



**INDTÆGTSANALYSE  
AF DANSKE  
SPILLEFILM**

**PREMIERE**

**2003/2007/2011**



## Indtægtsanalyse af danske spillefilm med premiere i hhv. 2003, 2007 og 2011

### 1. Hovedresultater fra analysen

Analysen indeholder resultater på baggrund af indtægtsdata<sup>1</sup> fra danske spillefilm med premiere i henholdsvis 2003, 2007 og 2011. Datagrundlaget består af i alt 63 spillefilm (21 spillefilm pr. år) og bygger på producenternes indsendte indtægtsopgørelser samt supplerende tal fra Danmarks Statistik og FAFID.

Formålet med analysen er at afdække fordelingen af filmenes indtægter mellem biografer, distributører og producenter. Der sættes særligt fokus på, hvorvidt der er sammenhæng mellem investering og risiko for navnlig distributørledet og producentledet. Alle tal er opgivet i 2013-prisniveau. På grund af afrundingsdifferencer og det bagvedlæggende data kan summer afvige med en decimal.

Nærværende papir omfatter således ikke som en nærmere analyse af biografernes omsætning og indtjening mv. Der henvises i denne forbindelse til analyse af "Den økonomiske udvikling for danske biografer 2008-2012" (foretaget af Dansk Regnskabsanalyse).

Dansk spillefilmsdata varierer generelt en del fra år til år, hvilket betyder at man bør udvise forsigtighed med at analysere udviklingen i data hen over årene 2003, 2007 og 2011. Analysen giver et billede af forholdene i indtægtsstrømme, men ikke nødvendigvis et retvisende billede af udviklingen over tid.

Hovedkonklusioner fra analysen:

- Filmlejens andel af den samlede billetomsætning – det vil sige fordelingen af billetindtægter mellem biografen og distributøren - er tilnærmelsesvis stabil i perioden.
- Størstedelen af den indtjente filmleje (fratrasket omkostninger) går til distributøren (64 %) og den resterende del til producenten (36 %).
- Distributøren når breakeven i 68 % af filmene, hvor producenten når breakeven i 30 % af filmene. Baseret på indtægter fra det danske marked alene, opnår distributøren breakeven i 67 % af filmene og producenten i 21 %. Baseret på de danske biografindtægter alene opnår distributøren breakeven i 37 % og producenten i 8 % af filmene.
- For at producenten opnår breakeven skal filmen generelt opnå et noget højere billetsalg, sammenlignet med distributøren. Først med et billetsalg over 260.000 opnår producenten breakeven for alle film. For distributøren gælder dette for film med billetsalg over 120.000.

<sup>1</sup> Alle indtægtsdata er uden moms.

Samlet set tegner resultaterne et billede af, at producenten har højere investeringer end distributøren, samtidig med, at producenten har langt flere underskud end overskud. Producenten ser samlet set ud til at bære den største investeringsbyrde i forhold til distributøren, uden at få tilsvarende i afkast.

## 2. Indtægtsfordelingen mellem biografer og distributører

Filmlejen, i procent af den samlede billetindtægt, har været tilnærmelsesvis stabil på henholdsvis 49 % (2003), 43 % (2007) og 45 % (2011)<sup>2</sup>.

Det har desværre ikke været muligt at indhente data vedrørende biografernes omkostninger og derved nærme sig et billede af nettoindtægterne fra billetsalget. Som nævnt ovenfor henvises til analyse fra Dansk Regnskabsanalyse.

## 3. Indtægtsfordelingen mellem distributører og producenter

Tabel 1 er en gennemgang af, hvordan filmlejen fra biografen tillægges DFI-lanceringsstøtte og fratrækkes omkostninger, for at komme frem til det indtægtsgrundlag, som fordeles mellem producenten og distributøren. For ikke at forveksle producentens og distributørens indtægter med filmens samlede billetindtægter betegnes de to aktørers indtægtsgrundlag "Den lille billetkrone".

Tabel 1. Danske biografindtægter for distributører og producenter pr. film, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Filmlejen	3,3	3,3	3,3	3,3
DFI lanceringsstøtte	0,7	0,7	0,6	0,6
Omkostninger til lancering mv.	-2,4	-2,4	-1,8	-2,2
<b>Den lille billetkrone</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>

Den lille billetkrone fordeles dels til distributøren, i form af distributionsvederlag og dækning af minimumsgarantien, og dels til producenten med det resterende overskud.

