

RICHTLIJNEN PARTNERSHIPS

**Voor niet-cofin projecten*

VERKLARENDE WOORDENLIJST

→ **Executive Producer DPG Media Entertainment:**

- ◆ Maakt deel uit van het departement Entertainment

→ **PM Integreate:** Product Manager Integreate

- ◆ Maakt deel uit van het departement Sales
- ◆ De PM Integreate heeft altijd voorrang en focust louter op het afsluiten van deals met cashpotentieel al dan niet met bijkomend ruilpotentieel
- ◆ De PM Integreate zit altijd in de lead voor cashdeals, al dan niet met bijkomend een ruildeal
 - Het cashpotentieel kan dus nooit aangewend worden voor de financiering van de productie, dit is voor de portefeuille van Integreate

→ **AMB:** Account Manager Barter

- ◆ Maakt deel uit van het departement Sales
- ◆ De AMB focust louter op het afsluiten van ruildeals zonder cashpotentieel
- ◆ De AMB focust voornamelijk, maar niet uitsluitend op overkoepelende jaardeals
- ◆ De AMB zit contractueel altijd in de lead voor ruildeals boven de 10K (de lead mag wel vanuit de producent komen)

→ **Gebudgetteerde posten:**

- ◆ vallen in het productiebudget van de producent en worden 100% betaald door DPG Media
- ◆ In geval van een ruildeal betekent dit een directe besparing voor DPG Media

→ **Exclusieve posten:**

- ◆ vallen buiten het productiebudget van de producent, maar worden voorzien door DPG Media
- ◆ In geval er geen ruildeal is, betekent dit een out of pocket kost voor DPG Media

→ **Niet gebudgetteerde posten:**

- ◆ posten die door geen enkele partij budgettair zijn voorzien = budgetoverschrijding
 - **LET OP:** er kan enkel geruild worden voor deze posten indien er een akkoord is van DPG Media

→ **Budgetwaarde:** de waarde die effectief voorzien is door de producent in de budgetlijnen van het productiebudget

→ **Ruilwaarde:** de effectieve waarde van de ruildeal, ongeacht van wat budgettair werd voorzien

→ **Mediawaarde/Integratiewaarde:** de commerciële waarde van de return die wordt gegeven in het programma:

- ◆ Visuele productintegratie in het programma
- ◆ Textuele integratie dmv een vermelding op de eindgeneriek

→ **%/% - DPG/Producent** bij het benoemen van de split percentages lees je altijd eerst het aandeel van DPG, daarna dat van de producent

PROCESFLOW

STAP 1: Executive Producer DPG Media Entertainment plant bij het begin van een productie met commercieel potentieel een opstartmeeting

→ Vereiste deelnemers

◆ DPG Media

- Executive Producer DPG Media Entertainment (Lead)
- AMB (Account Manager Barter)
- PM Integreate (Product Manager Integreate)

◆ Producent

→ Agenda

◆ Bepalen van het **cashpotentieel**

◆ Bepalen van het **ruilpotentieel** voor must have's/nice to have's ivv de noden van de productie

- Per mogelijke ruildeal de soort budgetpost bepalen en de daarbij behorende budgetwaarde. Is het een...
 - Gebudgetteerde post?
 - Exclusieve post?
 - Niet gebudgetteerde post?
- Mediawaarde bepalen
 - **LET OP:** de gegeven return (= de mediawaarde) moet altijd marktconform zijn en dus volledig in lijn liggen met de effectieve waarde van de geruilde diensten en/of goederen. Bij inbreuken op deze richtlijn, zal DPG Media ingrijpen en ligt het risico 100% bij de producent.

→ Flow: Bepalen lead en bijhorende flow per mogelijke deal (zie **boomstructuur 1**)

◆ **Flow 1: Lead PM Integreate - CASH (+ RUIL ivt)**

- Bepalen deadline tot wanneer PM Integreate in de lead blijft en vanaf wanneer de producent mag overnemen
- In het geval PM Integreate een deal kan sluiten voor het verstrijken van de deadline én de producent heeft bijkomende creatieve en/of productionele inspanning(en) moeten/kunnen leveren voor productintegraties ivv de deal, dan wordt een commissie van 15% toegekend aan de producent op:
 - de integratiewaarde van de cashdeal (lees: enkel op het aandeel dat wordt aangewend voor productintegraties in het programma)
 - de budgetwaarde van de ruildeal ivt
- **85%** gaat naar de portefeuille van Integreate/Entertainment (conform rapportering - zie verder).
 - **LET OP:** Specifieke voorwaarden/afspraken per deal rechtstreeks overeen te komen met PM Integreate
- In het geval PM Integreate geen deal kan sluiten voor het verstrijken van de deadline wordt er overgegaan naar flow 2 (zie hieronder)

