

VERDIENEN MET STREAMEN

# De omgekeerde wereld

Op 11 maart was het raak. Het coronavirus zorgde ervoor dat alle voorstellingen, concerten en evenementen abrupt werden afgelast en onze branche voor enorme uitdagingen kwam te staan. Veel bedrijven, theaters en instellingen gingen gedeeltelijk of helemaal plat. Na van de eerste schok bekomen te zijn ontstonden er veel nieuwe initiatieven die het podium naar het publiek brachten via livestreaming; de omgekeerde wereld. | Tekst: ALEX BUURMAN, ANTOINETTE WIJFFELS |





Zet een camera in je theater en probeer - zo goed en zo kwaad als het gaat - een voorstelling of concert via internet bij je publiek in de huiskamer te brengen. Of vraag artiesten om vanuit hun eigen woonkamer voorstellingen te verzorgen. Het podium dat dit organiseert, zorgt vervolgens voor de pr en zet de livestream op via de eigen website of een van de bekende social media-kanalen zoals YouTube of Facebook.

Het is een concept dat al heel snel door theaters, concertzalen en - in een andere vorm - ook door musea werd omarmd. Ook gezelschappen en individuele artiesten maakten gebruik van deze opzet met als resultaat dat het internet werd overstroomd met voorstellingen, concerten en andere performances; bijna allemaal gratis.

*Cultuurminnend publiek is bijna per definitie van goede wil*

**PUBLICEREN**

Internationaal Theater Amsterdam (<https://ita.nl/nl/episodes/itas-decamerone/765119/>) presenteerde al snel na de intelligente lockdown een indrukwekkende reeks video's van acteurs die verhalen uit de *Decamerone* voorlezen. De Nationale Opera bracht maar liefst tien gratis streams, waaronder alle delen van *Der Ring des Nibelungen* van Wagner. Daarnaast stellen zij via OperaVision bijvoorbeeld de opera's *Lady Macbeth of Mt-sensk* en *De legende van de onzichtbare stad Kitesj* ter beschikking. Het concertgebouw (<https://www.concertgebouworkest.nl/nl/corona>) publiceerde concerten via hun website en zo zijn er talloze voorbeelden van gratis te volgen voorstellingen en concerten.

Het Nederlands Dans Theater ontwikkelde een nieuw concept: NDTV, waarop onder andere NDT-balletten, dansrepetities en boeiende interviews met aan NDT verbonden choreografen te zien zijn. Via NDT Thuis worden jeugdlessen en trainingen voor iedereen zichtbaar. De gedachte daarachter is dat het in deze tijd zonder voorstellingen belangrijk is het publiek toch van cultuur te voorzien, alleen al om het contact of goodwill te behouden of te kweken.

*Vraag artiesten om vanuit hun eigen woonkamer voorstellingen te verzorgen*

**MOTIEF**

Is cultuur dan niets waard dat alles voor niets digitaal aangeboden wordt? De bovengenoemde gezelschappen zijn de beter gesubsidieerde gezelschappen van Nederland dus zou de redenering kunnen zijn dat het publiek via de belastingen al betaald heeft voor deze voorstellingen. Het op dat moment in de maak zijnde

advies *Basisinfrastructuur 2021-2024* (BIS) heeft wellicht ook een rol gespeeld in het inzetten van gratis streams om goodwill te creëren, aangezien de subsidieverdeling daarin andere, nieuwe voorwaarden aan culturele instellingen stelt. Het motto is daarbij 'Cultuur dichtbij, dicht bij Cultuur', waarbij de keuzes voor subsidieverstrekking zijn gericht op het ondersteunen van cultuur voor een bredere en inclusievere bevolkingsgroep.

Je zou verwachten dat dit voor muzikanten/artiesten/acteurs en andere makers die als ZZP'er werken toch wel anders is, maar ook zij produceren gratis livestreams.

**GOODWILL**

PrivéPodium ([www.privepodium.live](http://www.privepodium.live)) streamde concerten op gezette

tijden vanuit een studio in Almere. Daar was de doelstelling muzikanten die noodgedwongen werkeloos en zonder inkomsten thuis zitten een podium en wat inkomsten te bieden. Iedereen kon via de website en via Facebook de livestreams volgen die merendeels bestaan uit concerten in de jazz- en fusionsfeer en de wat meer geraffineerde pop. Dit in principe gratis initiatief ging, zoals bij veel van de gepubliceerde streams, gepaard met een donatieverzoek. Hier rekenen de organisatoren op de goodwill van de toeschouwers en dat is natuurlijk terecht. Cultuurminnend publiek is bijna per definitie van goede wil.

