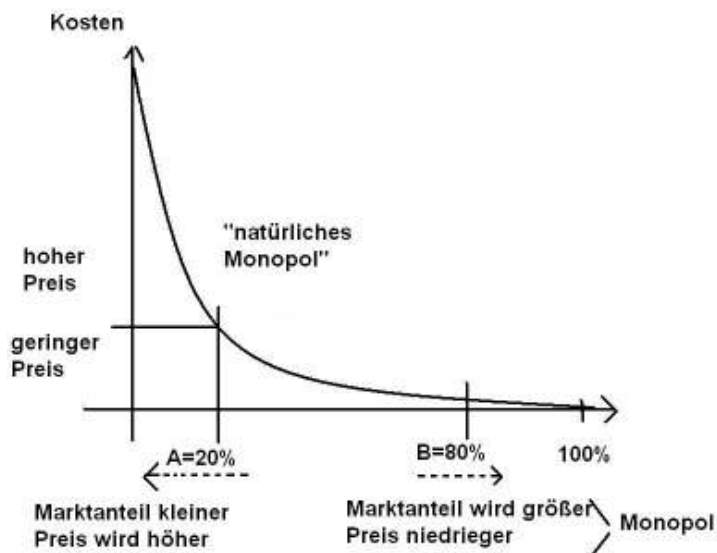
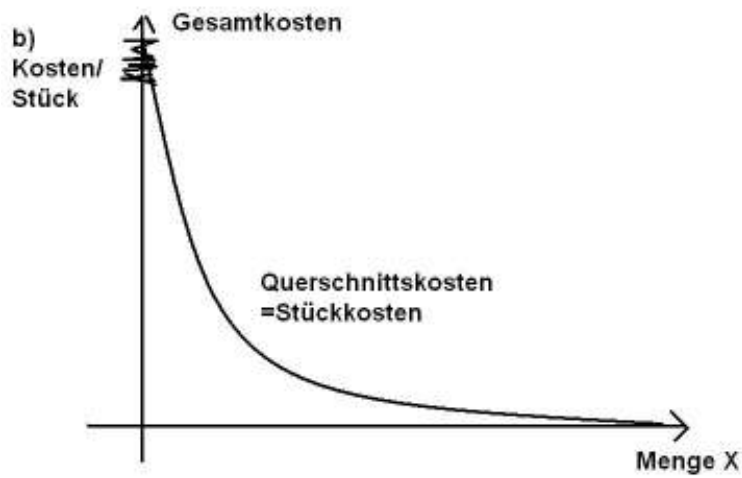


Wdh. Fixkostendegression



		Rivalität in der Nutzung	
		ja	nein
Ausschluss möglich	ja	private Güter (Apfel)	Mautgüter (Autobahn)
	nein	Allmende Güter (Pilze suchen im Wald)	Kollektive Güter (Open Source Software)

	hoch		
Nicht Umnutzbarkeit von Kosten/ Investitionen	↑	Märkte mit Tendenz zur Inflexibilität	natürliches Monopol („essentiell facility“) vor Konkurrenz geschützt
Irreversibilität		normale Märkte	durch potentielle Konkurrenz diszipliniertes natürliches Monopol

Bsp. normaler Markt:

Sprinter für DVD Transport kann auch für Apfeltransport genutzt werden

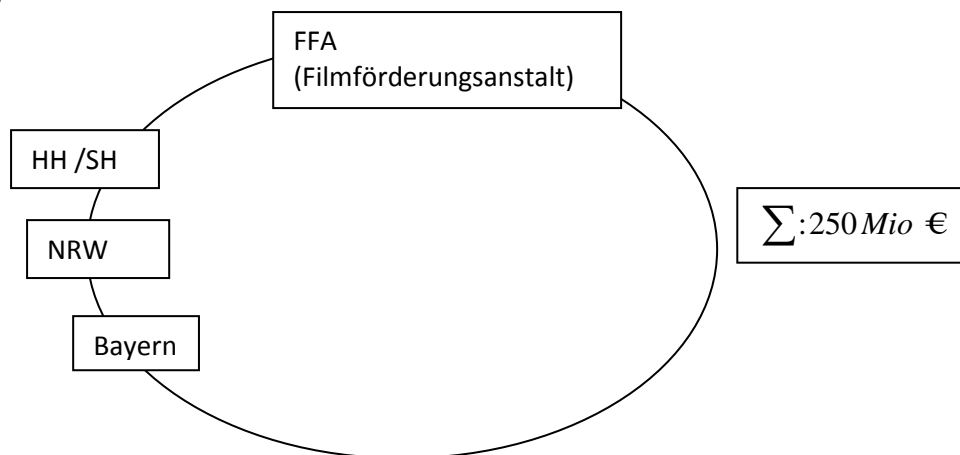
→ Umnutzung / Umwidmung

		Anbieter		
		1	wenige	viele
Nachfrager/ Konsumenten	1			
	wenige			
	viele			

ideale
Marktsituation

- Folie: Der Kinobesucher 2008 (Entwicklung des Kinomarkts, Besucher und Umsatz)
- Besucherklassengrößen (s. Downloadbereich)
- Folie: Michael Verhoeven (Sentana Film) Filme zur Filmgeschichte und Erfolge

Filmförderung:



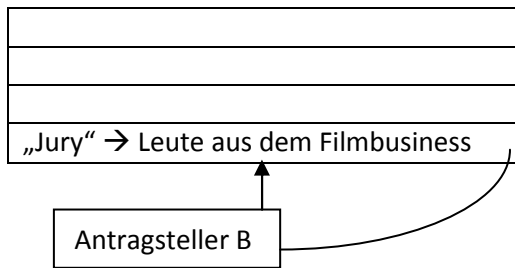
G+V (Herr der Ringe)

- stupid/silly money
- Produzent ging zum Steuerberater, um Filmfinanzierung zu klären
- Suche nach: "Reichen Leuten, die sich über Steuern ärgern"

Rechnung des Anlegers:

<i>Einkommen aus "Arbeit"</i>	3 Mio.	(1 Mio. Steuern)
<i>Einkommen aus Vermietung</i>		
<i>/Verpachtung</i>	-3,5 Mio.	(0 Steuern)
	-0,5 Mio.	

Aufbau der FFA:



Finanzierungsarten:

- 1) Presale: Verleih beteiligt sich an Filmproduktion wegen Risiko(streuung)
→ Man weiß nicht, was passiert → Streuung verringert die Wahrscheinlichkeit, das etwas nicht funktioniert
- 2) Verleih & Produzent finanzieren
- 3) Cross Border Leasing

Finanzierung von Mediensystemen/Kultur

	Fördervolumen	Anz. Besucher	pro Kopf
Theater	2,5 Mrd.	22 Mio.	115 €
Kino	230 Mio.	125 Mio.	1,50 €