



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Bağımsız Film Yapımcılığında Yeni Yönelimler, Se-Yap'ın Katkılarıyla İzleyicilerle Birlikte Film Yapmak / Iron Sky'ın Ardındaki Kitleler**

**Konuşmacı: Tero Kaukoma**

**Tarih: 9 Ekim 2013**

Bugün, **topluluk yaratma** (crowdsourcing) ve **topluluk destekli film finansmanı** (crowdfunding) hakkında konuşacağım. Bu iki kavram birbiriyle yakından ilgili ve filminizin seyircisi ile birlikte çalışmak anlamına geliyor.

Iron Sky isimli filmimin yapımı süreci fikir aşamasından izleyici tarafından seyredilecek hale gelene kadar altı yıl sürdü. Ama bunun öncesinde ne olduğunu anlatmam gerek.

Iron Sky fikrinin sahipleri daha önce Star Wreck isimli '0' bütçeli bir film yapmışlardı. Bunu tamamen bağımsız veya amatör bir film olarak tanımlanabilir. Film yedi yılda yapılmıştı. Star Trek hayranı Samuli Torssonen isimli bir genç evde kendi bilgisayarını ile birkaç dakikalık bir film yapıp yaratacağı etkiyi görebilmek için internete yüklemişti. Sadece birkaç dakika içinde birçok kişi bu videoyu gördü. Böylece fikirlerini seven ve yaptıklarını beğenen birçok insan olduğunu da farketti ama kendisi bir film yönetemeyeceğini de anladı. O sırada Timo Vuorensola'ya rastladı. Bu iri yarı adam iyi bir yönetmen olabilirdi. Onun da ekibe katılmasıyla Samuli'nin evinin mutfağında çekimi yaptılar. Sonunda bir uzun metraj film çıktı ortaya. Bu, internetten bedavaya seyredebileceğiniz ilk film. Milyonlarca insan filmi seyretti. Sonrasında İskandinavya, İngiltere, Japonya, Amerika'da DVD olarak piyasaya çıktı. Bu projede birşeyler eksikti. Burada birbirine yakın üç ayrı kavramdan bahsetmek istiyorum: Topluluk yaratma (crowdsourcing), toplulukla fonlama (crowdsourcing), ve topluluk yatırımı (crowdinvesting).

Önce "Topluluk Yaratma"dan (crowdsourcing) bahsedelim. Bu bir topluluk ile çalışmak anlamına geliyor. En başından başlayalım. Bir projenin geliştirilmesiyle ilgili yapılacak birçok iş var ve yardıma ihtiyacınız var. İşleri listeliyorsunuz ve insanlarla konuşmaya başlıyorsunuz. "Şunun gibi bir postere ihtiyacım var" ya da "Film için bir şarkı sözü gerekiyor" veya "Bir uzay gemisi tasarlamak" lazım, daha bunun gibi filmle ilgili bir yığın iş yapılması gerekiyor. Bunları işleri yapabilmek için sadece seyirci olanlardan farklı insanlara da ihtiyacınız var. Sanat yönetmenleri, oyuncular, yazarlar, A'dan Z'ye konularında deneyimli uzman insanlar. Bu insanlar size yardım etmek istiyorlar ve bu da iyi bir işbirliği için inanılmaz bir kaynak oluşturuyor. Bu insanları



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

bulmanız, çalışma şeklini ve teknik detayları belirlemeniz gerekiyor. Bu Iron Sky'ı yaparken bizim yıllar boyu kullandığımız bir kaynaktı.