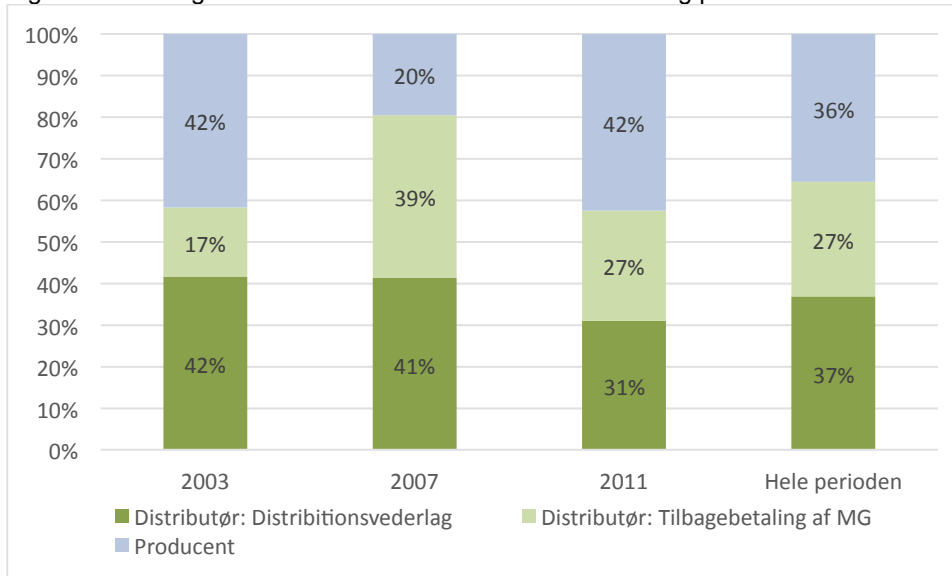
I tabel 2 og figur 1. vises fordelingen af den lille billetkrone mellem distributøren og producenten. Samlet set for alle 3 år får distributøren 64 % og producenten 36 %.

Tabel 2. Fordeling af den lille billetkrone pr. film, mio. DKK

	2003	2007	2011	Hele perioden
Producent	0,7	0,3	0,9	0,6
Distributør: Distributionsvederlag	0,7	0,6	0,7	0,7
Distributør: Tilbagebetaling af MG	0,3	0,6	0,6	0,5
<b>Den lille billetkrone</b>	<b>1,6</b>	<b>1,6</b>	<b>2,1</b>	<b>1,8</b>

<sup>2</sup> Danmark Statistiks opgørelse af filmlejen viser at den i perioden 2008 – 2012 har været stabil omkring 44 %, for danske spillefilm.

Figur 1. Fordeling af den lille billetkrone mellem distributør og producent



#### 4. Investering og afkast i forhold til de samlede filmindtægter

Dette afsnit gennemgår, hvordan distributørens og producentens samlede investering i filmen udmunder sig i enten overskud eller underskud for de to markedsaktører.

Afsnittet ser i første omgang på den samlede investering sat i forhold til de samlede indtægter, undersøgelsens film har kunnet generere til henholdsvis producentledet og distributørledet. De samlede indtægter omfatter alle indtægter fra "den lille billetkrone", det fysiske og elektroniske videomarked, pay-tv og udenlandske indtægter.

I tabel 3a og 3b ser man, at producentledet investerer mere pr. film og i gennemsnit får et negativt afkast i form af underskud, hvorimod distributørledets investering i gennemsnit investerer mindre og opnår et positivt afkast.

Tabel 3a. Producentens investering og afkast pr. film, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Investering	4,2	4,2	3,4	3,9
Indtægter	3,6	1,5	2,1	2,4
<b>Overskud/underskud</b>	<b>-0,5</b>	<b>-2,7</b>	<b>-1,3</b>	<b>-1,5</b>

Tabel 3b. Distributørens investering og afkast pr. film, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Investering DK	1,6	2,0	1,5	1,7
Investering UDLAND <sup>3</sup>	0,7	0,4	0,1	0,4
Indtægter	4,1	3,1	2,7	3,3
<b>Overskud/underskud</b>	<b>1,7</b>	<b>0,8</b>	<b>1,1</b>	<b>1,2</b>

I tabel 4a og 4b gennemgås indtægterne fra de forskellige markeder, hvor de samlede indtægter svarer til indtægterne i tabel 3a og 3b.

