



Financiële Onderbouwing van de Pakketprijzen

Laatste update: Versie 170125

Contact: contact@dfsa.nl



Financiële Onderbouwing van de Pakketprijzen

De geluidspakketten zijn bedoeld om inzicht te bieden in wat er per pakket wordt geleverd en om richtlijnen te geven voor de (minimale) verhuurprijs die wij adviseren.

Dit due-diligence-onderzoek geeft ons meer inzicht dan alleen onze ervaring. Het is doorgerekend door branche gerelateerde experts en geverifieerd door een econoom met een focus op het mkb. Hiermee zetten we een eerste stap richting een structurele oplossing voor dit probleem binnen de sector.

We starten met een rekenmodel, koppelen dit aan de huidige situatie en nemen daarbij de trends, ontwikkelingen en risico's in onze branche mee.

Het Rekenmodel

In het rekenmodel analyseren we het Standard Pakket. Hierbij werken we met conservatieve aannames, die bewust naar beneden zijn afgerond. Dit biedt een realistische basis: geen focus op winstmaximalisatie en zonder overdreven optimisme. Bij de keuze van apparatuur hebben we gekeken naar een representatieve middenklasser—geen Mercedes S-Klasse en geen Toyota Aygo, maar eerder een Opel of Volkswagen. In het ledenportaal is de onderbouwing van de stelposten uitgewerkt.

We gaan uit van een gefinancierde investering. Zelfs als eigen middelen worden ingezet, moet er rekening worden gehouden met een benodigde vergoeding voor kapitaal aangezien dit kapitaal altijd ergens vandaan moet komen.

Analyse Standard Pakket 5 jaar Verhuur

Pakket Standard	Commercieel	Fair Share verhuur	Kostendekkend	Omschrijving	Standard pakket uitgewerkt
Stelpost A	€ 115.000	€ 115.000	€ 115.000	Standaard pakket	Recorder + mixer € 20.000
Stelpost B	€ 30.000	€ 30.000	€ 30.000	Extra apparatuur, portable set / reserve apparatuur	Boom microfoon € 26.500
Financiering A + B x 9% rente			€ 145.000	Bedrijfsfinanciering 5 jaar aflossen tot nihil, norm 9%	Steun microfoon € 6.500
Financierings kosten			€ 35.000		Persoonlijke microfoons * € 40.000
Subtotaal Financieele input			€ 180.000		Tijdcode € 1.000
Stelpost C kosten 5 jaar			€ 50.000	Huisvesting 9m2, klein onderhoud, extern onderhoud	Persoonlijke afuistering € 5.500
Stelpost D kosten 5 jaar			€ 10.000	Operationele bedrijfskosten, software, licencies, abonnementen	Camera / VTR geluid € 1.000
Total kosten			€ 60.000		Monitor video € 1.000
Totaal	€ 145.000	€ 145.000	€ 240.000	(TCO) Total Cost of Ownership	Carts € 3.500
Factor commercieel 1,2%	€ 1.740			Commerciële Verhuur: 1,2% dagtarief, optimale winstmaximalisatie.	Extra mikes € 5.000
Factor fair share verhuur 0,6%		€ 870		Fair Share Verhuur: 0,6% dagtarief, eerlijk & toekomstbestendig.	Kabels divers € 5.000
Factor kostendekkend verhuur			€ 480	Non Profit : totale investering + kosten gedeeld door 500 dagen	*zender/ontvanger, microfoontjes, antennes
Totaal per dag	€ 1.740	€ 870	€ 480		Totaal Stelpost A € 115.000

Commerciële Verhuurprijs

Onze analyse levert een commerciële verhuurprijs op van €1.740 per dag. Dit bedrag kan als verrassend hoog worden ervaren, ook door onszelf, maar is representatief voor wat gangbaar is in de sector. Het vormt de basis waarop de gebruikelijke kortingen worden toegepast, zoals vaste-klantenkorting en meerdaagse korting.

