

Redaktionen afsluttet medio november 2011

December 2011

Tiltrækning af kapital og optimering af afsætningsmuligheder for spilproduktion

1	SAMMENFATNING	2
1.1	UDFORDRINGER FOR BRANCHEN	2
1.2	NUVÆRENDE INDSATS OG MULIGHEDER FOR COMPUTERSPILVIRKSOMHEDER	3
1.3	MODELLER FOR KAPITALTILTRÆKNING TIL COMPUTERSPIL	3
2	INDLEDNING	7
3	COMPUTERSPILBRANCHEN	7
4	OFFENTLIGE STØTTEINITIATIVER MED RELEVANS FOR COMPUTERSPILBRANCHEN	9
5	DIGITALE LÆRINGSSPIL	12
6	UDFORDRINGER I FORHOLD TIL RISIKOVILLIG KAPITAL	15
6.1	SPILMARKEDETS GLOBALE UDVIKLING	17
6.2	KARAKTERISTIKA DER KENDETEGNER INVESTERINGER I SPILUDVIKLING	18
6.3	KONFLIKTENDE HENSYN: KREATIV KONTROL VERSUS FREMMED KAPITAL	19
6.4	VURDERING	20
7	INTERNATIONALE MODELLER FOR OFFENTLIGT FINANSIERET RISIKOVILLIG KAPITAL TIL KREATIVE BRANCHER	21
	BILAG 1. KORTLÆGNING AF INTERNATIONALE MODELLER FOR RISIKOVILLIG KAPITAL TIL KREATIVE INDUSTRIER, HERUNDER COMPUTERSPIL	24
	ST'ART, BELGIEN	24
	IFCIC, FRANKRIG	25
	CREATIVE ENGLAND, U.K.	26
	ONTARIO MEDIA DEVELOPMENT COOPERATION, CANADA	27
	BERLIN VC FONDS KREATIVWIRTSCHAFT, TYSKLAND	28
	CREATIVE SCOTLAND	29

1 Sammenfatning

Det fremgår af Filmaftalen 2011-2014, at ”Computerspil er et erhverv med et stort vækspotentiale. For at skabe de bedst mulige rammer for vækst i spilindustrien skal Økonomi- og Erhvervsministeriet [nu Erhvervs- og Vækstministeriet], Udenrigsministeriet og Kulturministeriet udarbejde et oplæg med flere forskellige modeller for, hvordan man kan tiltrække mere kapital til og optimere afsætningsmulighederne for spilproduktion, herunder i undervisningssammenhæng. Oplægget skal inddrage erfaringer fra offentlige og private kapitalformidlere og ses i sammenhæng med de indsatser, der gennemføres i Computerspilzonen samt Eksportrådet.”

Det bemærkes, at der ikke i Filmaftalen 2011-2014 er afsat finansiering til eventuelle nye initiativer i relation til risikovillig kapital til computerspilbranchen.

På denne baggrund har Erhvervs- og Vækstministeriet, Kulturministeriet og Udenrigsministeriet forestået et udvalgsarbejde og er fremkommet med nedenstående forslag til tiltrækning af kapital og optimering af afsætningsmuligheder for spilproduktion.

1.1 Udfordringer for branchen

Analysen viser, at computerspilbranchen er kendetegnet ved at være en relativ lille branche, der primært består af små virksomheder med få ansatte og lav omsætning. Samtidig er det en branche, hvor forretningsmodellerne er i løbende udvikling, bl.a. på grund af den hastige teknologiske udvikling inden for området.

Der er få danske erfaringer med investeringer i computerspil og spilmodeller og ligeledes få egentlige kommercielle succeser. Samtidig er det en branche, hvor der vurderes at være betydelig risiko forbundet med investeringerne, fordi det simpelthen er vanskeligt at forudse, hvilke spil der kommer til at hitte internationalt. Det gør, at de små virksomheder har vanskeligt ved at leve op til investorernes krav om at kunne fremvise historiske succeser eller levere forretningsmodeller, hvor risikoen er forsøgt begrænset.

På baggrund af analysen vurderes det, at branchen skal blive mere investeringsmoden. Elementer som kritisk masse i branchen, lyst til vækst, imødekommelse af investorkrav og udvikling af forretningsmodeller kan nok understøttes af en offentlig indsats, men det er virksomhederne selv og nye iværksættere, der skal drive udviklingen.

1.2 Nuværende indsats og muligheder for computerspilvirksomheder

Den nuværende offentlige indsats for computerspilvirksomheder er i høj grad bundet op på at fremme en almindelig markedsmæssig udvikling af branchen.

For at hjælpe en relativ ung branche i gang blev det i 2007 politisk aftalt at styrke indsatsen for kultur- og oplevelsesøkonomien i Danmark, bl.a. med en oplevelseszone for computerspil, der fik til opgave at forbedre vækstvilkårene ved at samle og professionalisere branchen. Computerspilzonen blev etableret i 2009, og den har iværksat en række initiativer om fx netværksdannelse, forretningsforståelse og markedsfremstød. Computerspilzonen skal evalueres i 2012 sammen med de øvrige initiativer under 2007-aftalen.

Derudover er der afsat midler til en støtteordning for computerspil i regi af Kulturministeriet samt arbejdet for støtte via Nordisk Ministerråd og EU. Også regionalt er der fokus på området. Støtteordningerne under Kulturministeriet og Nordisk Ministerråd er i overvejende grad iværksat med et kulturpolitisk sigte.

Endvidere har computerspilbranchen mulighed for at anvende de generelle erhvervsfremmeordninger, som rådgivning, eksportstøtte og adgang til risikovillig kapital.

Der er de senere år tilført betydelige midler i risikovillig kapital, senest ved etableringen af Dansk Vækstkapital. Enkelte virksomheder har også opnået støtte fx via Vækstfonden og CAT Science.

1.3 Modeller for kapitaltiltrækning til computerspil

Kapitalbehovet for en computerspilvirksomhed består af udgifter til udvikling, produktion samt distribution og markedsføring. Disse faser kan i varierende grad understøttes på forskellig vis gennem fire overordnede modeller:

1. *Udvikling af computerspil*

Kulturministeriets støtteordning til computerspil er at betragte som kulturstøtte, eftersom målet med støtten bl.a. er at udvikle spil, der tager udgangspunkt i danske kulturtraditioner inden for leg, læring og fortælling. Statens engagement i form af støtte til originale, talentfulde og økonomiske bæredygtige spilprojekter er et udtryk for en kulturpolitisk strategi. Støtteordningen administreres af Det Danske Filminstitut.

Den danske støtteordning for computerspil er målrettet udviklingsfasen af et computerspil, hvor producenten har sværest ved at skaffe kapital. Støtten kan derfor ikke stå alene, men skal efterfølgende suppleres af bl.a. investeringskapital, for at et computerspil kan blive modent til markedet. Støtteordningen kan dog fungere som en slags blåstempling over for mulige investorer, da støtten gives ud fra både en faglig vurdering og en vurdering af spillets markedsmæssige potentiale.

Nye initiativer:

Det foreslås, at kriterierne for den eksisterende støtteordning suppleres med en egentlig kommerciel vurdering af projekterne, således at der skabes et godt udgangspunkt for dialog mellem investorer og spiludviklere.

2. Rådgivning

Eftersom der er tale om en ung branche, er der behov for rådgivning i at starte og drive en virksomhed. Der er et tilsvarende behov for, at mulige investorer bliver klædt bedre på, i forhold til hvad det vil sige at udvikle og bringe computerspil på markedet.

Hvis branchen bliver bedre til at imødekomme de krav, der stilles i de generelle erhvervsstøtteordninger, vurderes det at kunne understøtte mulighederne for, at computerspilvirksomheder kan tiltrække mere kapital og optimere afsætningsmulighederne for deres spilproduktion.

Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi er ved at udarbejde en analyse af virksomheder inden for kultur- og oplevelsesøkonomis brug af erhvervsfremmetilbuddene. Første del kom ultimo 2011. De foreløbige resultater peger bl.a. på, at:

- De kreative erhverv har en behovsprofil, der adskiller dem fra det øvrige erhvervsliv. Det giver derfor mening at betragte de kreative erhverv samlet samt at styrke en udvikling, der kan imødekomme de særlige behov i de kreative erhverv.
- De kreative erhverv udviser samme grad af vækstambitioner som virksomheder i det øvrige erhvervsliv.
- Trods den ofte langsigtede kommercielle planlægning i de kreative erhverv er styrkelse af strategi og forretningsudvikling den udfordring, flest kreative virksomheder oplever. Behovet er større i de kreative erhverv end det øvrige erhvervsliv.
- Flere kreative virksomheder er internationalt orienteret end i det øvrige erhvervsliv og flere kreative virksomheder har ambitioner om internationalisering.
- Immaterielle rettigheder er oftere bærende for forretningen i kreative erhverv end i erhvervslivet i øvrigt.

- Finansiering opleves i større grad som en udfordring i de kreative erhverv. Selvom mange danske virksomheder finder det udfordrende at gå i banken for at låne penge til virksomhedens udvikling, er udfordringen større i de kreative erhverv.
- De kreative virksomheder bruger i højere grad eksisterende erhvervsservicetilbud end virksomheder fra det øvrige erhvervsliv.

