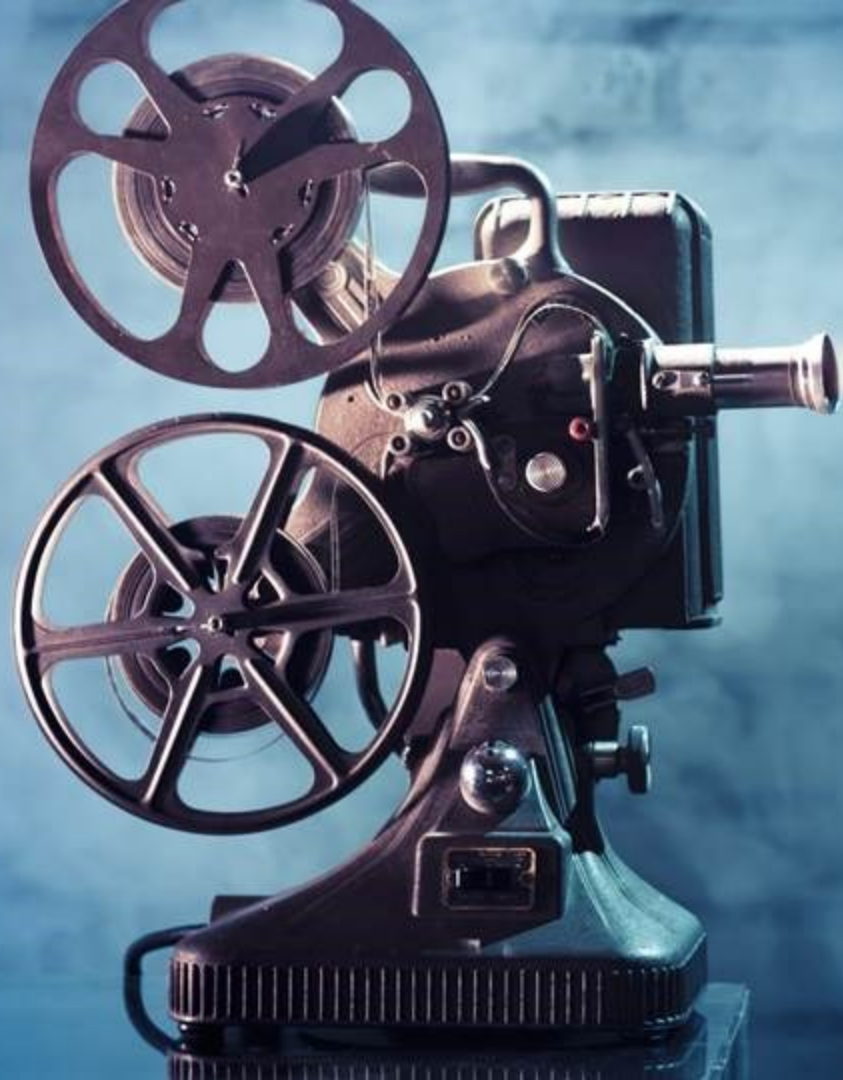





WELKOM BIJ DE WORKSHOP:  
Yes ik heb mijn film af... en nu?



Je hebt je film / docu (bijna) af.  
Super! En nu?

- Hoe werkte het vroeger?:
  - Financiering
  - Windows
- Hoe werkt het nu?:
  - Financiering
  - Windows
- Distributie
- Business cases / Voorbeelden
- Promotie
- Food for Thought
- Vragen?

A black and white photograph of a large, ornate theater filled with an audience. A large screen at the front displays the text "THE GOOD OLD DAYS". The theater has a grand, classical architectural style with decorative columns and a balcony. The audience is seen from behind, filling the foreground and middle ground, looking towards the stage.