Tabel 4a. Producentens samlede indtægter, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Indtægter BIO	0,7	0,3	0,9	0,6
Indtægter VIDEO	1,2	0,9	0,9	1,0
Indtægter TV	0,1	0,0	0,0	0,1
Indtægter UDLAND	2,1	0,4	0,6	1,0
Indtægter ANDRE	-0,4	-0,1	-0,3	-0,3
<b>Samlede indtægter</b>	<b>3,6</b>	<b>1,5</b>	<b>2,1</b>	<b>2,4</b>

Note: Andre indtægter består af indtægter samt omkostninger (eksempelvis på kreative royalties, revisor, tilbagebetaling til fonde mm.). "Indtægter VIDEO" består af indtægter fra fysisk salg samt VOD-markedet.

Tabel 4b. Distributørens samlede indtægter, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Indtægter BIO	0,9	1,3	1,2	1,1
Indtægter VIDEO	2,0	1,4	1,0	1,4
Indtægter UDLAND	1,2	0,5	0,4	0,7
<b>Samlede indtægter</b>	<b>4,1</b>	<b>3,1</b>	<b>2,7</b>	<b>3,3</b>

Note: Distributørens indtægter på hhv., biografmarkedet, videomarkedet og udlandsmarkedet indeholder både distributionsvederlag og tilbagebetaling af MG. "Indtægter VIDEO" består af indtægter fra fysisk salg samt VOD-markedet.

<sup>3</sup>23 ud af undersøgelsens 63 film havde udenlandsk investering fra dansk eller udenlandsk distributør/salgsagent. Her er den samlede udenlandske risikovillige kapital udregnet som et gennemsnit for alle undersøgte film.

## 5. Indtægter og afkast på det danske marked

Tabel 5 er en opsummering af investeringer og indtægter fra det danske marked (biografmarkedet, videomarkedet og tv-markedet) og viser hvorledes afkastet fordeles mellem distributør og producent.

Samlet set, har producenten et underskud baseret på indtægterne fra det danske marked alene og distributøren har i gennemsnit overskud.

Tabel 5. Total betragtning over det danske marked pr. film, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Investering fra producent og distributør	5,8	6,2	4,9	5,6
Indtægter fra det danske marked	4,8	3,9	4,0	4,2
<b>Overskud/underskud</b>	<b>-1,0</b>	<b>-2,4</b>	<b>-0,9</b>	<b>-1,4</b>
Fordelingen af overskud/underskud:				
<b>Producent</b>	<b>-2,2</b>	<b>-3,0</b>	<b>-1,6</b>	<b>-2,3</b>
<b>Distributør</b>	<b>1,2</b>	<b>0,7</b>	<b>0,7</b>	<b>0,9</b>

Note: Indtægter fra det danske marked indeholder indtægter fra biografmarkedet, videomarkedet og tv-markedet. Der tages kun udgangspunkt i den danske distributørs investering og ikke eventuelle udenlandske distributører eller salgsgenter.

I Tabel 6 ses fordelingen af afkastet, alene på baggrund af det danske biografmarked. Tabellen viser, at både producent og distributør i gennemsnit pr. film får underskud, hvis indtægterne alene var baseret på det danske billetsalg.

Tabel 6. Total betragtning over det danske biografmarked pr. film, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Investering fra producent og distributør	5,8	6,2	4,9	5,6
Indtægt fra det danske bio-marked	1,6	1,5	2,1	1,8
<b>Overskud/underskud</b>	<b>-4,2</b>	<b>-4,6</b>	<b>-2,8</b>	<b>-3,9</b>
Fordelingen af overskud/underskud:				
<b>Producent</b>	<b>-3,5</b>	<b>-3,9</b>	<b>-2,5</b>	<b>-3,3</b>
<b>Distributør</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,7</b>	<b>-0,3</b>	<b>-0,6</b>

Note: Der tages kun udgangspunkt i den danske distributørs investering og ikke eventuelle udenlandske distributører eller salgsgenter.

## 6. Breakeven - sandsynligheden for at den risikovillige kapital tjenes hjem

"Breakeven" opnås når indtægterne er lig med eller overstiger den samlede investering. Distributøren eller producenten opnår således breakeven, når deres samlede indtægt overstiger deres samlede investering i filmen<sup>45</sup>.