Nye initiativer:

Det foreslås at udnytte – og om nødvendigt tilpasse – tilbuddene i det generelle erhvervsfremmesystem inden for de eksisterende finansielle rammer til at imødekomme udfordringerne i de kreative erhverv, herunder computerspilbranchen.

Fx kan Væksthus-ordningen ”Kapital gennem rådgivning” hjælpe kreative virksomheder med finansiering og tiltrækning af kapital. Om nødvendigt kan der tilkobles kapitalcoaches med særlig kendskab til de forskellige kreative brancher.

Det foreslås at lade bl.a. Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomis analyse danne udgangspunkt for eventuelle forslag til justeringer af erhvervsfremmetilbuddene.

3. *Finansiering*

Computerspilbranchen har, som de øvrige virksomheder inden for kultur- og oplevelsesøkonomien, ofte svært ved at tiltrække investeringskapital. I denne forbindelse er der et behov for kapitaltilførsel i de forskellige udviklingsfaser. Dette forudsætter som nævnt en investeringsmodenhed fra virksomhederne. I den forbindelse er det vigtigt, at computerspilzonen fastholder et stærkt fokus på kapitaltiltrækning.

Internationalt anvendes der forskellige modeller for kapitaltilførsel, som eksempelvis lånegarantier og oprettelse af investeringsfonde rettet mod de kreative industrier. I Danmark har man hidtil valgt at satse på de generelle erhvervsstøtteordninger rettet mod små og mellemstore virksomheder.

Nye initiativer:

Erhvervs- og vækstministeren og kulturministeren vil tage initiativ til en uddybende drøftelse af finansieringsudfordringen med de kreative brancher, herunder computerspilbranchen, og investorer som led i et kommende arbejde med at se på den samlede indsats inden for kultur- og oplevelsesøkonomien.

Derudover arbejdes der på europæisk plan med at undersøge, hvordan der kan skabes mere kapital til de kreative industrier i Europa. Det sker bl.a. med dansk deltagelse i et større EU-projekt i 2012-2014.

4. Afsætningsmuligheder i undervisningssektoren

Både computerspil udviklet til underholdningsbrug og dedikerede digitale læringsspil kan være relevante at inddrage i uddannelsen af børn og unge. Særligt i folkeskolens undervisning kan computerspil og digitale læremidler, der benytter sig af spilelementer, have et væsentligt potentiale til at bidrage til en styrket undervisning, bedre læring og øget elevmotivation.

Undervisningsmaterialer til brug for undervisningen i folkeskolen produceres i dag overvejende af forlag og andre private aktører, og Ministeriet for Børn og Undervisning fastsætter ikke regler for, hvilke undervisningsmaterialer der anvendes i folkeskolen. Beslutningen om at anvende læringsspil eller øvrige computerspil i undervisningen ligger hos de enkelte skoler og kommuner.

Det vurderes, at såvel læringsspil som almindelige kommercielle computerspil fremover vil blive anvendt i folkeskolens undervisning. Det forventes samtidig, at der vil ske en væsentlig stigning i andelen af digitale materialer i skolen.

Denne udvikling kan derfor rumme et omsætnings- og vækstpotentiale for spilindustrien. Realiseringen af dette potentiale vurderes i væsentlig grad at afhænge af industriens evne og vilje til at indtænke specifikke læringsaspekter og læringsmål i udviklingen af deres produkter. Dette vil fx kunne understøttes gennem samarbejder mellem spilindustrien og den pædagogiske forskning og praksis.

Spilmediet er velegnet til undervisning i folkeskolen, og særligt applikationer til tablet computere vurderer computerspilzonen rummer et stort afsætningspotentiale for danske spiludviklere.

Nye initiativer:

På finansloven for 2012 afsættes der for perioden 2012-2015 i alt 500 mio. kr. til at styrke anvendelse af it i folkeskolen, idet kommunerne samtidig bidrager med større investeringer på området.

Målet er bl.a. at styrke elevernes faglighed og ruste dem bedre til fremtiden ved at integrere digitale læremidler langt mere konsekvent i den daglige undervisning, som beskrevet i *Den fælles offentlige digitaliseringsstrategi 2011-2015*.

Den endelig udmøntning af midlerne skal drøftes mellem børne- og undervisningsministeren og KL.

2 Indledning

Det fremgår af Filmaftalen 2011-2014, at ”*Computerspil er et erhverv med et stort vækstpotentiale. For at skabe de bedst mulige rammer for vækst i spilindustrien skal Økonomi- og Erhvervsministeriet (nu Erhvervs- og Vækstministeriet), Udenrigsministeriet og Kulturministeriet udarbejde et oplæg med flere forskellige modeller for, hvordan man kan tiltrække mere kapital til og optimere afsætningsmulighederne for spilproduktion, herunder i undervisningssammenhæng. Oplægget skal inddrage erfaringer fra offentlige og private kapitalformidlere og ses i sammenhæng med de indsatser, der gennemføres i Computerspilzonen samt Eksportrådet.*”

Det bemærkes, at der ikke i Filmaftalen 2011-2014 er afsat finansiering til eventuelle nye initiativer i relation til risikovillig kapital til computerspilbranchen.

Nedenstående oplæg er udarbejdet af Erhvervs- og Vækstministeriet, Kulturministeriet og Udenrigsministeriet. Ministeriet for Børn og Undervisning har bidraget for så vidt angår afsætningsmulighederne for spilproduktion i undervisningssammenhæng. Der er indhentet erfaringer og bidrag fra offentlige og private kapitalformidlere, Computerspilzonen og Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi m.fl.

3 Computerspilbranchen

Den seneste opgørelse af computerspilbranchen viser, at der var ca. 70 virksomheder med 550 fuldtidsansatte i 2009, jf. tabel 1. Det skal dog bemærkes, at da en stor del af spilproduktionen sker i projektform og på deltid, er det faktiske antal beskæftigede personer højere.

Tabel 1 Nøgletal for computerspilbranchen, 2009

	Antal virksomheder	Antal fuldtidsbeskæftigede	Omsætning	Eksport
Spilvirksomheder	72	552	380 mio. kr.	252 mio. kr.

Anm.: Omsætning er opgjort som momspligtige salg, dvs. at momsfri indtægter, som film- og fondsstøtte, ikke indgår i opgørelsen. Antallet af beskæftigede er omregnet til hele årsværk.

Kilde: Danske indholdsproducenter – Film, TV og Computerspil i tal, 2009

Branchen omsatte i 2009 for 380 mio. kr., hvoraf 250 mio. kr. kom fra eksport. De seneste tal viser, at omsætning og eksport gik tilbage fra 2008 til 2009 for både de store (+50 ansatte) og de små (1-9 ansatte) virk-

somheder. De mellemstore virksomheder oplevede imidlertid en betydelig fremgang fra 2008 til 2009.

Branchens økonomiske aktivitet er i høj grad koncentreret i hovedstadsregionen, der står for ca. 75 pct. af omsætningen og 95 pct. af eksporten.

Andelen af beskæftigede i computerspilbranchen udgør ca. 0,025 pct. af den samlede private beskæftigelse i Danmark. Der er med andre ord tale om et meget lille erhverv. Til sammenligning beskæftigede beklædningsbranchen, ifølge dansk Mode og Tekstil, 11.330 personer i 2008 og havde i 2010 en omsætning på ca. 23 mia. kr., hvoraf ca. 22 mia. kr. kommer fra eksport.

Case: watAgame: 1,4 millioner spiller goSupermodel

watAgame har succes med internetspillet goSupermodel, der i dag er prøvet af over 7,5 millioner brugere. Virksomheden er starten med intentionen om at skabe en vækstvirksomhed. goSupermodel er live i ni lande og henvender sig til 10-15-årige piger. De spiller gratis, men kan tilkøbe forskellige ydelser på sitet gennem en virtuel møntfod, dog med et loft på 30 kroner om ugen. Spillet har 1,4 millioner aktive brugere, flest i Danmark, Holland og Norge. Virksomheden har 42 ansatte. Den har fået Vækstfondfinansiering som lån i 2005 og 2009, som egenkapital i 2006 samt egenkapital fra SEED Capital, som Vækstfonden har investeret i. Øvrig finansiering er Business Angels, EU-støtte, DTU Symbion Innovation og Accel. Selskabet er nu fokuseret på vækst på nye markeder, bl.a. i Polen og Tyskland.

Computerspilbranchen var i 2009 domineret af to større virksomheder, som stod for over halvdelen af omsætningen, og for 80 pct. af eksporten, jf. tabel 2. Den ene af disse virksomheder er siden gået konkurs, den anden annoncerede i november 2011, at man ville flytte en del af sine aktiviteter til Canada.

Dette understøtter billedet af en branche, hvor størstedelen af virksomhederne er små, og hvor kun enkelte har opnået egentlig kommerciel succes, og derfor står for langt størstedelen af branchens omsætning og eksport.