◆ **Flow 2: Lead Producent - ENKEL RUIL**

- De Producent mag enkel ruilen voor:
 - gebudgetteerde posten
 - exclusieve posten
- Voor ruildeals die gesloten worden door de producent gelden onderstaande bijkomende afspraken:
 - Ruildeal voor gebudgetteerde posten: split **85/15** obv de effectieve budgetwaarde (met behoud van alle fees)

- ◆ Dat betekent concreet dat er een commissie van 15% op de effectieve budgetwaarde wordt toegekend aan de producent en dat er 85% van de budgetwaarde terugvloeit naar DPG Media Entertainment (via doorfacturatie DPG → Producent). De Producent behoudt alle fees op deze budgetposten.
- Ruildeal voor exclusieve posten: split 85/15 obv de effectieve ruilwaarde
 - ◆ Dat betekent concreet dat er een commissie van 15% op de effectieve ruilwaarde wordt toegekend aan de producent (via facturatie Producent → DPG).
 - **LET OP:** De commissie kan nooit de door DPG Media Entertainment voorziene budgetwaarde overschrijden
- Ruildeal voor niet gebudgetteerde posten: split 100/0 OF 0/100 op basis van de effectieve ruilwaarde
 - ◆ Indien gekend, moeten deze aan de voorkant benoemd worden bij opstellen van het productiebudget en na akkoord geldt de split 0/100. De 'ruilwaarde' gaat in dat geval dus 100% naar de Producent.
 - ◆ **LET OP:** Indien niet gekend, kan er niet geruild worden zonder akkoord van DPG Media Entertainment. Indien er zonder akkoord wordt geruild voor dit soort posten zal dit worden beschouwd als een budgetoverschrijding en zal de effectieve ruilwaarde 100% worden doorgerekend aan de producent. De split is bijgevolg 100/0.
- Basisprincipes:
 - <5K per deal
 - ◆ handling zit 100% bij producent (lead + contract)
 - **LET OP:** enkel generiekvermeldingen, geen integraties!!!
 - Tussen 5K en 10K per deal
 - ◆ handling zit 100% bij producent (lead + contract)
 - >10K per deal
 - ◆ lead mag vanuit producent komen, maar contract loopt altijd via AMB
- ◆ Flow 3: Lead AMB - ENKEL RUIL
 - De AMB kan enkel ingeschakeld worden als back-up piste. Dat betekent concreet dat flow 2, waarbij producent in de lead zit, de prioritaire flow is.
 - Voor elke ruildeal die de AMB sluit geldt de split: 100/0
 - Dat betekent concreet dat er geen commissie wordt toegekend aan de Producent en dat de budgetwaarde 100% terugvloeit naar DPG Media Entertainment (via doorfacturatie DPG → Producent).

STAP 2: Transparante rapportering door alle partijen in template 'Rapportering Partnerships'

- De Executive Producer DPG Media Entertainment zal samen met de Producent de rapportering correct invullen
- De correcte commissies en doorfacturaties worden automatisch berekend in de template

STAP 3: Afrekening en facturatie (zie boomstructuur 2)

- De boomstructuur zou voldoende duidelijk moeten zijn, maar extra toelichting kan uiteraard gevraagd worden

VOORBEELDEN

FLOW 1 - Lead PM Integreate

→ CASH + RUIL - gebudgetteerde posten:

◆ VOORBEELD 1: CASH + RUIL met effort van de producent

- Budgetwaarde productiebudget Producent: 7.500 €
- Ruilwaarde > budgetwaarde: 15.000 €
- Integratiewaarde cashdeal: 10.000 €
- Commissie producent:
 - 15% op budgetwaarde (dus NIET op de ruilwaarde): **1.125 €**
 - 15% op integratiewaarde cashdeal: **1.500 €**
 - TOTAAL: **2.625 €**
- FacturatiefLOW:
 - DPG Entertainment → Producent: 6.375 €
 - ◆ $7.500 \text{ €} - 1.125 \text{ €} = 6.375 \text{ €}$
 - Producent → Integreate: 1.500 €