I tabel 7a og 7b fremgår det, at distributøren når breakeven i 68 % af filmene, og producenten når breakeven i 30 % af filmene. Ser man på det danske marked isoleret er distributørens sandsynlighed for breakeven 67 %, mens den er 21 % for producenten. Ser man på det danske biografmarked alene reduceres sandsynligheden markant til 37 % for distributørleddet og blot 8 % for producentleddet.

Tabel 7a. Andel af film med breakeven for producenten

	2003	2007	2011	Hele perioden
Det danske bio-marked	14 %	0 %	10 %	8 %
Det danske marked	29 %	14 %	19 %	21 %
Det samlede marked	48 %	14 %	29 %	30 %

Tabel 7b. Andel af film med breakeven for distributøren

	2003	2007	2011	Hele perioden
Det danske bio-marked*	48 %	38 %	24 %	37 %
Det danske marked*	81 %	62 %	57 %	67 %
Det samlede marked	86 %	57 %	57 %	68 %

Note: \* Der tages kun udgangspunkt i den danske distributørs investering og ikke eventuelle udenlandske distributører eller salgsgenter. Derfor kan der være en højere andel film med breakeven på det danske marked end samlet, som i 2007.

For de film som opnår breakeven er overskuddet i forhold til den risikovillige kapital for henholdsvis producentleddet og distributørleddet stort set det samme. I absolutte kroner er producentens investering typisk højere end distributørens, men på grund af indtægtsfordelingen er nettofortjenesten stort set den samme:

Tabel 8a. Producentens overskud på investeringen i tilfælde med breakeven, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Investering	2,6	2,7	3,5	2,9
Indtægter	5,1	4,2	6,2	5,3
<b>Overskud</b>	<b>2,4</b>	<b>1,5</b>	<b>2,7</b>	<b>2,4</b>

<sup>4</sup> Producenten opnår breakeven når indtægterne overstiger den risikovillige kapital. Distributøren opnår breakeven når indtægterne fra distributionsvederlaget samt tilbagebetalingen af MG'en tilsammen overstiger den risikovillige kapital.

<sup>5</sup> Betingelserne omkring tilbagebetaling af distributørens minimumsgaranti sikrer at distributøren får hele sin MG tilbagebetalt inden producenten får udbetalt penge. Derfor lader det sig i praksis ikke gøre at producenten når breakeven uden distributøren når breakeven.

Tabel 8b. Distributørens overskud på investeringen i tilfælde med breakeven, DKK mio.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Investering	1,5	2,3	2,1	1,9
Indtægter	3,9	4,7	4,6	4,3
<b>Overskud</b>	<b>2,5</b>	<b>2,4</b>	<b>2,6</b>	<b>2,5</b>

I tabel 8c fremgår det at det procentvise overskud i film med breakeven, er en del lavere for producenten.

Tabel 8c. Det procentvise overskud på den samlede investering for film m. breakeven<sup>6</sup>.

	2003	2007	2011	Hele perioden
Producent	92 %	56 %	77 %	83 %
Distributør	167 %	104 %	124 %	132 %

### 7. Billetsalgets betydning for investering og afkast

Billetsalg har en direkte betydning for størrelsen på indtægten fra biografvinduet i form af filmleje og den efterfølgende fordeling af indtægter til distributører og producenter. I lyset af biografvinduets historiske store betydning for dansk films samlede markedspotentiale, er billetsalg nedenunder anvendt som indikator for filmens sandsynlighed for at nå breakeven for henholdsvis producenter og distributører.

De undersøgte film er således opdelt i kategorier efter billetsalg: lille (0 – 50.000) mellemstor (50.000 – 200.000) og stor (200.000 - ).

Det er tydeligt fra tabel 9a og 9b og figur 2a og 2b, at filmen skal opnå et højere niveau i billetsalg for, at producenten opnår breakeven, sammenlignet med distributøren. Det er navnlig karakteristisk, at producentens sandsynlighed for at nå breakeven for de mellemstore film er godt 20 %, mens den er godt 80 % for distributøren.

Først med et billetsalg på 260.000 opnår producenten breakeven for alle film mens det for distributøren gælder efter 120.000 billetter. Den stiplede linje i figur 2a og 2b angiver billetsalgsgrensen, hvorefter alle film opnår breakeven, for henholdsvis producent og distributør.