**SUPPORT**

Een aantal culturele ondernemingen realiseerde zich dat juist de enorme bestaande goodwill van het publiek ervoor zou kunnen zorgen dat er wél betaald zou kunnen worden voor optredens. Zeker podia met een min of meer vast publiek zouden kunnen rekenen op de support

van toeschouwers die door de pandemie zijn verstoken van theater- en concertbezoek. Het publiek ziet immers gráág voorstellingen en het is zich ervan bewust dat er voor artiesten een zéér moeilijke tijd is aangebroken. Veel mensen doneerden of gaven op andere financiële wijze hun steun. Bijkomend effect is dat door de streams gratis aan te bieden het (vaste) publiek je ook vergeeft als het technisch en inhoudelijk gezien aanvankelijk allemaal wat minder geavanceerd is. Er moesten immers allerlei nieuwe oplossingen worden bedacht voor problemen waarmee men nog niet eerder te maken had. Gaandeweg ontwikkelen de gebruikte technieken zich hoogstwaarschijnlijk (en hopelijk) ook tot een kwaliteitsniveau waar het publiek in het theater aan gewend is.

MODELLEN

Maar wat nu als de ‘normale’ situatie niet terugkeert? Hoe gaan we dan om met ons bestaande verdien/subsidie-model? Is deze vorm van voorstellingen via livestreams levensvatbaar? Anders gezegd: hebben we geen alternatieve verdienmodellen nodig?

De stichting Cultuur+Ondernemen (<https://www.cultuur-ondernemen.nl/>) geeft op haar website een aantal voorbeelden die de podiumsector op ideeën zou kunnen brengen, zeker als in de toekomst theater- en concertbezoek en livestreaming meer worden geïntegreerd en dan niet uitsluitend uit pure noodzaak zoals nu het geval is. Anna Bilker van Cultuur+Ondernemen publiceerde online vrijwel aan het begin van de crisis het artikel *Digitale verdienmodellen in de cultuurwereld* (<https://www.cultuur-ondernemen.nl/digitaleverdienmodellen>). Ze onderscheidt daarin een aantal verdienmodellen die van toepassing (kunnen) zijn op podiumkunst wanneer er gebruik wordt gemaakt van livestreaming. De lijst op zich is niet een-op-een te vertalen naar de situatie van zalen en podia, maar biedt voldoende inspiratie om ook 's in een ander perspectief naar de financiële kant van podiumkunst te kijken. We deden een poging om de redelijk specifieke modellen van Cultuur+Ondernemen om te zetten naar de theater- en concertbranche.

*“Het was ons een doorn in het oog dat zoveel culturele instellingen hun voorstellingen gratis de ether in gooiden”*

- **Het freemium-model.** Hierbij wordt een voorstelling gratis aangeboden, maar er worden wel kosten gerekend voor premiumfuncties of specifieke extra functionaliteiten binnen de gestreamde voorstelling.
- **Microtransactions.** Dankzij de huidige technologie kunnen gemakkelijk kleine financiële transacties (in sommige gevallen minder dan 1 euro) uitgevoerd worden. Je zou je kunnen voorstellen dat je een voorstelling huurt. Jon van Eerd biedt met zijn Harrieflix (<https://www.pretpakhuis.nl/videohuur>) bijvoorbeeld oudere voorstellingen aan tegen een zeer aantrekkelijke prijs.
- **Razor and blade.** Hierbij worden kaarten tegen een lage prijs verkocht (of gratis aangeboden) om de kaartverkoop van een aanvullende voorstelling of een nieuwe aflevering in de vorm van een vervolg te stimuleren.
- **Volunteering.** Hierbij wordt een voorstelling gespeeld zonder economisch gewin. Vrijwilligers zetten tijd en vaardigheden in ten behoeve van anderen, zonder financiële beloning.
- **Subscription.** Abonnees betalen per periode voor streamingdiensten (of voorstellingen).

