

Nationale Filmconferentie Extended #1: Recoupment (8 juni 2017)

De Nationale Filmconferentie, onderdeel van het NFF, is een belangrijk platform voor discussie en debat binnen de Nederlandse filmsector.

Onder de noemer Nationale Filmconferentie Extended organiseert het NFF nu ook gedurende het jaar bijeenkomsten over actuele en discipline overstijgende kwesties.

De eerste bijeenkomst van de Nationale Filmconferentie Extended was gewijd aan het begrip 'recoupment': de rangorde van terugbetaling van de filmopbrengsten aan de investeerders van de film.

De vragen die tijdens de bijeenkomst door producent Joost de Vries beantwoord werden, zijn:

- Wat is recoupment eigenlijk?
- Welke partijen kunnen hier aanspraak op maken?
- En hoe komt de verdeling tot stand?

Door kennis over dit onderwerp te delen hoopt de Nationale Filmconferentie Extended duidelijkheid en transparantie over recoupment te scheppen en bij te dragen aan het vertrouwen tussen betrokken partijen.

Financiering

Allereerst werd het bekostigingsproces besproken, aangezien recoupment altijd tot stand komt op basis van de financiering van de film. Het is van belang om te vermelden dat de basisprincipes die worden besproken alleen gelden voor films die zijn geproduceerd in Nederland en omliggende landen. En omdat elke film op zijn eigen manier wordt gefinancierd, heeft elke film bovendien zijn eigen recoupmentafspraken.

Na de scriptontwikkeling wordt de film 'gepackaged'. Dit houdt in dat er contractueel wordt vastgelegd wat de unieke kenmerken zijn van de film: het script, de regisseur, de producent, de belangrijkste castleden, de taal en het budget-level. Deze unieke kenmerken mogen niet gewijzigd worden zonder toestemming van de financiers, omdat zij bepalend zijn voor de creatieve borging alsook voor de investeringswaarde van de film.

Maar wie zijn de financiers die de productiekosten van de film betalen? Over het algemeen onderscheidt men drie verschillende categorieën. De eerste categorie, 'zacht geld', komt van partijen die zelf gefinancierd worden door de overheid. Bij hun keuzes maken zij veelal afwegingen die gebaseerd zijn op hun maatschappelijke of artistieke opdracht, alsmede op het mogelijke publieksbereik. Deze overweging is belangrijk, want voor dit type financiers geldt dat hun keuzes niet in eerste instantie gebaseerd zijn op financieel rendement. Hun rendement is namelijk cultureel rendement. Voorbeelden van dergelijke partijen zijn het Nederlands Filmfonds, Eurimages en publieke omroepen. De publieke omroepen investeren een geldbedrag dat niet

wordt terugverdiend, zij krijgen hiervoor een uitzendlicentie. Zacht geld mag in de meeste gevallen slechts 50% van de financiering van een film uitmaken, omdat er in Europa maxima worden gesteld aan staatssteun.

De tweede categorie is 'hard geld': commercieel gedreven partijen die juist op zoek zijn naar zekerheid en vaak rendement willen op hun investering. Aan de hand van de 'package' en hun inschatting van de marktwaarde, maken deze partijen een prognose van de potentiële opbrengsten. Omdat zij rendement willen op hun investering bedingen zij een positie boven in het recoup voor maximale zekerheidstelling van terugbetaling.

De derde categorie wordt gevormd door de makers. De cast en de crew investeren vaak tijd, reputatie en geld met als risico dat de film niet succesvol wordt of in het ergste geval niet eens wordt gemaakt. Vaak zijn makers bereid om een deel van hun vergoedingen op het spel te zetten en pas later uitbetaald te worden als de film financieel succesvol is. Dit noemen we een 'deferral' of 'deferment'. De deferral heeft meestal een gelijke recoupmentpositie als hard geld. Bumpers, ook wel 'kickers' genoemd, zijn vaste bedragen die worden uitbetaald (meestal aan regisseurs) bij het behalen van bepaalde bezoekersaantallen in de bioscoop. Deze uitbetalingen kunnen problematisch zijn omdat zij vaak worden afgesproken voordat de financiering helemaal rond is en de terugbetalingsafspraken met financiers nog niet vaststaan. Omdat bumpers op vaste bedragen worden afgesproken weet de producent meestal nog niet of hij dat geld op dat moment ook inderdaad al heeft verdiend.

