

## Zit er groei in de muziek?

Melodycloud is een van de vier snel groeiende bedrijven die in Europa muziek online aanbieden en hiermee een alternatief bieden voor illegaal downloaden. Bij Melodycloud kunnen luisteraars uit een online databank kosteloos en onbeperkt kiezen welke muzieknummers ze willen beluisteren zonder de nummers te downloaden (streaming). Melodycloud haalt zijn omzet uit de verkoop van reclametijd, voorafgaand aan elke stream. Luisteraars kunnen reclames vermijden door een zogenaamd *flatfee*-abonnement af te sluiten waarbij ze voor een vast bedrag per maand, de *flatfee*, onbeperkt reclamevrij muziek kunnen beluisteren. Om de rechten te verkrijgen sluit Melodycloud contracten met de artiesten met daarin een afspraak over te betalen royalty's per beluisterde stream.

Een economisch analist geeft in een blog (informatieve pagina op zijn internetsite) de volgende gegevens uit het jaarverslag van Melodycloud:

gegevens maand december 2011		
1	aantal abonnementen met <i>flatfee</i>	1,8 miljoen
2	<i>flatfee</i>	10 euro
3	gemiddeld aantal streams per luisteraar	1.000
4	reclameopbrengst per stream met voorafgaande reclame	0,007 euro
5	aantal streams met voorafgaande reclame	80% van totaal aantal
6	variabele kosten (royalty's per stream)	0,0065 euro
7	vaste kosten	11 miljoen euro

Eind 2011 maakt de directie van Melodycloud in haar jaarverslag bekend dat er weliswaar in 2011 nog steeds verlies werd gemaakt, maar dat de totale omzet is toegenomen. Daarnaast signaleert de directie twee ontwikkelingen, namelijk dat het aantal betalende abonnees is toegenomen én dat het aantal streams per maand per luisteraar is toegenomen. Volgens de directie van Melodycloud is dat goed nieuws. De analist stelt in zijn blog:

- 1 Melodycloud kan in 2011 wel meer omzet hebben gemaakt en meer betalende abonnees hebben gehad, maar een veel te groot deel (ruim 85,5%) van de gemiddelde omzet per stream is in dit jaar naar het uitbetalen van royalty's aan de artiesten gegaan. De vaste kosten konden niet geheel worden gedekt. Dat is een probleem.
- 2 Als één van beide ontwikkelingen die de directie van Melodycloud heeft genoemd, zich in de jaren na 2011 doorzet bij een gelijkblijvende *flatfee*, zal dat een toenemend negatief effect hebben op de winstontwikkeling van Melodycloud na 2011.

- a** Toon met een berekening aan dat in december 2011 ruim 85,5% van de gemiddelde omzet per stream wordt uitgegeven aan royalty's.
- b** Bereken hoeveel abonnementen Melodycloud in december 2011 had moeten verkopen om de vaste kosten te dekken. Ga ervan uit dat de verdeling tussen het aantal streams met voorafgaande reclame en het aantal dat betaald is met een abonnement hetzelfde blijft.
- c** Geef aan op welke ontwikkeling de analist doelt in zijn tweede stelling. Verklaar het antwoord.

De analist is van mening dat Melodycloud twee opties heeft om in de toekomst winstgevend te kunnen worden:

- verhoging van de abonnementsprijs;
- verlaging van de royalty's per stream.

Een lezeres schrijft een reactie op de blog van de analist. De twee opties bieden volgens haar geen goede mogelijkheden om de winsten in de nabije toekomst te vergroten. Zij onderbouwt haar mening met de volgende twee stellingen:

- 1 Verhoging van de abonnementsprijs zal substitutie-effecten in het gebruik tot gevolg hebben, die negatief kunnen uitwerken op de te behalen winst.
- 2 Verlaging van de royalty's zal eveneens reacties oproepen die negatief kunnen uitwerken op de winstvooruitzichten van Melodycloud.

- d** Geef een verklaring voor stelling 1.
- e** Geef aan hoe verlaging van de royalty's negatief kan uitwerken op de winstvooruitzichten van Melodycloud. Licht het antwoord toe.