Tabel 2 Nøgletal fordelt på virksomhedsstørrelse, 2009

	Antal virksomheder	Andel af beskæftigelse	Andel af omsætning	Andel af eksport
Mikro (0-9 årsværk)	63	21 pct.	20 pct.	3 pct.
Små (10-49 årsværk)	7	24 pct.	24 pct.	15 pct.
Mellemstore (50-250 årsværk)	2	55 pct.	56 pct.	82 pct.

Anm.: En væsentlig del af de mindste virksomheder indberetter på grund af deres begrænsede størrelse ikke til ATP-statistikken. Dette giver en mindre usikkerhed i forhold til beskæftigelsen i denne kategori. Usikkerheden vurderes dog ikke at have væsentlig betydning for det samlede billede af branchen.

Kilde: Producentforeningen

De små virksomheder er, ifølge Vækstfonden, oftest kendetegnet ved at være svagt kapitaliseret.

I lighed med andre områder inden for oplevelsesøkonomien er der en stærk international konkurrence om arbejdspladser, udviklingsmuligheder og vækst. I flere lande er der stærke faglige miljøer, store og mere kapitalstærke virksomheder eller helt særlige gunstige forhold, der gør det attraktivt at placere fx en computerspilvirksomhed i det pågældende område. Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi vurderer således også, at en del af den danske arbejds- og idékraft inden for branchen flytter til udenlandske arbejdspladser inden for feltet, typisk USA, UK, Irland og Belgien.

4 Offentlige støtteinitiativer med relevans for computerspilbranchen

Computerspilvirksomheder er en del af kultur- og oplevelsesøkonomien. Flere af de initiativer, der støtter op om computerspilvirksomheder, støtter også andre virksomhedstyper inden for kultur- og oplevelsesøkonomien.

En oversigt over offentligt støttede indsatser målrettet computerspilvirksomheder er opgjort i tabel 3. Her fremgår også generelle erhvervsfremmeindsatser, der kan anvendes af computerspilvirksomheder. www.vaekstguiden.dk giver et samlet overblik over alle erhvervsorienterede støttemuligheder.

Herudover kan det nævnes, at KreaNord under Nordisk Ministerråd, Erhvervs- og Vækstministeriet og Kulturministeriet har støttet Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi i at deltage i et større arbejde for EU-Kommissionen i 2012-2014.

Her skal der ses på, hvordan der kan skabes kapital til de kreative industrier i Europa under overskriften FAME – *Facilitation Access and Mobilisation of European finance for growth of creative industries*". Det er et delprojekt under EU-initiativet *European Creative Industries Alliance – Concrete action on better access to finance for innovative creative industries*". Projektet finansieres af Competitiveness and Innovation (CIP) programmet 2011.

Øvrige deltagere ud over Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi er; *Filias* (Italien), der er et finansielt investeringsagentur i RegioneLaziomed og *bwcon*-Baden-Württemberg: Connected.V., der er et initiativ til fremme af Baden-Württemberg som et high-tech-område samt *CATSciencePark* (Forskerparken CAT fra Danmark). Arbejdet vil blive fulgt tæt fra dansk side.

I forhold til risikovillig kapital har både Vækstfonden og CAT Science investeret i computerspil de senere år. Derudover er der private initiativer som fx Business Angels og Connect Denmark, der hhv. investerer i lovende virksomheder og laver netværksaktiviteter og lignende med det formål at matche gode ideer og risikovillig kapital.

Tabel 3 Offentligt støttede erhvervsfremmetilbud med relevans for computerspilproducenter

	Specifikt rettet mod computerspil	Generelle initiativer
Computerspilbranchen	Computerspilzonen (EVM) Copenhagen Entertainment (EU/Region Hovedstaden) Bretteville Hotspot (EU/region Nordjylland)	---
Udvikling	Kulturministeriets støtteordning for computerspil (KUM) Nordisk Computerspilprogram (NMR) EU's media program (EU)	Innovationsmiljøer (VTU) Væksthusene (EVM) CKO's vækstpulje (EVM) Vækstpakken (EVM)
Kommerci- sering		Vækstfonden (EVM) Dansk Vækstkapital (EVM)
Eksport	Born Creative Programmet (UM)	Væksthusene (EVM) Eksportstøtteordninger til SMV'er (UM) Eksportkreditfonden (EVM)
Markedsføring		Fonden til Markedsføring af Danmark (EVM)

Blandt initiativerne rettet mod computerspilbranchen er det således kun *BornCreative*, der primært henvender sig til virksomheder, der har et færdigt produkt til distribution eller salg.

Endvidere er det kun *Kulturministeriets støtteordning for computerspil*, der yder decideret kapitaltilskud til computerspilvirksomhederne i Danmark, og denne støtte er begrænset til den tidlige produktionsfase. De øvrige indsatser målrettet computerspilbranchen tilbyder vejledning og hjælp i udviklingsfasen.

Faktaboks: Beskrivelse af initiativer rettet mod computerspilbranchen

Computerspilzonen arbejder for at samle og professionalisere branchen, så den kan skabe øget vækst, arbejdspladser og eksport. Aktiviteterne er åbne for alle virksomheder. Computerspilzonen modtager 9,3 mio. kr. i offentlig støtte i perioden 2009-2012, som en del af indsatsen for at fremme virksomhederne inden for kultur- og oplevelsesøkonomien.

Kulturministeriets støtteordning for computerspil støtter udvikling af konkrete computerspil. Støtten gives til idéudviklingsfasen med fokus på den gode idé. Der stilles også krav om, at virksomhederne skal udvikle en forretningsmodel, men Kulturministeriets støtteordning for computerspil er ikke et egentligt erhvervsfremmeinitiativ. Støttepuljen administreres af Det Danske Filminstitut, og der er afsat 20 mio. kr. i perioden 2011-2014 til computerspilscomputerspiludvikling og til støtte af spil målrettet undervisningsformål.

BornCreative under Eksportforberedelsesprogrammet, administreret af Eksportrådet, tilbyder 25 timers gratis eksportforberedende rådgivning til kreative virksomheder, ydet af eksterne konsulenter med kendskab til brancherne og eksport. Under BornCreative fokuseres der på brancherne arkitektur, mode, design samt musik og computerspil, og de deltagende virksomheder får udarbejdet en konkret handlingsplan for internationalisering, med henblik på at blive rustet til eksport. I 2011 blev indsatsen inden for oplevelses- og musikbranchen styrket, bl.a. med et pilotprojekt på de danske nærmarkeder (Sverige, Norge og Tyskland). Eksportrådets rådgivere blev uddannet inden for musik- og underholdningsbranchen, for at kunne assistere virksomheder inden for branchen på eksportmarkederne. Der er i 2011 afsat 3,5 mio. kr. til Eksportforberedelse, herunder 1,2 mio. kr. til BornCreative -områderne.

Bretteville hotspot er et væksthus for de digitale brancher, der har til formål at skabe en nordjysk klynge på området. Bretteville tilbyder bl.a. computerspilvirksomheder i Nordjylland hjælp til rådgivning, organisationsudvikling, idéudvikling og match-making. Projektet har modtaget knap 7,5 mio. kr. i perioden 2007 til 2011 fra EU's regionalfond. Projektet er desuden også støttet af Region Nordjylland.

Copenhagen Entertainment arbejder for, at skabe vækst og beskæftigelse i Region Hovedstaden i bl.a. computerspilbranchen. Der skal udvikles og implementeres en tiårs vækststrategi i regionen med fokus på bl.a. finansierings- og forretningsmodeller, forbedring af rammevilkår samt netværksopbygning. Projektet modtager 12 mio. kr. i perioden 2009-2012 fra EU's regionalfond. Projektet er også støttet af Region Hovedstaden.

Nordisk Computerspilprogram er en talentpulje, der uddeler udviklingsstøtte til nordiske spiludviklere. Derudover arbejdes der på at samle en gruppe af firmaer og konsulenter, der kan tilbyde deres ekspertise til spiludviklere. Nordisk Computerspilprogram uddelte i 2011 6 mio. kr., heraf gik 60 pct. til danske spil. For at sikre et nordisk alternativ til udenlandske spil har regeringen medvirket til en fortsættelse af Nordisk

Computerspilprogram under Nordisk Ministerråd, hvor der er afsat 26 mio. kr. i perioden 2012-2015.

EU's MEDIA program uddeler støttemidler til den audiovisuelle industri, herunder også computerspil. Støtten gives til konceptudviklingsfasen, dvs. frem til den første spilbare version er parat. Programmets distributionsstøtte er kun rettet mod film. Der var i alt 755 mio. Euro i puljen i perioden 2007-2013. Kommissionen er ved at udarbejde oplæg til budgetforhandlingerne for MEDIA programmet for perioden efter 2013, her kan der opstå mulighed for særskilt kapitaltilførsel til computerspilbranchen.

I det omfang virksomheder har behov for kapital ud over første udviklingsfase eller anden støtte, skal de således benytte sig af det generelle erhvervsfremmesystem, som fx Væksthusene, af internationale eller private muligheder.

Af nyere generelle erhvervstilbud, der også kommer computerspilvirksomheder til gode, kan fx nævnes, at der som del af finanslovsaftalen for 2012 bliver indført skattekreditter, så virksomheder med underskud får mulighed for at få udbetalt negativ skat af den del af deres underskud, der stammer fra forsknings- og udviklingsaktiviteter.