- **Licensing.** Hierbij worden voorstellingen of livestreams onder een soort licentie uitgebracht. Dit kan betrekking hebben op auteursrecht, maar ook op het recht om een voorstelling aan een bedrijfsnaam of een bepaald merk te verbinden.
- **Alternative pricing.** Hierbij is de prijs voor een voorstelling of stream dynamisch: afhankelijk van de vraag, het tijdstip, prijzen van vergelijkbare voorstellingen en het aantal voorstellingen. Dit zou je eigenlijk kunnen zien als de momenteel gebruikelijke gang van zaken.
- **Online transactie.** Dit gaat om een eenmalige verkoop van een kaart voor een voorstelling of stream.

DOORN

Innovaties beginnen vaak klein en simpel. Het eerste theater in Nederland dat met het verdienmodel **Online transactie** voor theaterproductie aan de slag ging, was het Rietveld Theater in Delft. Zij kozen voor een relatief simpele methode om voorstellingen vanuit de zaal en vanuit de woonkamer van artiesten te streamen met een even eenvoudig als doeltreffend verdienmodel. Maarten Freriks is voorzitter van de Stichting Theater netwerk dat het Rietveld Theater exploiteert: “Het was ons een doorn in het oog dat zoveel culturele instellingen hun voorstellingen gratis de ether in gooiden en artiesten vaak met een donatie of goede bedoelingen beloond werden. Om de artiesten die het aandurven om met ons deze stap te zetten goed te kunnen belonen, wilden we zoveel mogelijk publiek bereiken. We hebben daarvoor het initiatief ThuisTheater opgezet.”

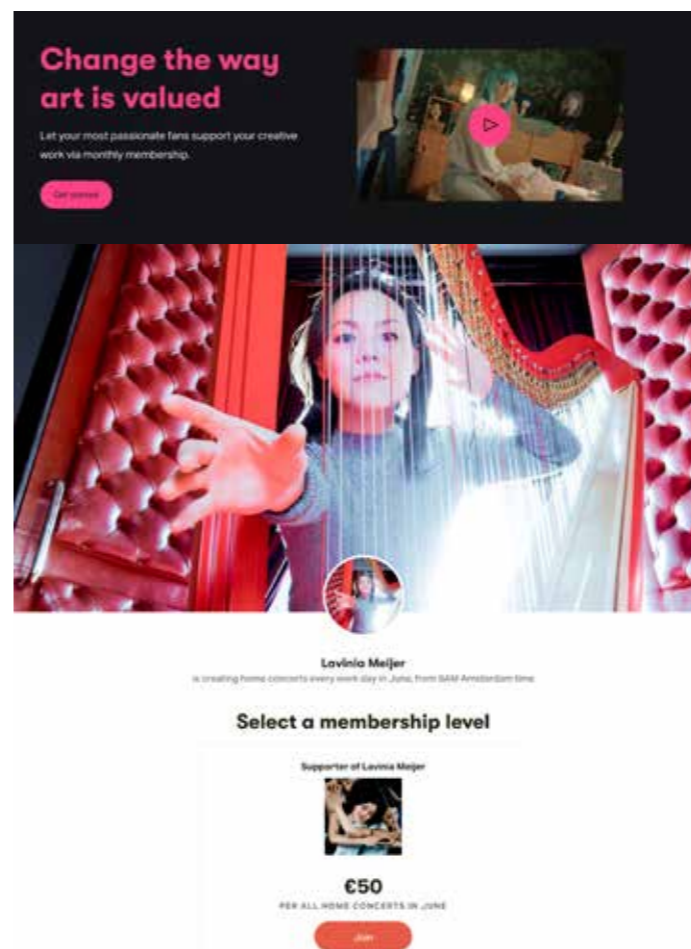
HYBRIDE

“ThuisTheater heeft een aantal doelstellingen: de programmering door laten lopen, het publiek betrokken houden en inkomsten genereren voor freelancers en artiesten. In eerste instantie ging dat via livestream, maar op middellange termijn, zolang er een beperkt aantal mensen in de zaal zijn toegestaan, kan er tevens een gelijktijdige livestream worden aangeboden; een hybride verdienmodel. Als de zalen weer wel helemaal gevuld mogen worden, is het aanbieden van een livestream ook een extra optie die de beleving van bezoekers en online kijkers kan verrijken. Livestream als medium hebben we pas kort geleden in gebruik genomen en het biedt allereerste nieuwe mogelijkheden. Daarnaast is ThuisTheater een uitstekende manier om onze vrijwilligers betrokken te houden.”