THE  
GOOD  
OLD DAYS

## Financiering vroeger



Internationale  
Filmfestspiele  
Berlin



FESTIVAL DE CANNES



De macht lag bij de studio's

Financiering kwam voort uit verkoop rechten per land / regio (op script / trailer etc)

Een triple A cast stond garant voor wereldwijd bioscoopsucces

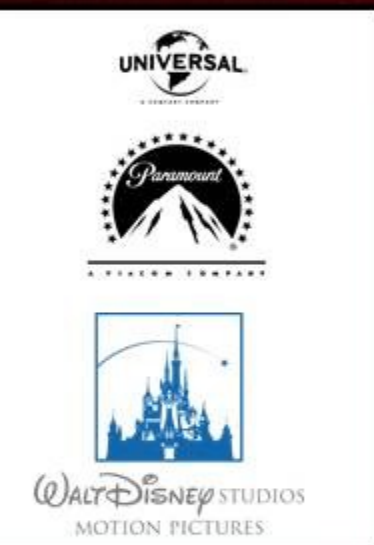
Windows vroeger



Amerikaanse releasedatum dicteerde

Vaste afspraken voordat product op VHS – DVD – VOD – TV mocht verschijnen

Televisie was een bedreiging voor de grote bedrijven. Internet was nog verwaarloosbaar



The United States of China



Macht studio's (deels) gebroken door Independents, TV, series en Internet  
Financiering: verkoop rechten per land + crowdfunding + particulier geld (bijv. Annapurna)  
Een triple A cast is niet langer de benchmark. Content is koning + marketing + visuals  
De macht ligt door globalisering bij makers / consumenten.



Films komen nu wereldwijd (vaak) tegelijkertijd uit m.u.v. China  
China is het 2<sup>de</sup> bioscoopland ter wereld geworden en krijgt daardoor meer focus  
Nog steeds zijn er vaste afspraken na de release in bioscoop  
Televisie is nu de grote moneymaker wereldwijd

A black and white photograph of Al Pacino as Tony Montana in the movie Scarface. He is wearing a white tuxedo jacket, a white dress shirt, and a dark bow tie. He is holding a cigar in his right hand, which is raised. The background is a plain, light color.

**THE  
WORLD  
IS  
YOURS**

**SCARFACE**



## Mogelijkheden voor financiering



NEDERLANDS  
**FILM**  
**FONDS**

- De sugar daddy (investeerder)
- Vrienden en familie
- Crowdfunding (echtscheiding)
  - Cinecrowd
  - Indiegogo
  - Kickstarter
  - Geldvoorelkaar
  - Etc. etc. etc.
- Fondsen (hier is zeer veel te halen)  
Gewoon indienen!
- Incentives (denk ook over de grens)
- Pitchen concept bij bijv. Eyeworks (New Kids)
- Met vrienden het voor 0€ proberen te maken. Maak afspraken voor evt. succes.

Vele nieuwe ontwikkelingen zijn niet echt aan de orde momenteel.

## Mogelijkheden voor distributie:

OLD WORLD DISTRIBUTION	NEW WORLD DISTRIBUTION
Distributor in Control	Filmmaker in Control
Overall Deal	Hybrid Approach
Fixed Release Plans	Flexible Release Strategies
Mass Audience	Core and Crossover Audiences
Rising Costs	Lower Costs
Viewers Reached thru Distributor	Direct Access to Viewers
Third Party Sales	Direct and Third Party Sales
Territory by Territory Distribution	Global Distribution
Cross-Collateralized Revenues	Separate Revenue Streams
Anonymous Consumers	True Fans

## Meest gebruikte mogelijkheden:

### Rechten verkoop aan derde partij:

- Flat fee
- Minimal Guarantee + Royalties
- Distributie (80/20) – cost of top
- Distributie met aanleveren gereed product
- Je verkoopt fysiek, digitaal en TV of gedeeltes daarvan.

### Rechten verkoop zelf:

- Fysiek eigenlijk geen mogelijkheid meer (in NL)
- Digitaal een wereldwijd publiek via aggregators en natuurlijk YouTube etc.