Yirmi yıl önce film kariyerime bir film şirketinde başladım. İşletme ve pazarlama tahsili yapmıştım, yani biraz farklı bir dünyadan geliyordum. Film şirketinde çalışmaya başladığım ilk günden itibaren yakın arkadaşlarım telefonda veya sohbetlerde sürekli olarak bana "Niçin şöyle bir film yapmıyorsun?", "Niçin falanca oyuncuyla çalışmıyorsun?" benzeri şeyler sormaya başladı. İşte o zaman çevremde pek çok insanın film yapmaya dair bir ilgisinin olduğunu anladım. Bu insanlar öğretmedi, bankacıydı, hatta işsizdi. Ama bir film yapma sürecine dahil olabilmenin yollarını düşünüyorlardı. Bu duyguyu seviyorlardı. Iron Sky kampanyası için [www.wreckamovie.com](http://www.wreckamovie.com) isimli bir platformu kullandık. Bu platform temel olarak projeniz için yasal yollardan ve pratik bir şekilde topluluk yaratmaya yarlıyordu. Yapılacak binlerce küçük iş ve bu işleri yapmak için katkı sunmak isteyen binlerce insan vardı.

Tüm bunlar olurken bir yandan da senaryoyu geliştiriyor, finansman ve prodüksiyon ile ilgili çalışıyorduk. Yani klasik film yapmak ile ilgili ne varsa. İnternette çok aktif olduğumuzdan birçok uygulama geliştiriyor, platform benzeri şeyler oluşturmaya çalışıyorduk. Boşa giden de çok şey yaptık, ama bu arada yığınla şey öğrendik.

Bazı örnekler vereyim. İnternet ortamında "Ben Iron Sky hayranıyım. Yaşadığım yere yakın bir sinemada filmi görmek istiyorum" diyen herkesten e-posta adresini aldık. Bu kişiler haritada kırmızı bir nokta olarak görünüyordu. Tüm dünya üzerinde bu şekilde 70.000 kişi oluştu. Bu tamamen hayranların oluşturduğu oldukça aktif bir internet sayfasıydı ve bizim de sayfaya doğrudan erişimimiz vardı. Ülke ülke, şehir şehir birşey organize etmek istediğinizde çok işe yarlıyordu. Mesela birkaç yıl önce Berlin'deydik. Film için finansman arıyorduk. Berlin'deki hayranlarımızla da buluşmak istedik. Bir 'tık' ile, yani sadece 1 dakika harcayarak "Selam millet, Berlin'deyiz. Nerede buluşalım?" diye sorduk. Ne bir plan vardı, ne de paramız. "Eğer birşeyler ayarlarsanız yer ve zamanı bildirin. Yönetmen ve yapım ekibi buluşup takılalım," dedik. Birkaç saat içinde Berlin'deki takipçiler bir klüp organize ediverdi. Yaklaşık yüz kadar Iron Sky hayranı buluştuk. Bu tarz şeyler hep imkan dahilindeydi. İşin sırrı ise bu işe katkı yapmaya çalışan insanlarla paylaşmaktı.

Topluluk destekli fon yaratma (Crowdfunding), bildiğiniz gibi sizi desteklemek isteyen insanları bulmanın bir başka yolu. Bu insanlar size para veriyorlar ve bir gün paralarını geri almayı beklemeseler de bunun karşılığında birşey elde etmek istiyorlar. Dolayısıyla bu bildiğimiz klasik anlamda bir yatırım değil. Iron Sky için daha en başında bunu başlatmıştık. Tişörtler, savaş bonoları, koleksiyoncular için özel şeyler v.s. ürettik. Bu saydığım şeylerle yaklaşık 300.000 Euro kadar para topladık.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

Tüm kampanya ile yaklaşık 1 milyon Euro toplamıştık. Buna da birazdan değineceğim, çünkü bu toplamın içinde yatırımlar da var. Başlangıç olarak gerçekten başarılı olmuştuk. Sadece bir kağıttan ibaret olan savaş bonoları mesela. Üzerinde sadece "Nazilere karşı savaşı destekleyin ve savaş bonusu alın" yazıyordu.