◆ VOORBEELD 2: CASH + RUIL met effort van de producent

- Budgetwaarde productiebudget Producent: 7.500 €
- Ruilwaarde < budgetwaarde: 5.000 €
- Integratiewaarde cashdeal: 10.000 €
- Commissie producent:
 - 15% op budgetwaarde (dus NIET op de ruilwaarde): **1.125 €**
 - ◆ *Zelfs als de ruilwaarde lager is dan de budgetwaarde krijgt de producent een commissie op de budgetwaarde*
 - 15% op integratiewaarde cashdeal: **1.500 €**
 - TOTAAL: **2.625 €**
- FacturatiefLOW:
 - DPG Entertainment → Producent: 6.375 €
 - Producent → Integreate: 1.500 €

◆ VOORBEELD 3: CASH + RUIL zonder effort van de producent

- Commissie producent: NVT

→ CASH + RUIL - exclusieve posten:

◆ VOORBEELD 1: CASH + RUIL met effort van de producent

- Integratiewaarde cashdeal: 10.000 €
- Ruilwaarde: 15.000 €
- Commissie producent:
 - 15% op integratiewaarde cashdeal: **1.500 €**
 - 15% op ruilwaarde (er is geen budgetwaarde): **2.250 €**
 - TOTAAL: **3.750 €**
- FacturatiefLOW:
 - Producent → Integreate: 1.500 €
 - Producent → DPG Entertainment: 2.250 €

→ CASH (geen ruil):

◆ VOORBEELD 1: CASH met effort Producent

- Integratiewaarde cashdeal: 10.000 €
- Commissie producent:
 - 15% op integratiewaarde cashdeal: **1.500 €**
- Facturatieflow:
 - Producent → Integreate: 1.500 €

◆ VOORBEELD 2: CASH zonder effort Producent

- Integratiewaarde cashdeal: 10.000 €
- Commissie producent: **NVT**

FLOW 2 - Lead Producent

**Gebudgetteerde posten: Entertainment factureert 85% van de budgetwaarde door aan de producent*

**Exclusieve posten: Producent factureert 15% van de ruilwaarde aan Entertainment*

Voor ruilen met een ruilwaarde van meer dan 10.000 € dient het contract **ALTIJD via de AMB te lopen*

→ RUIL - gebudgetteerde posten:

◆ VOORBEELD 1:

- Budgetwaarde productiebudget Producent: 7.500 €
- Ruilwaarde: 15.000 €
- Split/Commissie:
 - Prod: 15% op budgetwaarde (dus NIET op de ruilwaarde): **1.125 €**
 - DPG: 85% op budgetwaarde: 6.375 €
- Facturatieflow
 - DPG Entertainment → Producent 6.375 €
 - Contract + WZ facturatie: Via AMB (>10K)

◆ VOORBEELD 2:

- Budgetwaarde productiebudget Producent: 7.500 €
- Ruilwaarde: 5.000 €
- Split/Commissie
 - Prod: 15% op budgetwaarde (dus NIET op de ruilwaarde): **1.125 €**
 - ◆ *Zelfs als de ruilwaarde lager is dan de budgetwaarde krijgt de producent een commissie op de budgetwaarde*
 - DPG: 85% op budgetwaarde: 6.375 €
- Facturatieflow
 - DPG Entertainment → Producent 6.375 €
 - Contract + WZ facturatie: Via Producent (<10K)

→ RUIL - exclusieve posten (er is geen budgetwaarde):

◆ VOORBEELD:

- Ruilwaarde: 15.000 €
- Commissie producent:
 - 15% op ruilwaarde: **2.250 €**
- Facturatieflow
 - Producent → DPG Entertainment 2.250 €

- Contract + WZ facturatie: Via AMB (>10K)

→ **RUIL - niet gebudgetteerde posten met akkoord van DPG:**

◆ VOORBEELD:

- Ruilwaarde: 5.000 €
 - Er is geen split. Indien er een akkoord is van DPG, komt de ruil 100% toe aan de producent, on top van het productiebudget.
 - ◆ *LET OP: indien er geen akkoord is van DPG, zal de ruilwaarde 100% worden doorgerekend aan de producent*
- FacturatiefLOW
 - Wederzijdse factuur DPG Entertainment (AMB) ↔ Producent 5.000 €