Hvorvidt virksomheder inden for kultur- og oplevelsesøkonomien, herunder computerspil, anvender de generelle erhvervsfremmetilbud, som fx Væksthusene, er der ikke udarbejdet særskilt kortlægning af. Derfor har Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi igangsat en analyse heraf. Første del heraf kom ultimo 2011.

Som noget nyt fra 2011 skal *Kulturministeriets støtteordning for computerspil* også støtte spil målrettet undervisningsformål. Derudover arbejdes der med andre initiativer, der understøtter udviklingen af denne type materiale. Da der er stigende opmærksomhed på at anvende spilelementer i undervisningssammenhænge, må det antages at være et forretningsområde, der kan være relevant for computerspilproducenter.

5 Digitale læringsspil

Både computerspil udviklet til underholdningsbrug og dedikerede digitale læringsspil kan være relevante at inddrage i uddannelsen af børn og unge. Særligt i folkeskolens undervisning kan computerspil og digitale læremidler, der benytter sig af spilelementer, have et væsentligt potentiale til at bidrage til en styrket undervisning, bedre læring og øget elevmotivation.

Undervisningsmaterialer til brug for undervisningen i folkeskolen produceres i dag overvejende af forlag og andre private aktører, og Ministeriet for Børn og Undervisning fastsætter ikke regler for, hvilke undervis-

ningsmaterialer der anvendes i folkeskolen. Det er de enkelte skoler og kommuner, der tilrettelægger den konkrete undervisning og foreslår valg og indkøb af materialer til brug for undervisningen, idet skolebestyrelsen godkender skolens undervisningsmidler. Beslutningen om at anvende læringsspil eller øvrige computerspil i undervisningen tages derfor af de enkelte skoler og kommuner.

Som led i at understøtte en udvikling mod øget anvendelse i af it i skolens undervisning har Ministeriet for Børn og Undervisning i de senere år gennemført en række målrettede initiativer og forsøgs- og udviklingsprojekter. Flere har omfattet støtte til udvikling af digitale læremidler, hvor interaktive elementer, der også ses i spil, er blevet anvendt. Det gælder bl.a.:

- Initiativet ”It i folkeskolen”, hvor der for perioden 2004-2007 blev afsat 495 mio. kr. til at styrke it i folkeskolen. Som led i initiativet blev der ydet støtte på 48 mio. kr. til udvikling af digitale læremidler, herunder blev der udviklet 11 digitale læremidler af en række forlag mv., der efterfølgende sælges på kommercielle vilkår.
- E-museum, der er et samarbejdsprojekt mellem Ministeriet for Børn og Undervisning og Kulturministeriet. Som led i projektet er der ydet tilskud til udvikling af digitale læremidler til folkeskolen og ungdomsuddannelserne. I projektets første fase er der udviklet 35 læremidler med støtte, og som led i anden fase er der foråret 2011 givet støtte på i alt 8 mio. kr. til udvikling af en række nye læremidler. Materialerne er gratis tilgængelige på www.e-museum.dk.

Brugen af spil i undervisningen understøttes samtidig gennem Danmarks undervisningsportal www.emu.dk, hvor der er en række ressourcer gratis tilgængelige for lærere og elever om, hvordan it og computerspil kan anvendes i undervisningen, fx i form af eksempler på undervisningsforløb mv.

Case: MovieStarPlanet

På MovieStarPlanet.com kombinerer skolebørn leg og læring, når de laver tegnefilm på engelsk. Spillet er udviklet i samarbejde med professorer, lærere og elever med det formål at gøre børnene i de mellemste klasser bedre til at skrive og tale på engelsk – på en sjov måde. Spillet blev i 2007 støttet af det offentlige med lidt over 2 mio. kr. I 2009 blev det sendt på markedet, hvor det efter fire måneder havde 15.000 brugere. I foråret 2010 blev der indgået en aftale med tv-kanalen Cartoon Network om markedsføring i Danmark, Sverige og Norge. Siden er England, Frankrig, Holland, Polen, Tyskland og Finland føjet til listen. Antallet af brugere er nu cirka fire millioner, og medarbejderstaben er fordoblet det seneste halve år, så virksomheden nu beskæftiger 25 personer. Næste mål er at sælge spillet uden for Europa.

En række undersøgelser¹ understøtter, at anvendelse af it og digitale læremidler har et væsentligt potentiale for at styrke elevernes læring og motivation, bl.a. gennem bedre muligheder for undervisningsdifferentiering og ved at give eleverne flere tilgange til det faglige stof. Der er dog også udfordringer for anvendelsen af it. Det gælder bl.a. i forhold til at sikre adgang til digitale materialer, adgang til stabil og tilstrækkelig infrastruktur på skolerne og viden om it-baseret fagdidaktik og digitale læringsformer, herunder at lærerne har gode forudsætninger for at udnytte de pædagogiske muligheder ved anvendelse af it og digitale ressourcer i undervisningen.

Fremadrettet har regeringen afsat 500 mio. kr. til investeringer i styrket it-anvendelse i folkeskolen. Midlerne er afsat over en fireårig periode fra 2012-2015. Den nærmere udmøntning af midlerne drøftes mellem børne- og undervisningsministeren og KL. Det er samtidig aftalt med KL, at kommunerne frem mod 2014 – inden for de eksisterende investeringsrammer – vil sikre, at alle elever har adgang til den nødvendige it-infrastruktur.

Faktaboks: Pejlemærker for folkeskolen 2015²

- Der er et veludviklet marked for digitale læremidler. Effektive distributionskanaler giver skoler, lærere og elever let og overskuelig adgang til digitale læremidler og læringsmål.
- Digitale læremidler indgår som en naturlig del af undervisningen. Det betyder, at eleverne får endnu bedre udbytte af undervisningen og rustes bedre til fremtiden.
- Eleverne arbejder med it, der virker. Der er trådløst netværk på hele skolen, og eleverne kan bruge deres egen computer. De få, der ikke har en computer, låner på skolen.

Den seneste PISA-undersøgelse³ viser, at danske elever placerer sig rigtig godt i international sammenhæng, når det gælder adgang til computere i hjemmet og på skolen. 99,7 pct. af danske børn har adgang til computere i hjemmet og 99,4 pct. har adgang til computere i skolen. En evaluering om valg og brug af undervisningsmidler i folkeskolen⁴ viser samtidig, at selvom bogen fortsat er det foretrukne undervisningsmateriale ønsker den overvejende del af skolelederne en øget anvendelse af digitale ressourcer i undervisningen.

¹ "It i skolen", Danmarks Evalueringsinstitut (2009), "Den Pædagogiske Effekt af ITIF-læremidlerne", Læremiddel.dk (2010).

² "Den digitale vej til fremtidens velfærd. Den fællesoffentlige digitaliseringsstrategi 2011-2015", Regeringen, KL, Danske Regioner (2011).

³ "PISA 2009, Danske unge i en international sammenhæng", Jan Mejding (2011).

⁴ "Undervisningsmidler i folkeskolen", Danmarks Evalueringsinstitut (2009).

Flere skoler har aktivt arbejdet med at inddrage spil i undervisningen, og det Europæiske Skolenetværk (European Schoolnet) har udarbejdet en undersøgelse om anvendelsen af spil i undervisningen i Europa.⁵

Undersøgelsen sætter på europæisk plan fokus på, hvordan spil kan anvendes i undervisningen og på samarbejdsflader mellem spilindustrien og uddannelsessystemerne. Det konstateres, at spil anvendes i skolen på tværs af fag og klassetrin, og at lærerne observerer en positiv effekt både i forhold til elevernes læring og motivation. Undersøgelsen peger dog også på, at brug af spil sker i et begrænset omfang.

Endvidere viser undersøgelsen, at spil udviklet til fritids-/underholdningsbrug anvendes i højere grad end forventet, og brugen af disse spil nævnes i samme omfang som dedikerede læringsspil. Et case-eksempel fra Højbyskole i Danmark illustrerer dette, og viser hvordan skolen blandt andet arbejder med kommercielle computerspil som Simms 2, Zoo Tycoon 2, Patrician III og forskellige Harry Potter-spil som led i undervisningen i dansk, historie, samfundsfag og sprogfag m.v.

Generelt nævnes økonomi og problemer med at finde relevante spil blandt barriererne for en øget anvendelse af spil i undervisningen. Hertil nævnes problemer med at indpasse spil i undervisningsplanlægningen og manglende it-infrastruktur på skolerne.

Undersøgelsen konkluderer, at spil udgør et væsentlig potentiale for undervisningen i skolen i Europa og anbefaler generelt et øget samarbejde mellem spilindustrien og uddannelsessektoren med henblik på at mulige samarbejdsflader udvikles og udnyttes.

Det vurderes, at såvel læringsspil som almindelige kommercielle computerspil fremover vil blive anvendt i folkeskolens undervisning. Det forventes samtidig, at der vil ske en væsentlig stigning i andelen af digitale materialer i skolen, herunder materialer, der er udviklet særligt til at understøtte de enkelte elevers forudsætninger og læringsbehov.