Bunlar projeyi geliştirmeye çok yardımcı oldu gerçekten. Bir noktaya gelince değişik ürünler satabilmek için internette bir Iron Sky mağazası da açtık. Her şekilde satın alınan tişörtler mesela. İşte bilirsiniz tıpkı rock gruplarının tişörtlerini giyen hayranları gibi. İşe yaramayan birçok şey de yaptık. Mesela frizbi, hiç satmadı. Sebebini bilmiyorum. Bu mantıkla aslında insanları bir şekilde işin mutfağına sokuyorsunuz. Küçük bir para karşılığı filmin ilk 5 dakikasını görebiliyor. Bir ay sonrasında mesela senaryonun bir kısmını okuyabiliyorlar. Bir zaman sonra storyboard, kaba kurgu veya filmin müziği de olabilir bu. Yaklaşık 18 aylık süreçte insanlar bize katılmaya devam etti ve bize projeyi geliştirmede yardım eden güzel bir topluluk oluştu. Bu topluluğa birşeyler gösterebiliyorduk. Paylaştığımız hiçbir şeyin boşa gitmediğini görmek beni çok şaşırtmıştı. Tüm dünyada yaklaşık 4.000 kişiyle iletişim halindeydik. Olaya ne kadar sahip çıktıklarını gördük ve onları işin içinde tuttuk. Örneğin, fragmanı kurgularken bu topluluk geri bildirim anlamında çok işimize yaradı. Kaba kurguyu koyduğumuz ilk günde 2000 kişi yorum yazdı. Poster tasarlarken farklı fikirler arasından doğrusunu seçebilmek için yine bu topluluktan fikirler aldık.

Sonraki aşama ise benim topluluk yatırımı (crowdfunding) dediğim aşamaydı. Bu da aslında topluluk temelli bir finansman, ancak burada insanlar yatırdıkları parayı eğer siz de para kazanıyorsanız kısmen yada tamamen geri almak istiyorlar.

2010 yılında yapılmış Age of Stupid isimli bir belgesel vardı. İngiltere'deki izleyici topluluğundan küçük yatırımlar şeklinde 1 milyon GBP toplamışlardı.

Bütçeyi denkleştirmeye çalıştık. Bu imkan dahilinde olsa da hukuki olarak sorunluymuş ve işin içinden çıkamadık. Sorun şurada idi, böyle bir yatırım imkanı yarattığınız anda borsaya açılmış şirketlerin gittiği yoldan gitmeden öyle açıkça duyurarak yapamıyordunuz. Sonrasında avukatlarımızın yardımıyla Avrupa Birliği için bir yol bulduk. Bu yatırımı her ülke için 99 kişiyle sınırlı olarak sunabiliyorduk. Sanırım bu çok aptalca birşeydi çünkü internette her yerde tüm bilgilerimiz falan vardı. Iron Sky'a yatırım yapılmasıyla ilgili bilgiler. İlgilenen insanlar bize e-posta yolladılar. Bazı sorular sordular, biz de onlara sunumlar gönderdik. Bu diyalog sonrasında "Tamam, ben 3000 Euro yatırmak istiyorum," diyen mailler aldık. Sözleşme gönderiyorduk, imzalanınca para da geliyor ve süreç tamamlanıyordu. Bizim örneğimizde en küçük yatırım 1000 Euro idi, üst limit yoktu. Değişik yatırım paketlerimiz mevcuttu. Maksimum tutar 60.000 EUR idi. En yüksek yatırımlar Finlandiya'dan geliyordu. Finlandiya'dan 99 kişiyi bulduk. Almanya'dan da çok yatırımcı vardı. Hayranlarımız oldukça aktiftiler.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

Bütçesel nedenlerle prodüksiyonu üç kez ertelemiştik. Gemi su almaya başlamıştı ve proje yatmak üzereydi. Hatırlıyorum 2010'da Cannes Film Festivali'ne gittiğimizdeki durumumuz, ya 2.5 Milyon Euro daha bulacaktık, yada Iron Sky olmayacaktı. Festivalin ilk günü şanslıydık 100.000 Euro'luk bir teklif geldi. Ertesi gün basın bunu hemen yazdı. Projeyi bilen birçok yatırımcı ve film şirketi vardı. Ama hepsi projeyi riskli buluyorlardı. Ama hayranlarımızın ilgi gösterdiğini ve projeye para yatırıldığını görünce onlar da geldi. Böylece 700.000 Euro topladık. Ama bu para bilinen bazı film fonlarını da beraberinde getirdi ve oradan da gelen 1.500.000 Euro ile birlikte finansmanı tamamladık. Iron Sky'ı nasıl yaptığımızın hikayesi kısaca böyle.

