

4. Risico analyse The Mother of Beauty

SWOT analyse

Strengths (intern)	Weaknesses *
<ul style="list-style-type: none"> - Regisseur met meer dan 25 jaar ervaring - Nieuwe invalshoek op overbekend icoon - Toegang tot uniek archief - Sterke crew - Internationale partner - Gedeelte financiering al rond - Nauwe betrokkenheid omroep - Veel internationale waardering voor het project - Ondersteuning door EDN 	<ul style="list-style-type: none"> - Zeer hoge leeftijd modellen, we moeten zo snel mogelijk gaan filmen - Bedrijf is nieuw in de wereld van internationaal coproduceren - Hoog budget voor een 54 minuten documentaire, vanwege het clearen van dure archieven
Opportunities (extern / industry)	Threats
<ul style="list-style-type: none"> - Internationaal coproduceren is hot - Voldoen aan criteria voor aanvraag Creative Europe Media - Regisseur won (inter)nationale prijzen voor eerder werk - Marilyn Monroe als <i>unique selling point</i> 	<ul style="list-style-type: none"> - Downsizen van archiefkosten - Vinden van (inter)nationale cofinanciering - Presale van de film, om zo de investering in archiefkosten op voorhand te financieren <p>Tijdens de releasefase:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Definiëren bij welk slot deze film hoort - Zorgen dat de film aandacht krijgt in een groot filmaanbod

Risico's

- Hoge leeftijd hoofdpersonages:
Miss Snively werkte met ruim 200 jonge modellen. Zij zijn nu tussen de 70 en 90 jaar oud. We researchen op dit moment om nog één of twee extra modellen te traceren. Dat mag geen probleem zijn. Wel voelen we de noodzaak zo snel mogelijk alle opnames te gaan maken.
- Nieuwe markt:
We zijn relatief nieuw in de wereld van internationaal produceren. We zoeken daar waar nodig externe support. Naast de adviezen van Joost Seelen (Zuidenwind) zijn we 'opgepikt' door EDN (European Documentary Network). We hebben zojuist de tweede workshop (Outreach & Marketing, 3 dagen) afgerond. EDN ondersteunt ons in onze ambities en is

vraagbaak, zie ook hun intentieverklaring. Daarnaast gaan we een samenwerking aan met Kavana Entertainment in LA. Zij zijn gespecialiseerd in samenwerking met Europese producenten.

- Groot filmaanbod
Het is een stevige uitdaging om publiek te genereren voor je documentaire. Er is een groot aanbod. Allereerst moet er dus een ijzersterke documentaire worden gemaakt. Tevens is het aan de producent om ervoor te zorgen dat er een publiek voor je film is. Om hiervoor zorg te dragen hebben we een outreach en distributie campagne ontwikkeld.
- Hoge kosten gebruik archiefmateriaal
Het tarief voor het gebruik van archiefmateriaal is hoog, zeker in de USA. We onderzoeken met Kavana de mogelijkheden van *fair use* (Amerikaanse wetgeving om te mogen 'citeren'). Ook werkten we eerder samen met het archief in Washington waar beeldmateriaal vrijwel gratis beschikbaar wordt gesteld. Gerard Nijssen (dé beeldresearcher van Nederland) adviseert ons hierbij. Samenwerking met een broadcaster in de USA kan de kosten van archief enorm positief beïnvloeden. Dit proces van presale in Amerika wordt nu in gang gezet in samenwerking met Kavana.
- Financiering
Het is niet makkelijk om documentaires te financieren. Toch hebben we voor dit project al zo'n 40% van de financiering rond. Het filmplan is dusdanig krachtig dat het zeer geschikt is voor de internationale markt. Het enthousiasme tot dusver geeft ons het vertrouwen dat we de financiering volledig rondkrijgen.

Kortom, de risico's die aan dit project kleven zijn aanwezig, maar zeker te overwinnen.