Denne udvikling kan derfor rumme et omsætnings- og vækstpotentiale for spilindustrien. Realiseringen af dette potentiale vurderes i væsentlig grad at afhænge af industriens evne og vilje til at indtænke specifikke læringsaspekter og læringsmål i udviklingen af deres produkter. Dette vil fx kunne understøttes gennem samarbejder mellem spilindustrien og den pædagogiske forskning og praksis.

6 Udfordringer i forhold til risikovillig kapital

⁵ "How are digital games used in schools?", European Schoolnet (2009).

I Danmark er det, ud over rent private investorer, især CAT Science og Vækstfonden, der har investeret i computerspilvirksomheder de seneste år.

Vækstfondens investeringer i de kreative erhverv fordeler sig som anført i tabel 4 og 5, hvor investeringer i computerspil er en del af de samlede investeringer i "Indholdsproduktion". Af markedshensyn kan Vækstfonden ikke offentliggøre information om enkelte investeringer i computerspilbranchen.

Tabel 4 Vækstfondens investeringer i kreative erhverv fordelt på antal virksomheder

Antal virksomheder	2001-2005	2006-2010
1. Arkitekt	10	4
2. Design	6	12
3. Bøger og presse	19	13
4. Kunst og kunsthåndværk	4	
5. Radio og TV	8	5
6. Film og video	3	
7. Indholdsproduktion	130	50
8. Musik		7
9. Reklame	15	8
10. Gastronomi og natteliv	53	69
11. Overnatning og turistbureauer	13	24
12. Forlystelsesparker, besøgsmaal og events	10	
13. Sport og fritid	32	40
Total	305	238

Anm.: Gul markering betyder, at der er for få observationer til, at Vækstfonden kan offentliggøre tallene.

Kilde: Vækstfonden.

Tabel 5 Vækstfondens investeringer i kreative erhverv, mio. kr.

Mio. kr.	2001-2005	2006-2010
1. Arkitekt	17,34	3,30
2. Design	3,00	17,82
3. Bøger og presse	80,12	24,42
4. Kunst og kunsthåndværk	1,80	
5. Radio og TV	4,19	31,43
6. Film og video	15,37	
7. Indholdsproduktion	577,35	314,91
8. Musik		3,98
9. Reklame	10,53	23,87
10. Gastronomi og natteliv	22,39	22,28
11. Overnatning og turistbureauer	12,07	37,33
12. Forlystelsesparker, besøgsmaal og events	10,99	
13. Sport og fritid	48,79	33,69
Total	804,32	541,37

Anm.: Gul markering betyder, at der er for få observationer til, at Vækstfonden kan offentliggøre tallene.

Kilde: Vækstfonden.

Vækstfonden udarbejdede i 2007 en større analyse af oplevelsesindustrien og perspektiverne for iværksætteri og venturekapital. Analysen viste bl.a., at der blev foretaget få danske investeringer i spiludvikling. Ekspertter vurderede, at et for lille deal-flow inden for området gjorde, at ingen investorer havde opbygget erfaring med forretningsmodellerne inden for branchen. Manglen på erfarne investorer i Danmark betød, at danske spiludviklere var tvunget til at søge kapital i udlandet. Til brug for nærværende notat har Vækstfonden opdateret sin analyse.

6.1 Spilmarkedets globale udvikling

De store internationale udviklingshuse, som har fokus på konsol- og pc-spil, er kommet under pres, mens der er opstået en stor underskov af mindre spiludviklere, der med lave udviklingsomkostninger laver spil, der downloades digitalt, fx på mobiltelefoner. De globale udviklingstendenser er også afspejlet i den danske spilindustri.

Udviklingen inden for spiludvikling har medført, at det er blevet lettere og billigere at komme ind på markedet, men samtidig betyder den lettere

adgang, at det er sværere at tiltrække sig opmærksomhed. Det er i modsætning til tidligere, hvor det var dyrt og ofte vanskeligt at få overbevidst en distributør om et spils kommercielle potentiale, men hvor man omvendt, hvis det lykkedes at komme gennem nåleøjet, var sikret en stærk distributør, som også stod for markedsføringen.

De nye platforme og mulighederne for digital distribution betyder, at spiludviklerne i højere grad selv har ansvaret for at markedsføre deres produkter. Det betyder også, at man er gået fra projekt-tankegangen til at tænke i hele virksomhedskoncepter. Mulighederne er dermed mange for de virksomheder, der er i stand til at udtænke spilkoncepter eller universer, hvor der løbende kan genereres indtjening på opdateringer og nyt indhold.

Når Vækstfonden i dag ser på mulighederne for den danske branche, konkluderer fonden, at udfordringen er at lave billige spil uden at gå på kompromis med kvalitet eller kreativitet. Fortsættelser, kloner eller efterligninger af nuværende succeser vil måske nok kunne generere indtjening på den korte bane – men hvis Danmark skal spille en større rolle på det globale spilmarked er der behov for, at danske spiludviklere tør tænke nyt og afprøve nye koncepter.

6.2 Karakteristika der kendetegner investeringer i spiludvikling

Vækstfondens analyse af det danske venturemarked "Det danske marked for venturekapital" viser, at der i perioden 2007-2010 ikke er sket den store fremgang i de danske ventureinvestorers lyst til at investere i spilindustrien. Der er dog enkelte succeshistorier, som fx spil som watA-game og Limbo.

Spiludvikling er en kreativ proces, hvor mange faktorer har betydning for, om virksomheden bliver en succes eller ej. Udfordringen for kreative brancher er ofte, at det kan være vanskeligt for en potentiel investor at vurdere sandsynligheden for at lykkes. Ikke mange ville have forudset, at det at kaste med fugle (Angry Birds) ville blive en verdensomspændende succes.

Investorer har derfor behov for, at virksomhederne har en historik og kan fremvise kommercielle succeser. At virksomhederne i højere grad søger mod de nye forretningsmuligheder, hvor kapitalbehovet er mindre, gør også, at de i høj grad falder under radaren for traditionelle venture-selskaber.

Der er derfor behov for, at virksomhederne udvikles og modnes, fx via business angels, som er specialiseret inden for spiludvikling. Kreative og

nyskabende spiludviklere kan dog også have et ønske om at beholde den fulde kreative kontrol over deres spilserie og IP, hvilket ikke umiddelbart er foreneligt med at få egenkapital investorer ind i virksomheden.

Case: PLAYDEAD: Computerspil for voksne

Stadig flere voksne spiller computerspil. Derfor har den danske spilproducent PLAYDEAD udviklet det højst utraditionelle computerspil Limbo med netop den målgruppe for øje. PLAYDEAD går nye veje i udviklingen af computerspillet Limbo. Hvor mange andre satser på spiludgaver af eksisterende Hollywood-universer med fokus på avanceret grafik, satser PLAYDEAD på en enkel men unik visuel stil og bruger størstedelen af udviklingskræfterne på spillets gameplay – selve spilleoplevelsen. PLAYDEAD fik i foråret 2009 en kapitalindsprøjtning fra FAHU A/S og Vækstfonden på godt 11 mio. kr. Også CAT Science har investeret. Pengene er gået til at færdigudvikle og markedsføre spillet. Spillet kan købes på Microsoft XBOX live for nogenlunde det samme, som det koster at gå en tur i en dansk biograf. Virksomheden blev officielt stiftet i 2008, men udviklingen af Limbo begyndte tilbage i 2006. Virksomheden har 10 ansatte (16 i produktionsfasen). Grundlæggere og investorer forhandler nu om selskabets fremtidige ejerstruktur.

En væsentlig udfordring for spiludviklere er, at de nøje skal overveje, hvilken type kapital de efterspørger i forhold til ønsket om kreativ kontrol. En mulighed er at have tålmodighed til selv at genere indtjening til at kunne finansiere udviklingsprojekter, idet kommercielle succeser med mindre udviklingsprojekter kan gøre det lettere på sigt at tiltrække risikovillig kapital fra eksterne investorer, såfremt spiludviklingsfirmaerne efterfølgende ønsker at udvide forretningen. Det er fx den udviklingsmodel, som selskabet bag det succesfulde Angry Birds spil har fulgt.

6.3 Konfliktende hensyn: kreativ kontrol versus fremmed kapital

Vækstfondens analyse bakkes op af erfaringerne fra CAT Science.

CAT Science har i de sidste 5-6 år investeret i computerspil og multimedieområdet. Årligt ser CAT grundigt på 20 til 30 nye spilkoncepter og investerer i to til tre. CAT har investeret i ni spilselskaber siden 2007, og er det eneste danske seed-investor med fokus på spilsektoren.

CAT Science har således betydelig erfaring med investeringer i computerspil. Her er vurderingen i tråd med Vækstfondens analyse, når der skal peges på en række faktorer, der hindrer væksten. Der efterspørges en kommerciel modning af branchen, herunder en realistisk tilgang til investorers krav om indflydelse.

Det er således også CAT Sciences vurdering, at investorerne ser branchen som usikker ud over gennemsnittet, bl.a. fordi det er så vanskeligt

at forudse, om et spil hitter på markedet. Der efterspørges bedre kvalitet, succes- og overlevelseshastigheder for herigennem at skabe et bedre økonomisk afkast. Det kræver, ifølge CAT Science, en professionalisering af alle led fra ideskabelse, over konceptudvikling og produktion til markedsføring og salg.