Film Berlin'de 2012 yılında vizyona girdi. Sonra bir çok ülkede gösterildi. Bazı yerlerde sinemalarda, kimi ülkelerde ise DVD olarak. Ortada birçok sorun olsa da her yerde seyircimiz vardı. Dolayısıyla filmin devamını yapmamız gerekiyor diye düşündük. şu anda da bununla uğraşıyoruz.

Proje henüz başlangıç aşamasında. Halen tretman üzerinde çalışıyoruz. Sonrasında da senarist bulup devam edeceğiz. Filmi 2015'de çekmeyi ve 2016 da gösterime girmeyi hedefliyoruz.

Topluluk finansmanı için Indiegogo gibi platformları kullanmayı düşündük. Iron Sky 1'de herşeyi kendimiz yapmıştık, web sitelerini v.s. şimdi de Indiegogo'yu deneyelim dedik. Başlangıç hedefi olarak 150.000 USD koyduk. Bu yapım için değil, proje geliştirme içindi. Senaryoyu yazmak, bir promo çekmek ve prodüksiyonu planlamak için. İki ay içinde 182.000 USD topladık. Kolay olmadı elbette. Hepiniz Kickstarter'ı biliyorsunuzdur. ABD, İngiltere ve Avustralya'da kullanılan en büyük platformdur. Ama orada işler biraz zor. Temel şart yerel biri olmanız. Elbette Türkiye'den veya Finlandiya'dan da olabilirsiniz, ama o durumda bu ülkelerden birinde banka hesabınız olması gerekiyor. Indiegogo, ABD'de yerleşik bir platform. Her yerden katılabilirsiniz. İki platformun temel farkı şurada, Kickstarter'da bir hedef koyuyorsunuz ve ona ulaşamazsınız hiçbirşey alamıyorsunuz. Indiegogo'da da hedef koyabiliyorsunuz, ama toplayabildiğiniz kısmı da alabiliyorsunuz.

Üç unsur önemli:

- \*Projenizi sunacak iyi bir video.
- \* İyi ürünler sunmalısınız. İnsanlar ne verecek ve karşılığında ne alacaklar.
- \* Kampanyada gerçekten aktif olmalısınız.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

Bu sistemde projelerin çoğu başarısız olur. Sanırım bunun ana nedeni insanların yanlış bir şekilde paranın hemen geleceğini düşünmeleri. Bu kendi kendine olan birşey değil. Çok çalışmak gerekiyor, biz de böyle yapmıştık.

Kampanya Mayıs'da başladı. Ürün yollamak maliyetli olduğundan ilk fikir olarak internet üzerinden gönderebileceğimiz az maliyetli dijital ürünler yapmayı düşündük. Kampanya başladı ama işler pek de iyi gitmedi. Hatırladığım kadarıyla ilk gün 5000 USD toplayabildik, ki aslında bu çok yetersiz bir miktar değildi. Yine de iletişim kurmaya devam ettik ve yeni ürünler ekledik. Oldukça aktif davrandık, yoksa hedefi tutturamazdık.

**Soru:** Hedef olarak 150.000 USD belirlemişsiniz. Bunu neye göre ve nasıl belirlediniz?

**Tero:** Aslında soru şu olmalı, "Ne kadar para bulabiliriz?" Aramızda 10.000 - 1.000.000 arasında değişen fikirleri tartıştık. Kısa süre içinde 1 milyon'un gerçekçi olmadığını anladık. Bu hedef ihtiyacınız olan miktar ve toplayabileceğiniz gerçekçi tutarın bir kombinasyonu aslında.

