



Verkoop van een voorstelling

- [Verkoop: zelf doen of uitbesteden?](#)
- [Gang van zaken](#)
- [Contractvormen](#)
- [Hoe vind je een impresario?](#)
- [Meer informatie](#)

Verkoop: zelf doen of uitbesteden?

De verkoop van een productie aan een theater wordt soms gedaan door de zakelijk leider, soms door een impresario of theaterbureau. Het eerste komt vaker voor bij grote gezelschappen en orkesten die meerdere producties per jaar uitbrengen. Het voordeel van 'zelf doen' is dat je de tourneeplanning in eigen hand hebt, alle aandacht bij de verkoop op de eigen productie(s) gericht is en er geen impresariaatskosten verschuldigd zijn.

De investering die het vergt om een netwerk op te bouwen moet niet onderschat worden: een goede impresario heeft intensief persoonlijk contact met de afnemers. Bovendien kan hij door specialisatie in een bepaalde discipline, deskundigheid en daarmee vertrouwen opbouwen ('als hij moderne dans aanbiedt, zal het wel goed zijn'). Theaters nemen financieel en artistiek steeds minder risico: vertrouwen is daarom heel belangrijk. Ook kan een impresariaat voorstellingen aanbieden in pakketten, waardoor minder bekende gezelschappen mee kunnen liften met het succes van gewilde producties.

Je kunt als klein gezelschap profijt hebben van verkoop door een ervaren impresario, maar impresariaten nemen meestal geen kleine beginnende gezelschappen op. Verkoop van een onbekend gezelschap kost veel tijd, voor de impresario die het aan het theater wil verkopen en voor het theater om het aan het publiek te verkopen. Je kunt ook investeren in een zakelijk leider. Het persoonlijke contact met programmeurs is voor kleine gezelschappen belangrijk. Als programmeurs je kennen, scheelt dat al de helft.

Gang van zaken

Het verkopen van een productie gaat vrijwel altijd volgens de volgende stappen:

1. Schriftelijk (per mail) informeren van de speelplaatsen over het aanbod, bijvoorbeeld middels een verkoopbrochure.
2. Sommige impresariaten organiseren presentatiedagen voor programmeurs waar de producties (vooral jeugdtheater) te zien en te horen zijn (*januari*). Zoals bijvoorbeeld de *dag van de kleine zaal* georganiseerd door VSCD.
3. Telefonisch contact met de programmeurs en/of 'huisbezoek' waarbij de mogelijkheden worden doorgesproken; evt. bezoekt een programmeur nog een voorstelling, kijkt een dvd of filmpje op YouTube. Schouwburgen beginnen eind augustus al met programmeren, vlakke vloertheaters meestal iets later. Er wordt dan geboekt voor een seizoen later. De start van de boekingsperiode verschilt per locatie maar meestal vóór half oktober. Leg de speeldata vast en bevestig direct per mail.
4. In januari/februari zijn de onderhandelingen over uitkoopsom of andere [financiële afspraken](#). Stuur daarna, half maart, de optiebevestigingen.
5. Sluiten van het contract, evt. na ondertekening van een eerder verstuurd optiebevestiging, gebeurt meestal voor de zomer. Stuur met deze contracten op papier ook de bijbehorende technische lijst mee. Je kunt ook de bestellijsten voor publiciteitsmateriaal bijvoegen.

In maart leveren de producenten tekst en beeldmateriaal aan de theaters die dat vervolgens in hun seizoensbrochure gebruiken. De schouwburgen beginnen vrijwel direct met de productie van hun brochure en willen de programmering eind maart rond hebben. Deze theaters verkopen vaak al in



de zomer abonnementen voor voorstellingen die gespreid over het hele seizoen te zien zijn. Kleinere theaters beginnen doorgaans niet zo vroeg met de kaartverkoop waardoor de brochure minder belangrijk is en de programmering langer door kan lopen. Dit geldt ook voor schoolvoorstellingen.

Er zijn organisaties die bemiddelen in de afname van bijzondere en/of buitenlandse producties en soms ook afnamesubsidies verstrekken, bijvoorbeeld de [VSCD](#) voor theaters en Stichtingen Kunstzinnige Vorming voor scholen. Het [Fonds Podiumkunsten](#) verstrekt subsidies voor Nederlandse voorstellingen of presentaties in het buitenland. [Stichting Raamwerk](#) haalt buitenlandse producties naar Nederland. In 2013 nam het Bureau Promotie Podiumkunsten onder de naam [Dutch Performing Arts](#) de promotie van Nederlandse podiumkunsten op internationaal niveau over van het MCN en TIN.

Contractvormen

Er zijn verschillende contractvormen mogelijk om de financiële afspraken vast te leggen:

- De afnemer (het theater) betaalt een uitkoopsom, dat is een vast bedrag per voorstelling; dit komt steeds minder vaak voor.
- er wordt een overeenkomst gesloten over verdeling van de publieksinkomsten ('recette'), bijvoorbeeld 80% voor gezelschap en 20% voor theater. Dit heet een partageregeling.
- een combinatie: partageregeling met garantie. De basis is een partageregeling, maar de afnemer garandeert het gezelschap een bepaald bedrag te betalen (garantie) als het recettedeel van de groep onder dat bedrag blijft.
- Als een theater de voorstelling niet wil programmeren: eigen risico: het gezelschap betaalt huur voor gebruik van de zaal en ontvangt de gehele recette.

Sommige theaters bieden de mogelijkheid om een voorstelling gedurende een bepaald aantal dagen in de theaterzaal 'af te monteren' in ruil voor de opbrengst van een of meerdere try-outs.

Hoe vind je een impresario?

Impresario's en theaterbureaus zijn kieskeurig in wie ze verkopen. Een impresario beoordeelt niet één optreden of 'één voorstelling' maar kijkt ook naar de potentie: artistiek en financieel: welk podium zou het gezelschap of de voorstelling willen programmeren?

Een impresariaat wil, naast kwalitatief goede producties, vooral voorstellingen aanbieden die in hun eigen aanbod passen en onderling niet concurreren. Kijk vooraf dus eens naar de voorstellingen die een bureau in zijn aanbod heeft, en of jouw voorstelling daarbij zou passen. Nodig de impresario's waarbij dat het geval is uit voor een voorstelling en vraag of je eens een gesprek kunt hebben. Misschien lukt dit niet meteen, maar laat je niet te snel ontmoedigen en blijf de mensen uitnodigen, misschien zijn ze een jaar later wél geïnteresseerd!

Mocht een impresario toehappen, houd dan rekening met de termijnen voor verkoop. De meeste impresariaten zullen hun aanbod met voorstellingsinformatie voor het seizoen daarna, al tussen augustus en oktober samenstellen en snel daarna beginnen met de verkoop.

Meer informatie

Op BeroepKunstenaar.nl:

- *Ik wil bij een impresariaat*
- Soorten tussenpersonen in de *muziekwereld*, *danswereld* en *theaterwereld*. Je vindt er ook informatie over de kosten en taken en links naar impresariaten per discipline.