CAT Science arbejder derfor med initiativer, der skal opbygge mere kritisk masse ved at samle styringen af flere selskaber i en enhed, for herved at kunne opbygge de nødvendige kommercielle kompetencer og sikre risikospredning.

Denne tilgang bakkes op af Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi, der vurderer, at fødekæden med CAT og Nordisk Computerspilprogram vil få et bedre investeringsgrundlag med startfinansiering kombineret med professionaliseringsforløb.

Faktaboks: Kapital i Danmark

Den seneste måling fra 2008-2009 viste, at Danmark lå over OECD-gennemsnittet i ventureinvesteringer i pct. af BNP. De seneste år er det danske venturemarked styrket med både erhvervspakken og aftalen med pensionssektoren om øget adgang til risikovillig kapital – Dansk Vækstkapital.

Faktaboks: Dansk Vækstkapital

Med aftalen om Dansk Vækstkapital er der skabt mulighed for et væsentligt løft i virksomhedernes adgang til risikovillig kapital. Aftalen vil virke efter et løftestangsprincip, hvor der afløftes risiko og sikres et bedre afkast for investorerne. Aftalen åbner samtidig op for anden finansiering til virksomhederne, idet et styrket kapitalgrundlag i virksomhederne i mange tilfælde er en forudsætning for, at fx banker vil medvirke til at finansiere udvikling og vækst.

Dansk Vækstkapital vil investere i en bred vifte af fonde og være tilgængelig for en bred målgruppe af virksomheder med vækstpotentiale, fx inden for industri, handel, landbrug, service samt nye teknologibaserede virksomheder. Det gælder således for både iværksættere og de små og mellemstore virksomheder. Det er investeringsfonde og de private forvaltere heraf, der på kommercielt grundlag gennemfører den konkrete vurdering af iværksættere og små og mellemstore virksomheder med vækstpotentiale. Dansk Vækstkapital gav i juli 2011 de første betingede tilsagn om i alt 775 mio. kr. til tre fonde, der vil kunne investere i op mod 40-50 små og mellemstore vækstvirksomheder i de kommende år.

6.4 Vurdering

På baggrund af det faktiske investeringsniveau og analyser fra de to investorer, CAT Science og Vækstfonden, er det tydeligt, at computerspilbranchen har udfordringer med at finde risikovillig kapital til trods for, at Danmark ligger over OECD-gennemsnittet i ventureinvesteringer i pct. af BNP.

En del af disse udfordringer kan tilskrives det faktum, at computerspilbranchen, i sammenligning med mange andre brancher, er ung og består af mange meget små virksomheder. Ifølge Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi er mange virksomheder ejet og drevet af relativt unge iværksættere, der – i modsætning til andre iværksættere – ikke har en startkapital fra andre virksomheder eller hus og hjem at investere i udviklingen af deres virksomhed. Dette skulle ifølge Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi være én af forklaringerne på, at miljøet er mere kapitalfattigt end andre iværksætttermiljøer.

Generelt er det sådan, at større virksomheder typisk har bedre muligheder for at finansiere investeringer. Det skyldes bl.a., at små og nye virksomheder typisk ikke har mulighed for at finansiere deres aktiviteter igennem egenkapital, og at investeringer i små virksomheder ofte opfattes som mere risikofyldte, og derfor ofte er dyrere for små virksomheder end for store.

Derudover tyder investorernes analyser på, at der fortsat er behov for at arbejde med attraktive forretningsmodeller som investeringsobjekt og øvrig professionalisering i branchen som fastlæggelse af realistiske strategier, der afbalancerer ønsket om kreativ kontrol med ønsket om vækst og investeringer.

7 Internationale modeller for offentligt finansieret risikovillig kapital til kreative brancher

Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi har undersøgt internationale modeller for hel- eller halvoffentligt finansieret risikovillig kapital til computerspil og andre kreative brancher. Centret har primært fokuseret på OECD-landene.

Konklusionen fra Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi er, at man ikke kan finde udenlandske finansieringsmodeller specifikt målrettet computerspil, som fx fonde alene til computerspiludvikling. Derimod stiller flere lande kapital til rådighed for kreative brancher under ét, hvor også computerspilvirksomheder kan søge, eller hvor der på anden måde dækkes en del af investorers risiko i denne type virksomheder, fx gennem lånegarantier.

Det er således kun i Danmark og Norden (CAT som investerer i computerspilvirksomheder og Nordisk Computerspilprogram under Nordisk Ministerråd), at Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi har kunnet identificere finansieringsordninger specifikt rettet mod computerspil.

I de øvrige lande er finansieringsordningerne integreret med finansieringsordninger under overskrifter som 'kreative virksomheder', medier,

indholdsproducenter eller digitalisering. Disse ordninger viser bl.a., at finansiering af computerspil ikke udelukkende er et spørgsmål om finansieringskilder (offentlige eller private), men aktørernes investeringsparathed. For at kunne tiltrække investeringer skal man have en indgående forretningsforståelse, kunne præsentere denne forretningsforståelse og forretningsmodeller overbevisende over for potentielle investorer og være villig til at dele ejerskab med investor.

Tabel 6 Internationale modeller over risikovillig kapital til kreative brancher

Ordningen som policy instrument						
Ordning	ST'ART	IFCIG	Creative England	OMDC	Berlin VC Fonds	Creative Scotland
<i>Land</i>	Belgien	Frankrig	UK	Canada	Tyskland	Skotland
<i>Hvad støttes?</i>	SMV'er i kreative industrier	SMV'er i kulturelle industrier (høj risiko foretagende)	Kreative industrier, digitale brancher prioriteret (?)	Ontarios kulturelle medier	Kreative SMV'er i Berlin	Kulturinstitutioner og kreative industrier
<i>Beløb</i>	16 mio. eoru i egenkapital	Egenkapital: 16 mio euro + 2 garantifonde: 75 mio. euro	Ukendt	Ukendt	Grundkapacitet 30 mio. euro	Ukendt
<i>Hvordan er ordningen finansieret?</i>	Samarbejde ml. to offentlige instanser	Privat/offentligt	Offentligt finansieret interesseorganisation med div. puljer	Offentlig	Privat/offentligt	Offentlig
<i>Kultur/erhvervsstøtte?</i>	Erhvervsstøtte	Erhvervsstøtte til SMV'er i den kulturelle sektor	Erhvervsstøtte	Kultur/erhvervsstøtte	Erhvervsstøtte	Kultur/erhvervsstøtte
<i>Hvad er ordningens indre logik?</i>	Kapital investeres direkte som aktieopkøb og udlån	Lånegarantier til kommercielle banker	Finansiel støtte, rådgivning og netværk	Fem fonde med forsk. støttemodeller	Venturekapitalfond	Investering i kulturelle institutioner og rådgivning til kreative erhverv
<i>Hvordan er ordningen opbygget?</i>	Offentlig fond med låne- og investeringstilbud	Uafhængigt aktieselskab med delvis offentlig finansiering	Offentligt finansieret interesseorganisation med div. puljer	Fem fonde til fem definerede brancher	Samarbejde mellem privat investerings-selskab og staten Berlin	Samlet offentlig organisation til fremme for kreativ udvikling

Ordnningen set fra virksomheden						
Ordning	ST*ART	IFCIG	Creative Eng-land	OMDC	Berlin VC Fonds	Creative Scotland
<i>Hvem kan søge midlerne?</i>	Virksomheder i kreative industrier	Kommercielle banker som udlåner til kreative virksomheder	Virksomheder i kreative industrier	Udvalgte brancher	Kreative SMV'er med vækstpotentiale	Kulturelle institutioner
<i>Hvad kan der søges støtte til?</i>	Opstart, nye projekter, ekspansion	Lånegarantier, risikodeling	Ukendt	Diverse udvikling	Forretningsudvikling, vækst	Kulturelle projekter og faciliteter
<i>Under hvilke betingelser?</i>	Krav om rentabel økonomi; medfinansiering	Banken ansøger om garantien – ikke virksomheden	Ukendt	Der skabes vækst og arbejdspladser	Der tilstræbes profitabelt exit efter 3-5 år	Fokus på kreativ udvikling
<i>Øvrige bemærkninger</i>	Der stilles krav til virksomhedens maksimale størrelse				Uafhængig og privat investeringspartner kræves	Omfattende organisation med mange ordninger integreret

En nærmere beskrivelse af de enkelte ordninger kan findes i bilag 1.

Finansieringsordninger med fokus på computerspil giver mulighed for faglig fokus og at udvikle indgående forretningsforståelse på området. Omvendt vil bredere ordninger bedre afspejle de reelle forretningsmodeller for computerspil, da de kreative universer, der skabes, typisk vil indgå i andre kreative produkter og services (musik, film, leg, attraktioner etc.).

Ifølge Center for Kultur- og Oplevelsesøkonomi er kendetegnet for danske succeser, at de har nået globale afsætningskanaler på de store spil-konsoller. Et lille antal distributører er gatekeepers af en sådan udbredelse. Disse distributører bidrager ofte også med finansiering, men først når ideen er udviklet, modnet og de kommercielle muligheder præsenteret og sandsynliggjort.