**Soru:** Yapımın hangi aşamasında bu sistemi başlattınız?

**Tero:** Hiç paramız yoktu. Yani ilk yaptığımız şey buydu. Şimdiyse bir geliştirme projesi olarak başladık. Daha senaryo olmadığından ortada bir bütçe yok, ama tahminen 10-12 milyon Euro olacağını düşünüyorum. Yani küçük bütçeli bir film değil. İlk filmin bütçesi 8 milyon Euro idi. Bu tekrar filminde bizi en çok zorlayacak şey dağıtım kısmı olacak. İlk Iron Sky filmi büyük dağıtım sorunları yaşadı. Filmi yapma şeklimiz sonucu büyük bir hayran kitlemiz vardı. Ama dağıtımı kontrol edecek gücümüz yoktu. Film 2012 Nisan ayında İskandinavya'da gösterime girdi. Sonra da Almanya, Polonya ve bazı Avrupa ülkeleri. Sonrasında İngiltere'de sorun yaşadık. Oradaki BluRay dağıtımından dolayı korsan kopyalar çıktı. Film tam anlamıyla ancak 2012 Haziran ayında tüm dünyada bir şekilde gösterilecek duruma geldi. Ancak birçok ülkede para ödeyerek seyretme imkanı yoktu. Bu meslek hayatımın en büyük fiyaskolarından biridir. Bu yeni filmde filmin her yerde aynı anda olmasını sağlamam gerekiyor. Filminizin yasal olarak seyredilebilecek platformlarda olması çok önemli. Artık tüm dağıtım mantığı değiştirdi. Birçok ülkede filmi görmek istiyorlar, ama ben onlara bunu benim yöntemlerimle yapalım diyorum. Bu da ayrı bir tartışma. Şu anda sektörde bu işi yapan birçok insan var. Bu Iron Sky 2 için de zorlu bir yol olacak.



## SİNEMA ESERİ YAPIMCILARI MESLEK BİRLİĞİ

**Soru:** Topluluk üzerinden bütçenin ne kadarını finanse ettiniz. Ve bu tarz bir kampanya için kaç kişi çalışmalı?

**Tero:** Öncelikle stratejiyi belirlemeniz gerekir. Sonra da hem bildiğimiz geleneksel film finansman planını hem de topluluk finansmanı planını yapmak gerekir. Sonrasında bir kişi filmin normal finansman tarafıyla ilgilenir. Bizim Iron Sky'daki avantajımız özellikle Almanya'da iyi finansman imkanlarımızın olmasıydı. Sonrasında ise geleneksel finansmandan doğan yükümlülüklerinizi ihlal etmeden sistemi çalıştırmak gerekir. Örneğin filmin ilk gösterimi. Hangi ülkede sinemada gösterime gireceğinize, hangi ülkede online platformda olacağınıza karar vermeniz gerekiyor. Çünkü Almanya örneğinde eğer sinema gösterimi ile aynı anda online platforma çıkmak film fonlarının kurallarına aykırı. Size hayırlı işler deyip arkalarını dönerler. Bu da demek oluyor ki doğru bir dağıtım planınızın olması gerekiyor.

**Soru:** Bu şekilde ticari olmayan bir sanat filmi de üretilebilir mi?

**Tero:** İzleyicinizle birlikte yapıldıkça mümkün elbette. Bence topluluk finansmanı sağlamak kolay değil. Sanat filmleri için bu daha da zor. Projeniz ve onun potansiyeli önemli. Eğer projenin potansiyeli varsa yapılabilir. Mesela belki tanınmış bir yönetmeniniz vardır.

**Soru:** Yatırım hakkında bir sorum var. Yatırımların geri alınması nasıl oluyor? Öncelik neye göre belirleniyor? Önce klasik fonlar mı paralarını alıyorlar?

**Tero:** Iron Sky 1'deki dağıtım çok karışık. Yatırımda temelde olan şey karşılıklı güven. Yani film para kazanırsa ben de paramı geri alacağım şeklinde. Sonuçlar şimdilik çok iyi değil. Yatırımcılar paralarının bir kısmını geri aldılar, ama bu yatırdıkları miktara göre epey küçük bir oran.