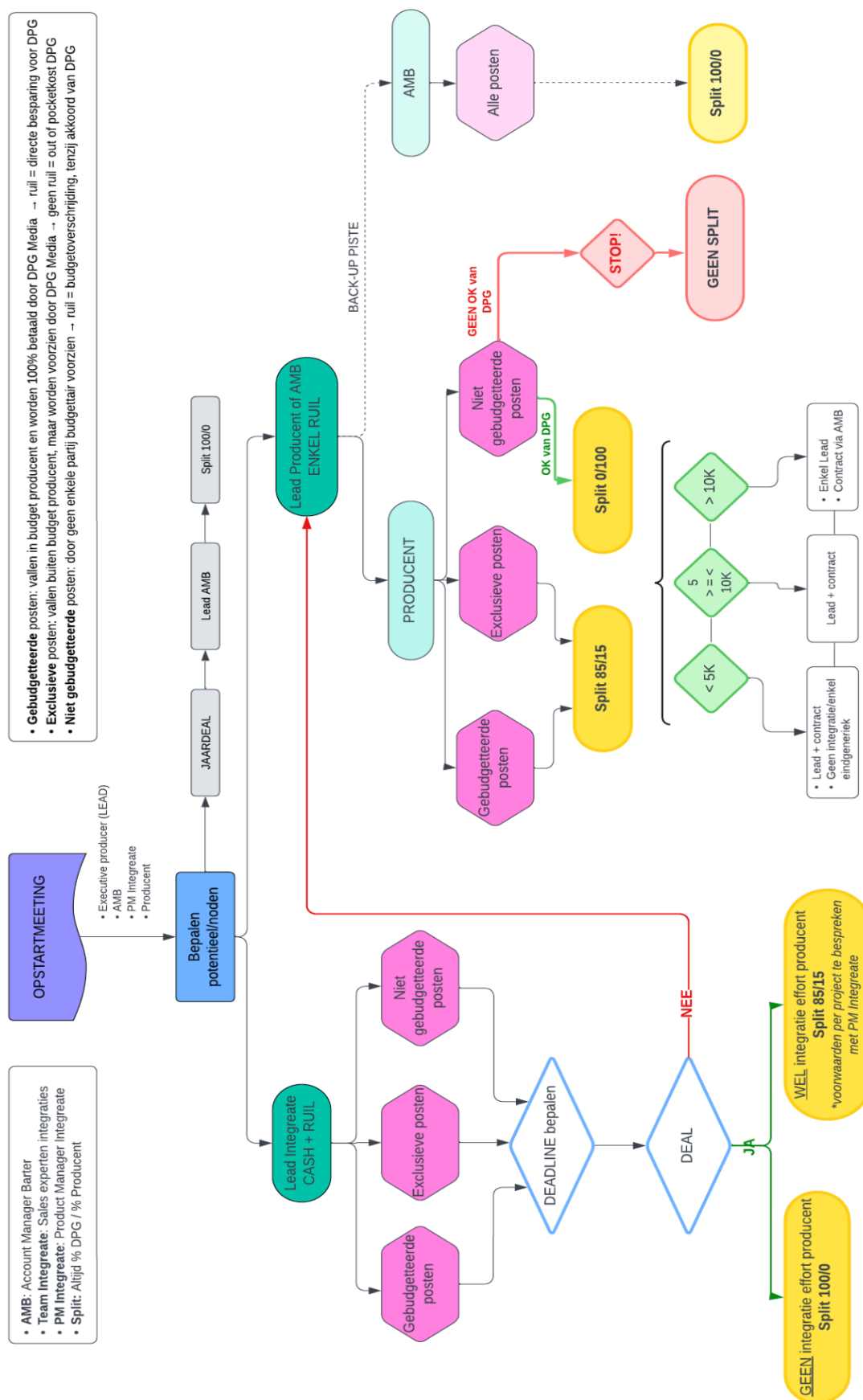
FLOW 3 - Lead AMB

**In deze flow zit de lead en handling 100% bij de AMB en wordt er bijgevolg geen commissie toegekend aan de Producent. De budgetwaarde vloeit 100% terug naar DPG Media Entertainment via doorfacturatie DPG → Producent.*