Risico's

Alle filmfinanciers moeten dus verstandige keuzes maken uit een groot aanbod van filmprojecten. Zij hebben maar een beperkt budget en lopen daarom soms grote risico's. Als maker heb je de verantwoordelijkheid om zo goed en eerlijk mogelijk uit te leggen wat je met het geld gaat doen en hoe hun belang daarmee is gediend. Omdat de meeste films gefinancierd worden door een combinatie van hard en zacht geld en de belangen en verwachtingen van de verschillende partijen soms sterk van elkaar verschillen is het daarom voor de producent soms een ware 'balancing act'.

Een risico dat productiehuisen regelmatig nemen om de financiering van een film sluitend te krijgen is het investeren van hun eigen inkomsten of uit hun bedrijfskapitaal. Deze beslissing is vaak een keuze tussen twee kwaden: de film uitstellen met alle kosten en risico's van dien, of geld investeren dat wellicht nooit wordt terugverdiend omdat uitstel leidt tot afstel.

Ook lopen producenten de kans om over budget te gaan. Dit is duur geld omdat het nergens in het recoupment mag worden terugverdiend. Soms gaat een producent bewust over budget om de film beter te maken en soms om het rendement te vergroten.

Recoupment

Hoewel recoupmentafspraken doorgaans op schrift worden gemaakt, worden zij voor het gemak vaak vertaald naar visuele presentaties, zoals te zien in het voorbeeld recoupmentschema (figuur 1). Voordat de inkomsten van de film in deze schijven ‘terugstromen’, worden er nog de kosten van distributie van afgetrokken. Deze volledige keten waarlangs de inkomsten terugstromen van consument naar distributiepartners, financiers en makers noemt men de ‘waterfall’ (figuur 2).

In dit voorbeeld worden van het oorspronkelijke geldbedrag van de box office eerst 6% BTW en (Buma) rechten 1,4% afgetrokken. Vervolgens gaat gemiddeld 60% van het overgebleven bedrag naar de bioscoopexploitanten. Volgens Joost de Vries is dit vermeldenswaardig om verschillende redenen, maar vooral omdat niet duidelijk is of deze verdeling terecht is en of deze inkomsten in verhouding staan tot de werkelijke kosten van de bedrijfsvoering van de theaters.

De distributeur trekt hier nu eerst de kosten voor P&A (Promotion & Advertising) vanaf en dan vindt er een ‘royalty split’ plaats tussen distributeur en producent. Het percentage voor de distributeur varieert zeer van film tot film (ongeveer tussen de 10% en 50%). Voor commerciële films is dit lager dan voor arthouse films. Deze laatstgenoemde categorie betaalt gemakkelijk 50% aan de distributeur. Het bedrag voor de producent wordt nu verminderd met de MG (Minimum Guarantee) welke als schijf 0 in het recoupment terug te vinden is.

Vervolgens worden de inkomsten van andere ‘exploitatie windows’ (DVD, Video on Demand, Pay TV, etc) verdeeld. Hierbij moet

worden opgemerkt dat de inkomsten van DVD de laatste jaren enorm zijn teruggelopen ten opzichte van dit voorbeeld uit 2010, en VOD het verlies van DVD bij lange na niet opvangt. Hierdoor nemen de investeringen en dus de financierbaarheid van onze films sterk af. Het bedrag dat uit deze ‘waterfall’ komt is nu beschikbaar voor het recoupment (figuur 1). In het klassieke recoupmentschema wordt allereerst de Minimum Guarantee terugbetaald in schijf 0. Dit is in dit fictieve schema 100.000 euro. In schijf 1 vindt men meestal het equity geld en de eigen investeringen van de makers. Als Eurimages meefinanciert gaat deze terugbetaling vaak ook van start in deze schijf. Wat opvalt is dat het Filmfonds equity investeerders hier tot 10% rendement toestaat. In de meeste gevallen verlangen zij een hoger rendement, vanwege het risicoprofiel van hun investering.