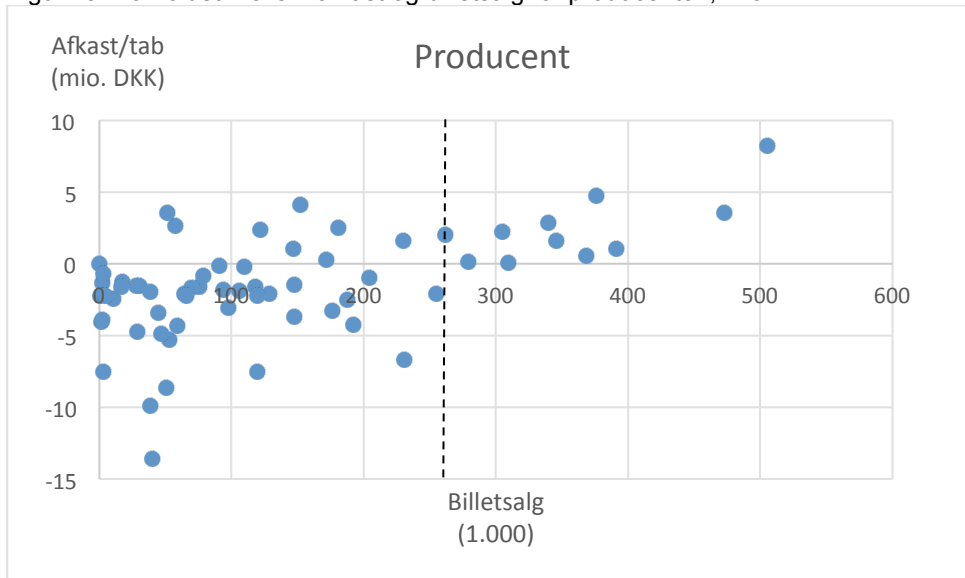
Tabel 9a. Andel af film med breakeven for producenten, fordelt efter billetsalg

	2003	2007	2011	Hele perioden
Lille	0 %	0 %	0 %	0 %
Mellemstor	42 %	0 %	29 %	24 %
Stor	100 %	50 %	100 %	80 %
<b>Samlet</b>	<b>48 %</b>	<b>14 %</b>	<b>29 %</b>	<b>30 %</b>

<sup>6</sup> Det procentvise overskud udregnes ud fra det samlede overskud sat i forhold til den samlede risikovillige kapital, for henholdsvis producenten og distributøren. For producenten drejer sig om 19 film og for distributøren om 42 film.



Figur 2a. Forholdet mellem afkast og billetsalg for producenten, mio. DKK

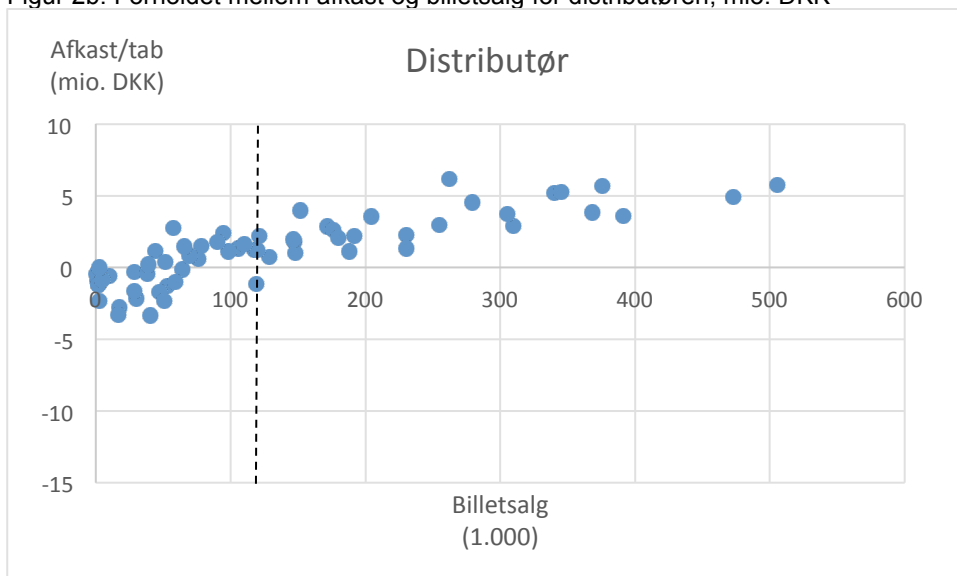


Note: Skæring med x-aksen angiver breakeven. Den stiplede linje angiver billetsalg hvorefter alle film opnår breakeven.

