



Juni 2011

Opvarmning til seminaret "Fremtidens Biograf"

Som opvarmning til brancheseminaret "Fremtidens Biograf" skal hermed offentliggøres de seneste nøgletal fra USA, som helt sikkert vil komme til at spille en stor rolle under seminaret, i forståelsen af branchens udfordringer, og hvorfor det koger så voldsomt i USA pt. i ønsket om at eksperimentere med nye forretningsmodeller.

USA – Forbrug af underholdning i hjemmet og i biografene – 1. kvartal 2010-2011

(\$ i millioner)	1. kvartal		
	2011	2010	Forandring i %
Salgsvideo:			
Standard DVD	\$1.704	\$2.254	- 24,4%
Blu-ray	\$ 364	\$ 331	+ 10,0%
Total	\$2.068	\$2.585	- 20,0%
Elektronisk salg	\$ 141	\$ 127	+ 10,4%
Total salgsvideo	\$2.209	\$2.712	- 18,6%
Videoudlejning:			
DVD via post/streaming (Netflix)	\$ 696	\$ 523	+ 33,0%
Kiosk (Redbox & NCR)	\$ 368	\$ 281	+ 30,8%
Other (Blockbuster)	\$ 440	\$ 689	- 36,1%
Total	\$1.600	\$1.560	+ 2,6%
Video-on-Demand	\$ 473	\$ 435	+ 8,7%
Total videoudlejning	\$2.073	\$1.995	+ 3,9%
Totalt forbrug af home entertainment	\$4.282	\$4.707	- 9,0%
Andel salgsvideo	51,6%	57,6%	
Biografindspilning	\$2.100	\$2.640	- 20,7%

Overordnet set er der tilbagegang – og er der en ting Hollywood ikke bryder sig om, så er det tilbagegang. Samtlige amerikanske studier er børsnoteret, og tilbagegang på børsen er grufuld for ethvert børsnoteret firma – uanset hvor god forretningen basalt måtte være. Firmaerne bliver simpelthen mindre værd. Og værdien kan ses hver aften, når børsen lukker.

For at modvirke faldende kurser har tricket altid været at tegne en rosenrød fremtid, og det er her behovet for nye forretningsmodeller tvinger sig ind.

Tilbagegangen for de amerikanske studier kan specielt ses på salgs-DVD, som er gået hele 24,4% tilbage i 1. kvartal, uden det tidligere så store håb, Blu-ray, har kunne opveje det med en sølle fremgang på 10%. Så overordnet er salgsvideo, hvad enten der er fysisk eller via elektronisk salg gået tilbage med hele 18,6%. Undersøgelser har da også vist at fremtidens forbrugere ikke nødvendigvis behøver eje en film.

Fremgang er der til gengæld på videoudlejning, men ikke gennem de hidtil traditionelle kanaler, som f.eks. videoudlejningsbutikker som Blockbuster, som har en katastrofal tilbagegang på hele 36,1%. Næh, fremgangen skal findes hos Netfrix, som udlejer via post og streaming og Redbox, som udlejer gennem automater. Både Netflix og Redbox hører til blandt de allersidste vinduer, pga. deres prispolitik som sætter forbrugeren i stand til at leje en video helt ned til \$1. Hvad Blockbuster taber har Netflix og Redbox støvsuget op – endda med et lille plus. Fremgangen på Video-on-Demand rækker kun til lidt over 1% i det samlede billede på lejemarkedet.

Og helt overordnet har home entertainment sektoren en tilbagegang på 9%. Når man så parrer det med en tilbagegang på 20,7% i biograferne, ja, så er der vist kun et ord, der bedst beskriver hvordan de amerikanske studier agerer pt.; panik. Og fokus bliver i første omgang – og utroligt kortsigtet - rettet mod de forretningsområder der er i fremgang; Blu-ray, Netflix, Redbox og Video-on-Demand. Det bør man dog have en vis forståelse for, idet disse indtægter samtidig er med til at kunne betale for produktionen af film til biograferne. Man kan dog være en smule bekymret over den kortsigtede strategi. Man burde i stedet tænke langsigtet og forsøger at hæve indtægterne i det første vindue, biografernes, og sætte trumf på værdiforøgelse af produktet – specielt i de efterfølgende vinduer. Men, men, men – det er langsigtet tænkning, og ikke noget som bliver værdsat på den amerikanske børs.

At rette blikket mod Blu-ray bliver hurtigt nedslående, idet Blu-ray aldrig for alvor har løftet sig i markedet og har aldrig for alvor afløst DVD'en, omend det var hvad de amerikanske studier havde håbet på og har slet ikke – som nævnt – været i stand til at opsluge nedgangen DVD'en oplever. Det er ikke fordi der sælges færre discs, men simpelthen fordi prisen på disse medier er i vandret fald, i studiernes forsøg på at finde en pris der atter kan få dette marked i fremdrift. En så at sige ond cirkel.

Når blikket så rettes mod udlejningsforretningerne Netflix og Redbox, rammer man også her hurtigt panden mod en mur, idet at sætte trumf på disse forretningsområdet øjeblikkelig vil accelerere nedgangen på salgs-DVD og bremse fremgangen på Blu-ray, idet Netflix og Redbox nærmest forærer en meget dyr vare gratis væk.

Det efterlader så fokus på Video-on-Demand, som der pt. eksperimenteres med. Og man kan her bekymres over om dette fokus er af en så hårdnakket beskaffenhed at man for at tjene en 5-ører, sætter en 10-ører til i de øvrige vinduer – og i øvrigt sætter yderligere turbo på filmtveri.

Alene en overgang til elektroniske medier er jo gunstig for økonomien, da der er enorme besparelser at hente - og dermed sikrer en bedre bundlinje – også uden biografernes vindue bliver afkortet.

Tricket er jo at få en højere pris for produktet gennemsnitligt – for man kan vist roligt påstå, at hovedet er ramt mod loftet i antal transaktioner – herregud, vi er jo kun så mange mennesker på jorden.

Aldrig har filmbranchen stået foran så dramatiske udfordringer, hvor det mindste fejltrin kan få store langsigtede u hensigtsmæssige konsekvenser...

København, den 30. maj 2011

Kim Pedersen
Formand "Danske Biografer"