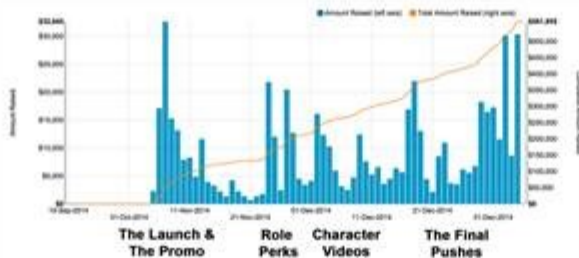
Jij bent zelf de eigenaar. Wereldwijd! Leg dit ook vast.  
Investeren in film is vaak de lange adem  
(2 tot 3 jaar terugverdienen)

Vaak stopt het bij het witte doek, maar moet  
het door naar het kleinste scherm!

GET CINEMA TICKETS TO A SPECIAL PREVIEW EVENT IN YOUR CITY!

Jesus Christ going Starline. They were scheduled to the midpoint of the campaign, to re-invigorate the interest of the internet and pull in new audiences.

4. **The Last Push.** Having done a bunch of campaigns earlier, we knew the crowd funding was different from traditional funding in one major part. In traditional funding it's relatively easy to put together 80% of the funding, but it's usually the last 20% that's really, really hard to get. In crowd funding, it's the other way around. We knew the last push was an important factor, but we also knew we had to be at 80% before really going for it.



With this strategy in mind, we started to set up the campaign. And what a thrilling, interesting, amazing, hard, depressing, fast, badly slept two months it turned out to be!

## HITLER ON A T-REX!



# FRITS & FREDDY

*Dit verhaal is een opeenvolging van flauwe grappen en grollen. De commissieleden stellen zich de vraag of dit soort humor vandaag nog wel werkt. De personages komen over als onsympathieke losers met wie voor de kijker geen empathie of identificatie mogelijk is.*

**Met 500.000 toeschouwers nog steeds de  
meest succesvolle Belgische film sinds  
LOFT (2008)**

“  
DEA  
”

Teu  
Rob

# de FILM KRANT

laatste nummer | nieuws | recensies | filmagenda



Eddy Terstall

## FilmSlot: Het geheim van succesvolle crowdfunding

### 'Geef donateurs het gevoel dat ze investeren in een revolutie'

Crowdfunding is een groeimarkt. Maar hoe profileer je je als filmmaker in de jacht op de centen? Gijsbert Koren (26) is adviseur voor crowdfunding sites, kunstenaars en fondsen. "Directe contacten steunen je omdat ze je kennen. Daarbuiten draait het om het idee, de tegenprestatie en de campagne."

Vlak voor de deadline dregde de teller te blijven haken rond de €2.000. Maar op de valreep wist Daar!, de eerste gecrowdfunde Nederlandse film in de bioscoop, alsnog €120.000 op te halen. Zes keer zoveel als begrooft: Eddy Terstall kon zijn korte idee gaan uitwerken tot een lange speelfilm. Het dank aan een leuke actie, die 'TwitFlicks'. Alle tegenprestatie ontvangende donateurs hun eigen Terstall-film, gebaseerd op hun tweet naar de maker van *Simon, Muffers & hofdames* en *Barba-friend*. Kan elke filmmaker in zo'n kort tijdsbestek zoveel geld bij elkaar sprokkelen? Gijsbert Koren zegt dat één geniale vondst in pondige voldoende is. "Die moet alleen wel origineel en innovatief zijn. Ons credo luidt: geef donateurs het gevoel dat ze investeren in een revolutie." Koren (26) runt samen met Simon Douw (27) een consultancybureau voor mensen die geld willen ophalen met crowdfunding. Ze adviseren in de volle breedte: van uitvinders en ondernemers tot kunstenaars en andere creatievelingen. "In de basis draait het om hetzelfde principe", legt Koren uit. "Het zorg je ervoor dat er betrokkenheid ontstaat rond jouw idee of product? Zo sterk dat mensen bereid zijn om er geld in te steken?" Crowdfunding is de afgelopen jaren, mede door de verdampende subsidiestromen, uitgegroeid tot een hype. Er is een heuse wildgroei aan platformen ontstaan: CineCrowd, EU1, Voor de Kunst, het Nieuw Nederlands Film Platform, Symbid. En dan buitenlandse initiatieven als het Amerikaanse Kickstarter en IndiGoGo en het Franse Tauscoprod.

