	<ul style="list-style-type: none"> Begrænsede indtægtskilder fra produktion og salg og hårdere konkurrence/svære vilkår i forbindelse med fondsfinansiering og international tv-finansiering Tv's stigende krav om flere rettigheder i forhold til digital visning Begrænsede erfaringer med og ulige forhandlingsposition i umodent VOD-marked Afgivelse af rettigheder til DFI i forbindelse med distribution til undervisningsformål kan mindske incitament til rettighedsudnyttelse og evt. kommercielle muligheder i undervisningsmarkedet
	MULIGHEDER	TRUSLER

Kilde: Deloitte

Styrker

Der fremhæves, at **professionalisme** blandt selskaberne er en styrke, og den har været tiltagende. Det er bl.a. professionalisme i forhold til at styre komplekse projekter med mange finansielle partnere som fremhæves.

En anden styrke, der fremhæves, er det **kreative talent** hos producenter og instruktører til at ramme og formidle vedkommende samfundsmæssigt relevante temaer og problemstillinger, der kan interessere et publikum, især på public servicekanaler.

Det må ligeledes betegnes som en karakteristisk styrke, at selskaberne er **fleksible** i forhold til projektmuligheder og har en *low cost* kultur, hvor der bliver holdt igen med lønninger for at realisere projekter.

Det er også markant at trods de hårde økonomiske odds med meget lille udsigt til at få en gevinst er der en stærk **iværksætterlyst**. Det bevirker, at der løbende sker en fornyelse, og at konkurrencen er stærk.

Det **danske støttesystem** er unikt og giver producenter – trods hård konkurrence om midler - muligheder for at mindske deres risiko betragteligt uden at der for eksempel stille krav om publikumspotentiale i projekter. Partnerskabet

mellem DFI og tv, som nogle i interview har betegnet et "tvangsægteskab", fremhæves som et positivt træk ved støttesystemer. Tv's involvering sikrer, at der kommer publikumsøjne på projekter. Samtidig balancerer det en evt. magtkoncentration hos DFI, som flere producenter peger på, er godt at få en modvægt til.

Svagheder

Det er potentielt en svaghed, at selskaber er **små og har en skrøbelig økonomi**, og de ser ud til at være låst udviklingsmæssigt i en projektøkonomi. Virksomhedens overlevelse er betinget af det næste projekt.

Større selskaber med forretningsmæssige kompetencer og en større robusthed trækker sig og opgiver dokumentarområdet, og det kan indebære, at der ikke udvikles nye forretningsmæssige muligheder, som kan bidrage til at inspirere andre til nye forretningsmodeller.

Det høje risikoniveau i enkeltprojekter uden udsigt til gevinst forstærker den økonomiske sårbarhed i virksomhederne. Det vil potentielt afholde andre virksomheder fra at investere i dokumentarområdet.

Selskaberne er **båret af og afhængige af enkeltpersoner**, og dermed vil selskaberne i mange tilfælde stå og falde med disse personer.

Udviklingsfinansieringen ydes i relativt beskedent omfang og nogle gange ad flere omgange. Denne form for finansiering matcher ikke godt de krav, som producenter har og kan ligeledes medvirke til at forlænge projekter og være årsag til en "stop and go".

Begrænsninger i støtten til dokumentarprojekter som er på størrelse med spillefilm hindrer at der produceres andre typer og publikumsrettede dokumentarfilm, der kan skabe indtægter i for eksempel biografen.

Muligheder

Vurderes udefrakommende faktorer, er der potentielt muligheder, som danske selskaber kan forfølge.

Der er potentielt muligheder for danske producenter i at gå andre veje i forhold til at finansiere og distribuere dokumentarfilm, og som adskiller sig fra den traditionelle tv-distribution. Der kan således være muligheder for at målrette salgsarbejdet mod **efterspørgslen hos særlige internationale nichegrupper** og de fonde og interessegrupper som arbejder for eller støtter disse gruppers sag. Det er bl.a. et spørgsmål om at analysere på hvilke markedsmuligheder en film har ved siden af den traditionelle brede distribution på tv.

Ligeledes fremhæves engagementer med finansiering til flere film, gennem **slate finansiering eller finansiering til serier** som en mulighed, hvor selskaber kan mindske risikoen ved en økonomi baseret på enkeltprojekter.

Distribution via VOD er en forholdsvis ny distributions- og indtægtsmulighed, som hidtil har givet begrænsede indtægter, men som potentielt kan udnyttes endnu bedre, hvis VOD-platforme kan gøres interesserede i projekter.

Nogle nye markedsmuligheder kan udnyttes, hvis danske producenter i højere grad og tidligere i projektforløb **samarbejder med professionelle salgsganter og internationale partnere** om at vurdere på markedspotentialet for den enkelte film.

