

Pressemeddelelse d. 5. marts 2012

## Dansk musik på vej mod en digital virkelighed

*Det digitale musikforbrug vinder terræn, albumformatet er langt fra dødt, og danskerne foretrækker i stigende grad hjemlige kunstnere, når de køber musik. Det er nogle af de konklusioner, man kan udlede af årsrapporten 'Musikselskaber 2011', som musikselskabernes brancheorganisation IFPI offentliggør i dag.*

2011 var et spændende år for danske musikselskaber. Nye streamingtjenester som Spotify og Rara så dagens lys i årets sidste måneder, og samtidig voksede salget af downloads markant. I alt voksede de digitale indtægter med 18 % i 2011.

På trods af et samlet fald i totalomsætningen på 10 % er IFPI's bestyrelsesformand Henrik Daldorph langt fra modløs i sin analyse af musikåret 2011:

*"Downloadmarkedet er i vækst, og samtidig fik forbrugerne endelig i det forgangne år mulighed for at dykke ned i den verden af muligheder, som streamingtjenesterne kan tilbyde. I det lys tror jeg, at vi på den lange bane kommer til at se tilbage på 2011 som et skelsættende år for den digitale virkelighed, som vi med hastige skridt er på vej ind i."*

Den digitale vækst skyldes blandt andet et stigende digitalt albumsalg. Salget af albumdownload voksede nemlig med 29 %, og dermed peger udviklingen på, at danske musikselskere også sætter pris på albumformatet, når de forbruger musik digitalt.

### Dansk musik fylder mest

I 2011 står dansk musik for hele 56,9 % af musikselskabernes samlede omsætning. Det er den hidtil største markedsandel, dansk musik har set. Henrik Daldorph mener ikke, at der findes en entydig forklaring på udviklingen. Men han peger på to faktorer, som har været med til at bringe dansk musik fra en markedsandel på 30 % i 2000 til en markedsandel på næsten 60 % i dag:

*"Danske musikselskaber har på trods af nedgang arbejdet langsigtet med at investere i dansk musik. Det arbejde bærer frugt nu. Men den positive udvikling kunne selvfølgelig ikke være foregået uden det høje kvalitetsniveau, som danske musikere vitterligt har i disse år."*

Henrik Daldorph understreger dog, at man i branchen har brug for at knække den nedadgående kurve snart. Ellers vil man ikke kunne foretage de nødvendige investeringer, der er med til at sikre et højt professionelt niveau om ti år.

## **Nøgletal fra 'Musikskaber 2011 – tal og perspektiver'**

### **Samlet omsætning 2011**

- Musikskaberens samlede omsætning var i 2011 på 420 mio. kr. Det svarer til et samlet omsætningsfald på 10 % sammenlignet med 2010.
- Ud af den samlede omsætning kom 164 mio. kr. i 2011 fra digitalt salg.
- De digitale indtægter steg fra 2010 til 2011 med 18 %.

### **Dansk vs. international musik 2011**

- Hele 56,9 % af de samlede indtægter stammer i 2011 fra salg af lokalt repertoire. Det er en stigning i markesandel på 5,6 procentpoint sammenlignet med 2010, hvor dansk musik for første gang udgjorde en større andel af markedet end det internationale repertoire.
- 16 ud af de 20 bedst sælgende albums var i 2011 danske.
- 5 ud af de 10 bedst sælgende tracks (download) var i 2011 danske.
- 6 ud af de 10 mest streamede sange var i 2011 danske.
- Selvom det samlede marked i 2011 faldt med 47 mio. kr., står dansk musik 'kun' for et omsætningstab på 1 mio. kr. sammenlignet med det internationale repertoire, der tegner sig for et tab på ca. 46 mio. kr.

### **Digitalt salg og formaternes markedsandele 2011**

- Digitalt salg stod for i alt 39,1 % af det samlede marked (download + streaming- og abonnements-tjenester). Det svarer til en vækst på 9,3 procentpoint i markedsandel i forhold til 2010.
- Streaming- og abonnements-tjenester som Spotify, TDC Play og WiMP stod for 12,8 % af den totale omsætning. I kroner og øre vækstede indtægterne fra streaming- og abonnements-tjenesterne i 2011 med 21 %.
- Salg af downloads tegnede sig samlet for 26,3 % af den totale omsætning i 2011. (Downloadomsætningen fra salg af digitale album steg med 29 %, mens omsætning fra salg af tracks steg med 24 %).
- Cd'en tegnede sig for 58,2 % af det samlede marked, DVD (musik) for 2 % og vinyl for 0,7 %.