Eneste undtagelse for de globale distributører er producenterne af dansksprogede børne- og undervisningsspil. I Danmark fungerer forlag som distributører af disse spil.

Bilag 1. Kortlægning af internationale modeller for risikovillig kapital til kreative industrier, herunder computerspil

ST'ART, Belgien

www.start-invest.be

ST'ART er en investeringsfond oprettet af Det Franske Fællesskab i Belgien⁶ og Region Vallonien⁷. Formålet er styrke væksten i den kreative økonomi i den fransktalende region i Belgien.

Baggrunden for fondens oprettelse er, at manglende finansieringsmuligheder anses som en fundamental hindring for udviklingen af regionens kreative industrier, hvorfor man oprettede denne investeringsfond med en samlet pulje på 16 mio. euro primært målrettet regionens SMV'er i de kreative industrier.⁸

Fonden bidrager til opstart eller udvikling af eksisterende virksomheder. Der ydes eksempelvis støtte til udvikling af nye produkter eller ekspansioner til nye markeder. Fondens engagement i en given virksomhed kan tage form af a) udlån eller b) egenkapitalinvesteringer, herunder opkøb af aktieandele. De to interventionsmetoder kan anvendes og kombineres alt efter virksomhedens behov.

Det primære formål med ST'ART's investeringer er at gøre virksomheder mere attraktive for private investeringer, hvorfor ST'ART skal ses som et supplement til private investeringer, ikke en erstatning. Bl.a. derfor er der anlagt det forbehold, at ST'ART maksimalt må eje 49 pct. af virksomhedens aktieandele, og offentlige investeringer samlet set højst må udgøre 50 pct. af virksomhedens finansielle struktur.

ST'ART er interessant, fordi der sættes fokus på, hvordan man med offentlige midler kan gøre kreative SMV'er mere attraktive for private investeringer. Hermed kan ordningen potentielt bidrage til at skabe større iværksætterlyst samt ikke mindst give eksisterende SMV'er i de kreative industrier bedre muligheder for at ekspandere og dermed skabe vækst og arbejdspladser. Det skal bemærkes, at de offentlige midler med denne model investeres direkte i de private virksomheder i form af aktieandele eller udlån, hvorfor man kan kalde det en *pick the winners*-model, hvor det offentlige investerer i finansielt medejerskab i udvalgte virksomheder med vurderet vækstpotentiale.

⁶ <http://www.cfwb.be/>

⁷ <http://www.wallonie.be>

⁸ Defineret som: Udøvende kunst (teater, dans, opera, cirkus, festival ...), Kulturarv (museer, arkitektonisk bevaring, arkæologi, biblioteker), Publishing og distribution af visuelle kunstformer (fotografi, kunst, skulptur, kunsthåndværk), Digitale medier og kunstformer, Videospil, Musik (indspilning og udøvelse), Litteratur, Radio, Tv, Design, Mode og Arkitektur.

IFCIC, Frankrig

<http://www.ifcic.fr>

IFCIC (Institut pour le Financement du Cinéma et des Industries Culturelles) er en uafhængig finansiel institution oprettet af det franske kultur-, økonomi- og erhvervsministerium.

IFCIC er et specialiseret låneinstitut målrettet de kulturelle industrier i Frankrig. Det oprindelige initiativ udsprang af et ønske om at skabe bedre finansieringsvilkår for filmproduktion og -distribution. I dag er målgruppen udvidet til at omfatte SMV'er inden for den kulturelle sektor generelt.

IFCIC er etableret som et neutralt og uafhængigt aktieselskab, hvis kapitalmidler ejes af en række franske banker, to større offentlige finansinstitutioner samt den franske stat⁹. IFCIC råder over en egenkapital på ca. 16 mio. euro, samt endnu vigtigere, to aktive garantifonde med en samlet kapital på mere end 75 mio. euro.¹⁰

Målet med IFCIC er at gøre det lettere for virksomheder og institutioner i den kreative sektor at opnå finansiering med banklån. Dette gøres ved at tilbyde garantier til banker, der udlåner risikovillig kapital til SMV'er blandt kreative erhverv. IFCIC samarbejder i denne forstand primært med bankerne og ikke de kreative erhverv.

Med lånegarantien er kommercielle banker bedre sikret, hvis de kulturelle virksomheder viser sig at skabe dårlig forretning eller går konkurs. IFCIC stiller dog ikke garanti for hele lånebeløbet. Det typiske niveau ligger på omtrent 50 pct. af bankernes udlån, og IFCIC halverer dermed bankernes eventuelle tab. IFCIC har stillet lånegaranti for op til 273 mio. euro, svarende til samlede banklån for omtrent 565 mio. euro.

I kraft af sin sammensætning er IFCIC endvidere forbundet med en række professionelle netværk og ekspertkomiteer inden for både den kreative og den finansielle sektor. Derfor kan IFCIC foruden den finansielle sikkerhed tilbyde bankerne dybdegående brancheanalyser og risikovurderinger i forbindelse med udlån og investeringer i de kreative erhverv.

IFCIC er også interessant, idet kapitalmidlerne ikke investeres direkte i de kreative og kulturelle virksomheder, men indirekte i form af lånegarantier til de kommercielle banker. Fondens kapitalmidler bliver altså reelt set først anvendt, når en investering resulterer i tab. Alligevel opnås den ønskede stimulering af de kommercielle investorer incitament til at foretage risikovillige investeringer i den kulturelle sektor. Modellen er endvidere interessant, idet IFCIC's omfattende branchekendskab og specialisere-

⁹ De primære aktionærer fra den offentlige sektor er Oseo og Caisse des Dépôts et Consignations, som tilsammen ejer 49% af kapitalen. Øvrige aktionærer i IFCIC udgøres af ca. 20 kommercielle banker og låneinstitutter. De fleste af de førende banker og låneinstitutter i Frankrig ejer således aktier i IFCIC enten direkte, eller indirekte via søsterselskaber osv.

¹⁰ Fonds de garantie Cinéma et Audiovisuel, som primært er finansieret af Centre National de la Cinématographie (CNC) og Fonds Industries Culturelles, som primært finansieres af Kulturministeriet.

de risikovurderinger kan bidrage til, at bankerne overvejende investerer i kulturelle forretninger med begrundet potentiale, hvilket på sigt er rentabelt for staten.

Creative England, U.K.

<http://www.creativeengland.co.uk/>

I 2002 etablerede UK Film Council et netværk for udviklingen af kreative digitale industrier i England under navnet The Network of Regional Screen Agencies.¹¹ Otte regionale 'Screen'-organisationer blev oprettet med det formål at fremme udviklingen af kreative virksomheder – særligt inden for digitale/skærmrelaterede medier, som film, web-design, animation, spiludvikling, post-produktion osv. Flere af disse organisationer har tiltrukket omfattende kapitalmidler fra andre kilder, herunder European Regional Development Fund, som bl.a. har bevilget 3,2 mio. GBP til finansiering af digitale medievirksomheder i Englands sydvestregion.

Hensigten med at rette finansielt fokus på digitale medier beror på en vurdering af, at disse erhverv vil være af afgørende betydning for regionernes og landets fremtidige økonomi. Digitale teknologier forandrer konstant vores måder at kommunikere og konsumere på, og det vurderes derfor essentielt, at regionens virksomheder inden for den digitale sektor er konkurrencedygtige og -førende inden for indholdsproduktion, applikationer og services.

Da UK Film Council blev nedlagt i 2010 ønskede den britiske regering fortsat at fremme udviklingen inden for de kreative industrier og digitale medier i særdeleshed. De otte Screen-organisationer har derfor samarbejdet med Department of Culture, Media & Sport (DCMS) om at udvikle den bedst mulige struktur for en offentlig policy ordning på området. Resultatet blev et forslag om ordningen Creative England, som er en mere simpel og strømlinet struktur med et udvidet mandat til at fremme de kreative industrier i hele England.¹²

Creative England skal efter planen danne rammen om et landsdækkende netværk og udgøre fundamentet for en langsigtet indsats for at facilitere øget finansiering (både offentlig og privat) til kreative SMV'er og dermed i højere grad forbinde dem til nationale og internationale markeder. Derfor bliver det en nøgleopgave for Creative England at samarbejde med en række institutioner, herunder Arts Council of England, Skillset, the Design Council, NESTA og the Technology Strategy Board om at stimulere private investeringer i de kreative industrier.

Creative England vil komme til at råde over en egenkapital, som skal finansiere iværksætterier samt støtte etablerede virksomheder i branchen. De nærmere rammer for denne del af strategien er fortsat under forhandling med den britiske regering. DCMS har dog bekræftet, at Creative England vil have både statslige og lotteri-baserede kapitalmidler til rådighed. Centralt bliver det for modellen, at den skal præsentere finansieringsløsninger, som kan kompensere for de beskårede offentlige udgifter på området. Strategien

¹¹ Herunder Screen WM, Screen Yorkshire, Screen South, EM Media, Northern Film & Media, Film London, Vision & Media og South West Screen

¹² Ed Vaizey, Minister for Culture, Communications and Creative Industries

bliver derfor i høj grad fokuseret på at involvere den private sektor samt EU-midler i finansieringen af de kreative industrier.