Ik doe mee!

Ik doe niet mee, maar ik wil wel doneren

**Eddy's TwitFlicks**  
@eddyterstall

**CineCrowd.nl** **REAL** **f** **t** **LINKEDIN** **130**

### Laat Eddy Terstall je tweet verfilmen!

Wat is Eddy's TwitFlicks?  
Eddy's TwitFlicks is een spontane actie waarbij alle filmliefhebbers van Nederland met één simpele tweet aan een donatie naar leuke mee kunnen helpen aan de realisatie van de nieuwe film van Eddy Terstall, 'Daar!'. Als daarvoor jouw donatie maakt Eddy een filmje waarvoor jij als donateur het idee hebt bedacht.

Wie werkt Eddy's TwitFlicks?

- Jij helpt Eddy een filmetje van max. 90 seconden. Daarnaast doneer je een giftbedrag van maximaal 10,-.
- Eddy maakt van jouw tweet een animatie en verzorgt een film, ook jij, een heel medelinge. Jouw tweet wordt een 'twitfilm'.
- De grootte van je donatie bepaalt de lengte van je film. Doneer je 10 euro dan krijg je een filmje van 10 seconden, voor 20 euro krijg je 20 seconden... Doneer je 50 euro of meer: dan krijg je een filmje van een minuut.
- Je krijgt 'Te Zo Luu' kun je zien wanneer jouw film aan de beurt is. Je jouw film of dan wordt je bericht geplaatst op deze site en de jouw versie op Twitter.
- Alle donaties gaan naar het budget voor Eddy's nieuwe film.
- Medewer? Stuur ons bericht naar Eddy!

Meer info? Ga op [http://www.eddyterstall.nl](#)

Meer info? Ga op [http://www.eddyterstall.nl](#)

**Eddy's Twitter Feed**  
@eddyterstall

**Eddy's to-do-list**  
@eddyterstall

AL  
”

# Promotie / de open deur



Alles wat je van te voren kunt tackelen is meegenomen!

- Maak een PR plan. Wanneer laat je wat zien, aan wie en hoe?
- Indien je een budget hebt is een PR bureau het overwegen waard. Bijv. Triple P Entertainment
- Indien je geen budget hebt:
  1. Maak een plek waar mensen je online kunnen vinden
  2. Verzamel zo veel mogelijk e-mail adressen van websites (Twitch, Schokkend Nieuws etc.)
  3. Maak een persbericht
  4. Tweet, Facebook of desnoods postduif het naar alles en iedereen die functioneel binnen je PR doel valt
  5. Volg op. Altijd een valkuil!
  6. No such thing as bad publicity?
  7. Geef updates aan je groep, hou jezelf in de picture (ook van te voren plannen is handig)

Enthousiasme, passie en durf worden altijd gewaardeerd, maar iedereen heeft dit!  
Echter als je vooruit denkt kan je voor je verdere verkooptraject alle PR heractiveren!

## FOOD FOR THOUGHT:

Er zullen in de nabije toekomst meer dan 32.000 bioscoopschermen zijn in China.  
Momenteel zijn er in totaal +/- 40.000 doeken in de USA. Er is inmiddels een filmverdrag met NL!

Er zijn in Amerika tussen de 350 en 400 series in 2015 gelanceerd

Horror is en blijft de "beste" investering die er is (US / Jason Blum)

Te vaak gaan producties fout omdat partijen samenwerken in enthousiasme  
zonder duidelijke afspraken! Documenteren is niet hetzelfde als geen vertrouwen!

Jouw / Jullie film is natuurlijk het beste, allermooiste en meest gave ooit gemaakt.  
Sta echter open voor kritiek, hoe hard dit soms ook aankomt. Kill your darlings.

Open deur maar maak altijd een ballpark budget. Minder budget maakt creatief,  
maar probeer in elk onderdeel van je proces wel een gevoel te hebben van kosten. Een idee is geen script!