Tabel 9b. Andel af film med breakeven for distributøren, fordelt på billetsalg

	2003	2007	2011	Hele perioden
Lille	50 %	0 %	10 %	16 %
Mellemstor	92 %	60 %	100 %	83 %
Stor	100 %	100 %	100 %	100 %
<b>Samlet</b>	<b>86 %</b>	<b>57 %</b>	<b>57 %</b>	<b>68 %</b>

Figur 2b. Forholdet mellem afkast og billetsalg for distributøren, mio. DKK



Note: Skæring med x-aksen angiver breakeven. Den stiplede linje angiver billetsalg hvorefter alle film opnår breakeven.

## 8. Metode

Som nævnt tages der forbehold for, at dataindsamlingen bygges på enkelte år frem for hele perioden, og at der derfor kan være udsving i de enkelte år, som ikke er retvisende for hele perioden. Det var ikke muligt at indhente fuldstændige data for film med outright-salg, eksempelvis salg i udlandet. For film med premiere i 2011 kan der fortsat være et indtægtsforløb, som endnu ikke er rapporteret til DFI. Filmens indtægter følges i princippet i op til 5 år efter premieren. Alle indtægtsopgørelser er uden moms.

FAFID billetsalgsdata og BoxOffice-data bygger på top 30 lister fra de danske biografer. Der kan være en difference mellem producentens indtægtsopgørelse og FAFID data med hensyn til billetindtægter, pga. periodisering. Herudover vil film uden for top 30 listerne ikke indgå i FAFID-databasen. I praksis vurderes differencen mellem datakilderne ikke at have en relevant betydning for resultaterne<sup>7</sup>.

I notatet bruges desuden billetsalgsdata fra FAFID og Danmarks Statisk, som kan variere på grund af forskel i opgørelsesmetode. Differencen mellem kilderne vurderes dog ikke at have en betydning for resultaterne.

## Definitioner

Investering	Distributørens og producents investering består af den risikovillige kapital. Distributøren risikovillige kapital består af en minimumsgaranti som tilbagebetales i 0'te prioritet. Producentens risikovillige kapital består af en investering med mulighed for forrentning.
Distributør	Distributøren i den enkelte film kan dække over flere forskellige distributører og salgsagenter på henholdsvis biografmarkedet, videomarkedet og det udenlandske marked.
Filmleje	Filmleje fra biograferne betales af biografens til distributøren som betaling for leje af film. Der betales tilsvarende filmleje/salg for video/DVD/blueray/VOD.
Salg til TV	Salg til tv kan bestå af presale eller efterfølgende salg. I nærværende indtægtsanalyse er det kun indtægterne fra det efterfølgende salg, der indgår.
Lanceringsstøtte, DFI	Lanceringsstøtten udbetales som hovedregel til distributøren.
Omkostninger	Omkostninger til salg, lancering mm. afholdes typisk af distributøren. Distributøren vil desuden typisk aflægge lanceringsregnskabet overfor DFI.

<sup>7</sup> En enkel film fremgik ikke af FAFIDs lister da billetsalget var meget lavt. BoxOffice indtjeningen for filmen blev estimeret med en gennemsnitlig billetpris på baggrund af solgte billetter til danske film i 2011.

Distributionsvederlag	Distributionsvederlaget er en fast andel af indtægterne på de forskellige markeder. Eksempelvis er distributørvederlaget 20% af filmlejen fra biografsalget.
Virtual Print Fee (VPF)	VPF betales af distributøren pr. booking til biografen. Som følge af indførelsen af filmen på digital format (DCP) frem for filmruller (eksempelvis 35 mm.) betaler distributøren en VPF i kompensation for biografernes investering i digital udstyr, til afspilning af filmene. Distributørerne har tilsvarende lavere udgifter til filmkopier. VPF indgår som en distributionsudgift i kategorien "omkostninger". Eventuel "kopistøtte" fra DFI er fratrukket forlods.