In schijf 2 vindt men de fondsen, waarbij te zien is dat het Nederlands Filmfonds wordt opgesplitst. Van de terugbetaling aan het Filmfonds wordt toegestaan dat de producent tot maximaal 50% van het bedrag direct terug kan krijgen om uit te betalen aan investeerders en andere rechthebbenden (waaronder de filmmakers). Dit plan moet wel van tevoren worden goedgekeurd door het Filmfonds. De rest wordt geparkeerd als ‘revolverende middelen’ om te investeren in toekomstige films. We noemen dit ook wel ‘revolverende fondsen’.

In schijf 3 is er sprake van ‘echte winst’. In de verdeling valt op dat het CoBo daar een aandeel van 20% eist. Dit is zeer ongebruikelijk. Hier is niet echt een andere verklaring voor dan dat dit historisch zo gegroeid is.

Enkele praktische conclusies

Zoals we hebben gezien, gaan de inkomsten van de exploitatie van een film eerst naar de kosten van het uitbrengen van de film. Pas als deze zijn betaald worden de productiekosten terugbetaald.

Producenten zouden hun bedrijfsprognose uitsluitend moeten baseren op de verwachte inkomsten van het produceren van hun films en nooit op de te verwachten inkomsten uit de exploitatie. De sleutel tot succes is zorgvuldig begroten, niet over budget gaan en weinig of niet 'deferren' om de film te financieren.

Het allerbelangrijkste is dat er bij 'deferrals' en winstdeling goede afspraken worden gemaakt tussen de verschillende partijen, met name tussen makers. Er is niet altijd bij alle partijen evenveel kennis aanwezig over wat men kan verwachten van dit soort afspraken en dus zou men vaker het recoupmentschema erbij moeten pakken en op basis daarvan afspraken moeten maken. Daarbij kan ook gekeken worden naar de te verwachten opbrengsten aan de hand van de gehele waterfall, zodat er een inschatting gemaakt kan worden bij hoeveel bioscoopbezoekers deze afspraken ook daadwerkelijk geld gaan opleveren. Dit zorgt voor meer duidelijkheid over het rendement van de film en meer vertrouwen tussen makers. Het zou goed zijn als de sector deze rapportage centraal gaat regelen, zodat alle partijen goed zicht hebben (op hun aandeel van) de opbrengsten van een film.

0	MG distributor Benelux				100,00%					
	until				€ 100.000					
1.	Producer own investme	26,88%	Equity investment x 110%	59,14%	Director deferral	8,06%	coproducer own investment x 110%	5,91%		
	until	€ 50.000		until	€ 110.000	until	€ 15.000	until	€ 11.000	
2.	Cobofund	23,08%	NFF					76,92%		
			Revolerende middelen:							
			a. Voor nieuwe film (minimaal 50%)	50%	50%	38%				
			b.. aandeel rechthebbenden:	50%						
			Co-producent rendement	5,00%	2,50%	1,92%				
			Producent/rechthebbenden	35,00%	17,50%	13,46%				
			Equity investeerder rendement	60,00%	30,00%	23,08%				
				100%	100%	76,92%				
	until	€ 240.000					until	€ 800.000		
NET PROFITS										
3.	CoBo	20,00%	Producent	39,05%	Equity investor	22,71%	co-producer	11,78%	co-producer	6,46%
	until	eternity	until	eternity	until	eternity	until	eternity	until	eternity

Box Office

€ 2.409.500

€ 144.570 BTW (6%)
€ 33.733 Rechten (1,4%)

€ 1.381.110 Bioscoop-Exploitant (62%)

€ 846.486 Filmdistributeur (38%)

€ 846.486 Bruto-opbrengst Filmdistributeur

€ 273.333 -/- Prints & Advertising

€ 573.153 Netto-opbrengst filmdistributeur

Royalty/fee filmdistributeur

€ 229.261

ROYALTY VERDELING
40% / 60%

Royalty producent

€ 343.892

-/- Minimum Garantie

€ 316.785

€ 27.107 Netto-opbrengst producent

DVD & Blu Ray opbrengsten
Totaalopbrengst € 2.507.800

€ 583.000

Producent (25%)

€ 146.000

Filmdistributeur (75%)

€ 438.000

Video on Demand, Pay TV, In flight, etc

€ 40.000

Producent (50%)

€ 20.000

Filmdistributeur (50%)

€ 20.000

€ 27.107 Netto-bioscoop opbrengst producent

€ 193.107

Beschikbaar voor terugbetaling alle overige financiers (gemiddeld 1.270.000, waarvan 826.261 Filmfonds)