VERTROUWEN

Het **Online transactie**-verdienmodel achter ThuisTheater berust voor een belangrijk gedeelte daadwerkelijk op de goodwill van het publiek en is ingegeven door de behoefte om in zéér korte tijd een hanteerbaar systeem in elkaar te zetten. Het publiek koopt een kaartje voor een voorstelling via het ticketsysteem van het Rietveld Theater. Je kunt een kaartje voor één toeschouwer aanschaffen of tegen een iets hoger tarief voor de hele huiskamer. Voorafgaand aan de voorstelling verstuurt het systeem een niet-openbare link van de betreffende YouTube-stream op het kanaal van het Rietveld Theater. Je krijgt alleen een link als je betaald hebt, maar alle toeschouwers krijgen wel dezelfde link. ThuisTheater vertrouwt er dus op dat mensen loyaal genoeg zijn om hun link niet massaal met hun vrienden te delen en gelukkig is het publiek van het Rietveld Theater inderdaad zo trouw. Bovendien kan uiteraard niet worden gecontroleerd of er maar één persoon kijkt of dat de huiskamer vol zit. Het ‘illegaal’ delen van de aangeschafte link gebeurt nauwelijks en voor vrienden van het Rietveld Theater is dat sowieso

*Het platform biedt artiesten een mogelijkheid direct te communiceren met een trouw publiek*



Afbeelding: Patreon

niet zo zinvol. Sterker nog: ze ondermijnen daarmee hun geliefde podium en favoriete artiesten, en dat bewustzijn is voldoende motivatie. Bij de voorstellingen is er een live chatbox, zodat bezoekers kunnen reageren op wat ze beleven of vragen aan de artiesten kunnen stellen. Gedurende een beperkte periode, in overleg met de artiesten, kunnen voorstellingen op een zelf te bepalen tijdstip opnieuw worden bekeken.

SUBSCRIPTION

Onlangs is de harpiste Lavinia Meijer begonnen gedurende een maand een reeks van 22 miniconcerten vanuit huis aan te bieden ([www.homeconcerts.laviniamelijer.com](http://www.homeconcerts.laviniamelijer.com)). Zij doet dit met behulp van het platform Patreon ([www.patreon.com/](http://www.patreon.com/)). Dit platform biedt artiesten - in de breedste zin van het woord - een mogelijkheid te communiceren met een trouw publiek, dat op zijn beurt verschillende diensten in de vorm van online performances en meetings kan afnemen. Ook is het een handig verkoopkanaal voor merchandise. Door je via Patreon te abonneren op je favoriete artiest of gezelschap krijg je toegang tot exclusieve content, word je lid van een community en krijg je als fan inzicht in het creatieve proces. Veel artiesten van naam maken inmiddels gebruik van Patreon. Patreon staat overigens open voor alle creatieve ondernemers; van podcaster en journalisten tot beeldend kunstenaars en filmers.

EXPERIMENTEREN

Gezien de moeilijke tijden die zalen, gezelschappen en evenementenorganisaties hoogstwaarschijnlijk voor de boeg hebben, is het goed na te denken over de alternatieve mogelijkheden die er zijn op het gebied van livestreamen. Je hoeft dat niet te doen op basis van donaties alleen. De eerste theaters en artiesten zijn aan het experimenteren. Het levert vooralsnog niet genoeg op, maar het zal net zo werken als met de film en de kranten. In de begintijd kun je producten gratis aanbieden en vooral uitproberen welke inhoudelijke producten zich in welke vorm het beste voor het livestreammedium lenen. Vervolgens kun je bepalen welk verdienmodel daar het beste bij past. Niets verdienen is immers geen échte optie. <<

Met dank aan Anna Bilker van Cultuur+Ondernemen voor de aanzet voor dit artikel. Cultuur+Ondernemen publiceert op korte termijn een reeks artikelen waarin de diverse verdienmodellen voor de cultuursector uitgebreider aan bod komen. (<https://www.cultuur-ondernemen.nl/>)