En forudsætning for at kunne gribe markedsmuligheder og etablere samarbejde med partnere er, at der meget tidligere og **allerede i udviklingsfasen af filmen skal arbejdes med at vurdere filmens markeds- og finansieringsmuligheder.**

Det er også muligheder i, at der i højere grad arbejdes med **andre typer dokumentarfilm som har et publikumspotentiale**, og hvor dokumentar på samme måde som nogle spillefilm har et publikum i sigte. Det kan potentielt bringe selskaber ud af en projektøkonomi, der alene er økonomisk baseret på ekstern finansiering. Det forudsætter dog stadig støtte, der kan understøtte denne type projekter.

Trusler

Der er en række udefrakommende trusler, som knytter sig til indtægter og rettigheder, og som påvirker bæredygtigheden i selskabernes økonomi.

Det er, som vi har set, oftest **meget beskedne indtægter som dokumentarfilm kan skabe** fra eftersalg, og samtidig er der en hårdere konkurrence om de traditionelle finansieringskilder, som for eksempel tv.

Producenter mødes endvidere med **stigende krav fra tv-stationer om visningsrettigheder til streamning** som kan mindske andre indtjeningsmuligheder

VOD-markedet er på nuværende tidspunkt umodent, og der er på nuværende tidspunkt **begrænsede erfaringer med VOD-plattformene**. Bl.a. mangler der viden om, hvilket publikum, der ser film på VOD, og hvilken pris, der er den rigtige for filmene. Producenter står i en **ulige forhandlingsposition** i forhold til disse distributører, der ikke vil dele oplysninger om bl.a. publikum.

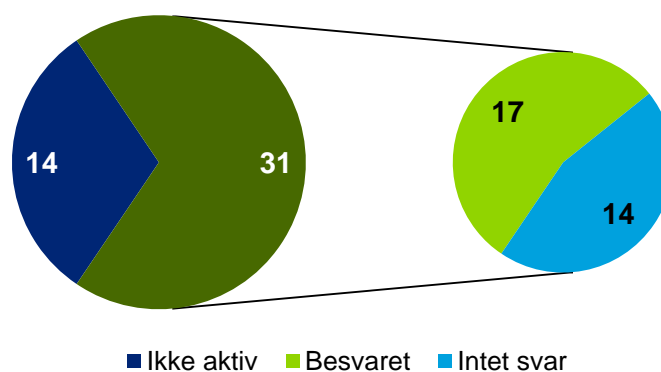
Producenter kan være **afskåret fra at udvikle nye markeder** forretningsmæssigt, for eksempel i forhold til distribution af film til undervisningsformål, når rettigheder til distributionen er afgivet til DFI i forbindelse med støttetilbelevningen.

Bilag

Dokumentation af spørgeskemaundersøgelsen

Deloitte har foretaget en spørgeskemaundersøgelse blandt danske dokumentarfilmproducenter, der i årene 2003-11 har produceret to eller flere dokumentarfilm med støtte fra DFI. Ud af totalpopulationen på 45 selskaber, der møder dette krav, er 31 stadig aktive dokumentarfilmproducenter, og det er lykkedes Deloitte at modtage svar fra 55 procent af de aktive producenter, svarende til 17 selskaber.

Figur 43: Respondentstatistik for spørgeskemaundersøgelse blandt dokumentarfilmproducenter.



Kilde: Deloitte spørgeskemaundersøgelse

Dokumentation af interviewundersøgelsen

Deloitte har foretaget en eksplorativ interviewundersøgelse med brug af en delvist struktureret interviewguide. Interviews er foretaget med følgende dokumentarfilmproducenter:

- Helle Faber, Made in Copenhagen
- Henrik Underbjerg, Radioator Film
- Mette Heide, Plus Pictures
- Signe Byrge, Final Cut for Real
- Ronnie Fridthjof, Frithjof Film
- Vibeke Vogel, Bullitt Film
- Lise Lense-Møller, Magic Hour Films
- Sigrid Dyekjær, Danish Documentary Production
- Sara Stockmann, Sonntag Pictures

Om Deloitte

Deloitte leverer ydelser indenfor Revision, Skat, Consulting og Financial Advisory til både offentlige og private virksomheder i en lang række brancher. Vores globale netværk med medlemsfirmaer i mere end 150 lande sikrer, at vi kan stille stærke kompetencer til rådighed og yde service af højeste kvalitet, når vi skal hjælpe vores kunder med at løse deres mest komplekse forretningsmæssige udfordringer. Deloitte's ca. 200.000 medarbejdere arbejder målrettet efter at sætte den højeste standard.

Deloitte Touche Tohmatsu Limited

Deloitte er en betegnelse for Deloitte Touche Tohmatsu Limited, der er et britisk selskab med begrænset ansvar, og dets netværk af medlemsfirmaer. Hvert medlemsfirma udgør en separat og uafhængig juridisk enhed. Vi henviser til www.deloitte.com/about for en udførlig beskrivelse af den juridiske struktur i Deloitte Touche Tohmatsu Limited og dets medlemsfirmaer.