Creative England er fortsat under udvikling. En foreløbig pointe omkring ordningen som policy instrument er, at den har til formål at strømline (og dermed reducere) de offentlige udgifter til finansiering af de kreative industrier ved at samle indsatsen i én organisation. Ordningen fremstår aktuelt som en hybrid mellem en branchespecifik støtteordning for de digitale 'skærm-brancher' og en mere bredt orienteret støtteordning til de kreative industrier generelt.

Ontario Media Development Cooperation, Canada

<http://www.omdc.on.ca>

OMDC er et agentur under Kultur- og Turismeministeriet i Canada og er den centrale instans for udviklingen af Ontarios kulturelle medier, herunder: Litteratur, film, interaktive digitale medier, magasiner og musik.

OMDC yder finansiel støtte og strategisk rådgivning til Ontarios kulturelle entreprenører, som ønsker at udvikle og markedsføre nye indholdsbaseerede produkter og forretningsideer. Formålet er at skabe vækst og arbejdspladser inden for det identificerede fokusområde.

OMDC har udviklet en såkaldt 'Content and Marketing Fund' for hver af de fem sektorer, som ligger inden for deres område:

- OMDC Book Fund
- OMDC Film Fund
- OMDC Interactive Digital Media (IDM) Fund
- OMDC Magazine Fund
- OMDC Music Fund

De fem fonde opererer forskelligt og har forskelligt fokus. Bogfonden kan bedst beskrives som branchestøtte, med fokus rettet mod markedsføringsinitiativer, der samlet set profilerer de canadiske forfattere i udlandet. Film-fonden er opbygget som låneinstitution, mens IDM-fonden er den eneste af fondene, som tilbyder direkte kapitalindsud til enkeltvirksomheder. IDM-fonden investerer op til 150.000 dollars i virksomheder inden for interaktive digitale medier, som mangler likviditet til at udvikle salgbare produkter og iværksætte en produktion.

OMDC arbejder i øvrigt med en række andre programmer og policys på området, såsom skattelovgivningsinitiativer, juridisk beskyttelse af ophavsrettigheder samt øget samarbejde mellem kultur- og erhvervsaktører.

OMDC udgør et eksempel på et offentligt policy-instrument rettet mod et udvalgt segment af kreative virksomheder; de såkaldte kulturelle medier. Der anlægges altså et differentieret fokus på de kreative erhverv, som yderligere forstærkes ved, at man har oprettet fem forskellige fonde med hver sin operationelle struktur. Der anvendes således en meget specialiseret og branchespecifik tilgang.

Fordelen ved dette er øjensynligt, at fondene kan tilpasse indsatsen til nogle meget specifikke udfordringer – fx som nævnt; finansiel støtte til iværksættelse af produktion inden for digitale medier eller samlet markedsføringsunderstøttelse af canadiske forfattere i udlandet. Ulempen kan være en mere omfattende administrationsbyrde samt en risiko for, at de mange vertikale branchepuljer kommer til at mangle horisontalt udsyn i forhold til at identificere generelle fællesudfordringer, samt at skabe erfaringsudveksling på tværs af brancher. Således kan fondene komme til at overlape hinandens handlemråder og derved duplikere hinandens respektive indsatser.

Berlin VC fonds Kreativwirtschaft, Tyskland

http://www.ibb-bet.de/vc_fonds_kreativ.0.html?&L=1

VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin er en kapitalfond oprettet i et samarbejde mellem investeringsselskabet IBB Beteiligungsgesellschaft (IBB-Bet) og staten Berlin. Fonden har en grundkapacitet på 30 mio. euro, som delvist finansieres gennem EU's regionale udviklingsfond (ERDF).

IBB-Bet er et privatejet investeringsselskab under Investitionsbank Berlin (IBB). IBB-Bet blev oprettet i 1997 som en venture kapitalfond tilegnet SMV'er i Berlin. I 2008 blev fondene VC Fonds Kreativwirtschaft og VC Fonds Technologie oprettet som selvstændige fonde under IBB-Bets administration.

VC Fonds Kreativwirtschaft har til formål at støtte Berlins SMV'er inden for de kreative industrier ved at tilføre virksomheden egenkapital gennem aktieopkøb eller såkaldt 'mezzaninkapital'¹³. Fonden er opbygget efter venture kapital-principper, hvilket betyder, at en investering tilsigtes at resultere i en fortjeneste, når virksomheden har opnået den forventede vækst. Typisk tilstræber fonden at have profitabelt exit inden for 3-5 år. Fonden investerer op til 1,5 mio. euro i en virksomhed ad gangen, men kan godt investere i den samme virksomhed ad flere omgange. Dog investerer fonden maksimalt 3 mio. euro i den samme virksomhed totalt set.

VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin arbejder ud fra en bred forståelse af de kreative industrier, inkluderende Film/tv, Publishing, Musik/underholdning, Reklame, Mode, Design, Arkitektur, Multimedia, Computerspil, Software, Kunst samt 'øvrige kulturelle områder'. Fondens investeringskriterier er således ikke baseret på brancheprioriteringer, men nærmere på virksomhedernes forretningsmæssige potentiale – igen helt i overensstemmelse med venture kapital-tilgangen. Fondens primære vurderingskriterier omfatter:

- En solid forretningsplan
- 'Entrepreneurpersonligheder' i virksomhedens team
- Erfaren ledelse
- Kreativt USP (Unique Selling Proposition)
- Stort vækstpotentiale

¹³ "Tålmodig og risikovillig låneform, der typisk anvendes for at øge mellemstore virksomheders soliditet." www.ivaekst.dk

- Attraktiv exit-mulighed inden for 3-5 år
- Potentiale for at nå break-even

Fonden kræver, at en privat og uafhængig investeringspartner er engageret i virksomheden med minimum samme beløb. Fonden tilstræber at have aktieminoritet og ønsker derfor maksimalt at eje 49 pct. af aktieandelene i en virksomhed.

VC Fonds Kreativwirtschaft Berlin er en interessant konstellation, fordi der er tale om en venture kapitalordning etableret i et samarbejde mellem offentlige og private aktører. Med venturekapitalmodellen anlægges et utvetydigt fokus på virksomhedernes forretningsmæssige vækstpotentiale. Tilgangen vil således forventeligt resultere i vækst blandt de støttede virksomheder. Det vil dog givetvis være vanskeligt for nogle virksomheder i de kreative industrier at imødekomme investorkravet om at sandsynliggøre en attraktiv exit-mulighed inden for en 3-5 årig periode. Det skal derfor holdes for øje, at virksomheder som ikke har format til at opfylde dette krav, ikke vil få gavn af denne model.

Creative Scotland

<http://www.creativescotland.com>

Creative Scotland er Skotlands nationale organ for udviklingen af landets kreative industrier. Ambitionen er, at Skotland skal være *"...en af verdens mest kreative nationer i 2020"*.¹⁴

Creative Scotland er en organisation, som arbejder på flere niveauer og områder, herunder investering. Investeringsdelen består igen af en lang række initiativer, herunder femten forskellige investeringsprogrammer med hvert sit udviklingsfokus.

De mest interessante investeringsprogrammer i denne sammenhæng er a) kapitalprogrammet, b) kulturøkonomiprogrammet og c) innovationsprogrammet.

Kapital- og kulturøkonomiprogrammerne er begge rettet mod det, man kan kalde "den kulturelle økonomi". Førstnævnte har til formål at investere kapitalmidler i kreative projekter og faciliteter, herunder finansiering af eksempelvis udstyr til kulturelle venues og producenter. Der gives kapitaltilskud i form af lån, støttebevillinger samt investeringer med forventet afkast. Sidstnævnte har til formål at fremme nye forretningsmodeller inden for de kulturelle fag, herunder projekter, der bygger på nye samarbejder mellem eksempelvis kultur- og erhvervsliv.

Med disse investeringsprogrammer fokuserer man således ikke på kreative industrier som sådan, men snarere på økonomisk udvikling i den kulturelle sektor, med henblik på at fremme det overordnede kreativitetsniveauet i Skotland. Således er modellen indirekte relateret til de kreative industrier, idet disse ofte producerer de såkaldt kulturelle produkter.

Et tydeligere fokus på de kreative industrier findes under innovationsprogrammet, hvor kreative erhverv spiller en central rolle. Som et led i dette program har man oprettet det såkaldte Cultural Enterprise Office, som er Skotlands specialiserede erhvervsudviklings- og serviceorgan inden for de kreative erhverv.

¹⁴ Fra website: <http://www.creativescotland.com/about/our-plans>

Cultural Enterprise Office yder rådgivning, tilrettelægger workshopforløb og formidler nyttig information til virksomheder i de kreative industrier, bl.a. omhandlende finansieringsmuligheder, sparring på forretningsplaner mv. Til gengæld rummer organet ikke et decideret finansieringstilbud.

Samlet set investerer Creative Scotland således i de kulturelle og kreative industrier i form af en direkte økonomisk støtte til kulturelle produktioner og en indirekte støtte til de kreative industrier. Fokus er her rettet mod kompetenceudvikling og træningsforløb for virksomheder i de kreative erhverv.