Virtual Reality en submersive viewing is dé groeimarkt door Sony, Samsung, Oculus en andere initiatieven!

## LEUK VOOR THUIS:

[www.indiewire.com/article/15-tips-on-making-your-first-micro-budget-film-20140714](http://www.indiewire.com/article/15-tips-on-making-your-first-micro-budget-film-20140714)  
<https://stephenfollows.com/> | [www.nnfp.nl/nl/projecten.html](http://www.nnfp.nl/nl/projecten.html) | <http://landing.indiegogo.com/film-handbook/>  
Binnenkort: YouTube Red en natuurlijk Google is your Friend

## Handige of inspirerende links:

Hollywood Reporter Round Tables:

<https://www.youtube.com/channel/UCZ8Sxmkweh65HetaZfR8YuA>

Dredd: Producer legt uit hoe funding werkt:

<https://www.youtube.com/watch?v=kWP88WKVBKs>

<http://nu.nl/film/4181301/nederland-en-zuid-afrika-tekenen-filmverdrag.html>

<https://www.filmfonds.nl/nl/page/3228/film-treaty-signed-between-china-and-the-netherlands>

<http://www.douwenkoren.nl/crowdfunding-in-nederland/#cf>



## Samenvattend voor de Benelux Filmmaker:

### ➤ Probeer het creatieve proces te kanaliseren door:

- Budget:** Nee niet elke euro hoeft te kloppen, maar probeer een raming te maken zodat je een gevoel van waarde hebt bij je product. LET OP: Jij bent zelf ook waarde als bedenker, regisseur of screenplay writer. Neem dat dus ook mee.
- PR Plan:** Hoe, wat, wanneer, wie, hoe laat alles wat je kan tackelen zodat meer mensen over je praten hoe beter.
- Fondsen:** JA! Ook jij kan kans maken op fondsen / budgetten. Niet alleen de grote jongens kunnen dit claimen! Denk ook aan belastingvoordelen etc.
- Subsidies:** Ook hier liggen kansen. Startersfondsen etc. etc. die potjes moeten op, dus waarom niet aan jouw project
- Nee:** Nee is een beperkte reactie en zal je misschien het meest horen in je leven. Elke nee is een trede naar een volgende kans op ja te horen . Klinkt heel zweverig maar bij elke nee leer je waarom het nee was zodat je of van de nee een misschien kan maken of juist die nee je motiveert dingen anders aan te pakken.
- Windows:** Bioscoop is je eerste moment. Denk na over hoe je met je product na het grote doek op het kleinste scherm terecht komt.

## Samenvattend voor de Global Filmmaker:

### ➤ Probeer het creatieve proces te kanaliseren door:

- Budget: Hetzelfde als de Benelux
- PR Plan: Hetzelfde als de Benelux, echter breng ook Empire, Twitch, Ain't it Cool etc. etc. etc. in kaart te brengen.
- Fondsen: JA! Naast Nederland liggen er ook kansen in België en andere omliggende landen. Ook Europe heeft fondsen!
- Subsidies: Hetzelfde als de Benelux
- Nee: Hetzelfde als de Benelux
- Verdragen met andere landen. Tuurlijk China is een long shot, maar het is ook een kans om een product te maken met een compleet andere cultuur en een kans om je financiering in zijn geheel rond te krijgen.
- Beurzen / Festivals: Als je het geld er voor hebt, ga naar Cannes Filmmarket en naar Berlijn bijvoorbeeld. Praat met mensen of plan afspraken in met partijen. Vooral bij festivals is het dé kans om andere filmmakers te ontmoeten. Het is ook de plek om je film te tonen of je concept te pitchen aan partijen.
- Windows: Hetzelfde als de Benelux



*That's all Folks!*

Mocht je vragen aan mij hebben?  
[www.efficient.nl](http://www.efficient.nl) / [helmut@efficient.nl](mailto:helmut@efficient.nl)  
Of LinkedIn.

Je krijgt in ieder geval altijd antwoord.