Rekenvoorbeeld:

- Basisprijs: €1.740
- Kortingen (bijv. -25% en -30%): €913,50
- Vaak wordt dit vriendelijk en sympathiek afgerond naar €900, wat resulteert in een zeer aantrekkelijke “superdeal” voor de producent.

Kostendekkende Berekening

Een kostendekkende berekening laat zien dat met de verhuur volgens deze prijs nauwelijks rentabiliteit biedt. Met een tarief van €480 per dag is de bedrijfsvoering economisch niet gezond en daarmee onhoudbaar. Volgens onze econoom zou een bank of financieringspartner een dergelijk model niet goedkeuren, zelfs niet voor een stichting zonder winstoogmerk. Hoe wel deze tarieven verleidelijk lijken, maakt het ontbreken van een duurzame basis duidelijk dat dit model niet geschikt is voor levensvatbare verhuur.



Fair Share Berekening

Een duurzaam alternatief is het Fair Share-model, dat aansluit bij de principes van Fair Pay en Fair Practice. Dit model verhoogt de rentabiliteit en maakt verhuur mogelijk zonder een constante kapitaalinjectie zoals inkomsten uit arbeid, die dus solvabiliteit alleen maar van korte duur kunstmatig verhogen. Het Fair Share model biedt een levensvatbaar en toekomstbestendig model voor verhuur van filmgeluid apparatuur binnen de sector.

De Sector Uitdaging

Het huidige probleem vraagt om een gezamenlijke aanpak. Het is niet haalbaar om te blijven begroten met een standaardpakket dat slechts op waarde wordt geschat en waarbij eenzijdig aangenomen prijzen van €375 tot €425 per dag worden gehanteerd. Deze situatie bestaat al jaren, terwijl wij als geluidsprofessionals juist proberen aan te tonen dat deze prijzen niet kloppen. De terugkoppeling naar boven -de partijen die begrotingen opstellen, films realiseren en gelden verstrekken, zoals fondsen en commerciële financiers- blijft uit. Blijkbaar komt onze boodschap niet aan, en wordt er al jaren niets gedaan met de input die wij geven aan UP's en producenten.

Wat we vaak horen is: **“Dit betalen we altijd aan collega's, soms zelfs minder.”**

Dit wordt gebruikt als waardeoordeel, terwijl de erkenning dat het een structureel probleem betreft vaak ontbreekt; het lijkt een onneembare vesting. Dit aspect dwingt kleinere verhuurders, die afhankelijk zijn van een combinatie van arbeid en verhuur, in een onhoudbare positie. Tegelijkertijd wordt van hen verwacht dat ze de industrie blijven ondersteunen met professionele apparatuur en expertise.

We erkennen dat dit probleem niet direct kan worden opgelost, maar er moet een dialoog op gang komen binnen de sector. Wij stellen daarom voor om nu een ondergrens te bepalen die kostendekkend is, en voor een Standard Pakket neerkomt op €500 per dag. Dit geldt uiteraard ook voor de andere pakketprijzen die zijn gedefinieerd. Deze prijs moet binnen het haalbare liggen en mag niet worden afgewenteld op een vermindering van de waardering voor de bijbehorende arbeid. Op de lange termijn moet worden toegewerkt naar een Fair Share-model. Dit zal een proces zijn dat meerdere jaren in beslag neemt, maar biedt de mogelijkheid om de sector hierop voor te bereiden en verantwoordelijkheid te nemen en om daar in de komende jaren naar te toe werken in serieuze stappen.

Conclusie

Om de toekomst van de sector veilig te stellen, is een eerlijke en werkbare aanpak nodig. Door samen te werken en de economische realiteit onder ogen te zien, kunnen we zorgen voor een balans tussen haalbare tarieven en duurzame bedrijfsvoering. Het Fair Share-model biedt een eerste stap in deze richting.