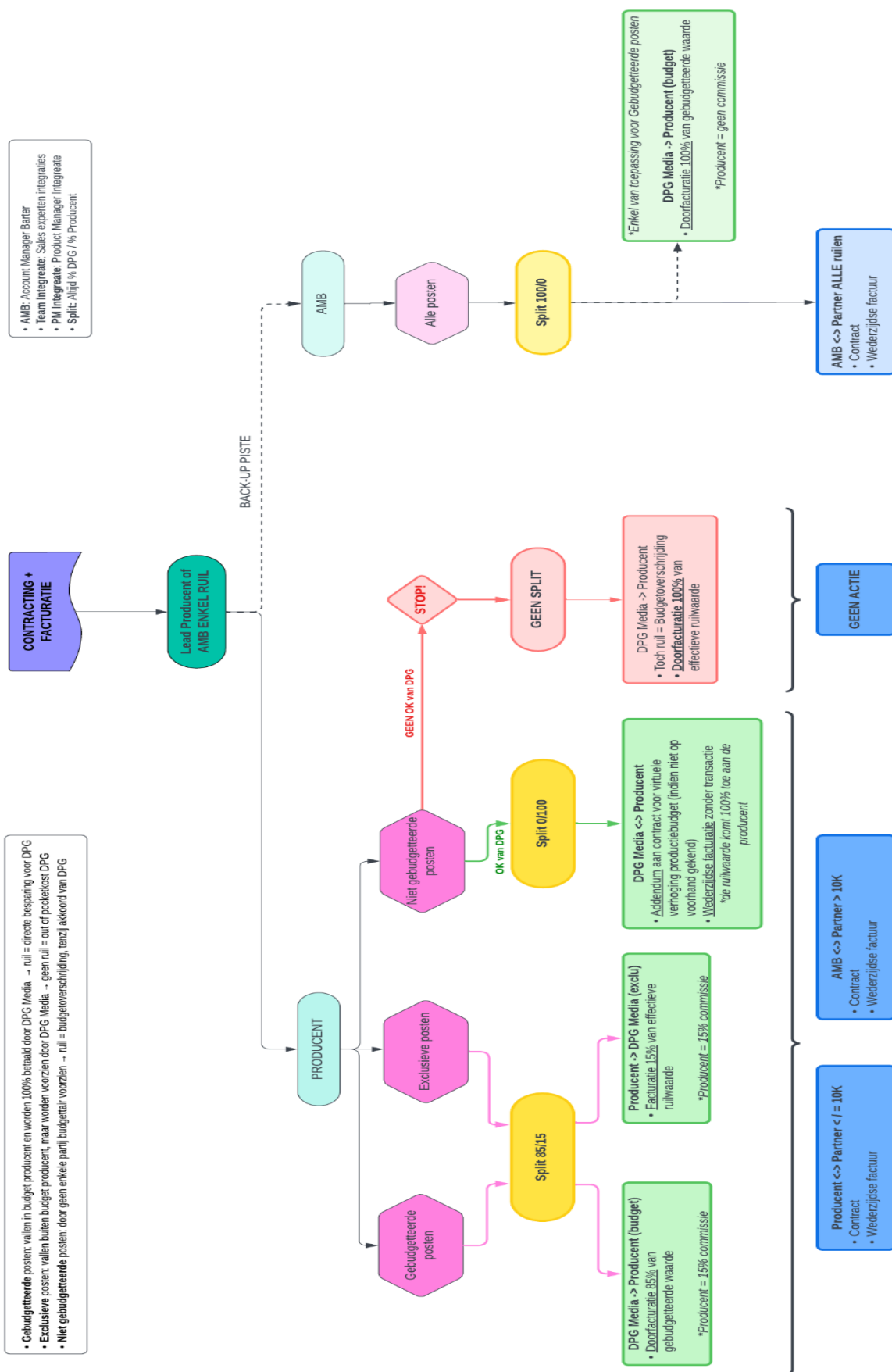
→ **RUIL - alle posten:**

◆ VOORBEELD:

- Ruilwaarde: NVT
- Budgetwaarde productiebudget Producent: 7.500 €
- FacturatiefLOW
 - DPG Entertainment → Producent 7.500 €
 - Contract + WZ facturatie: Via AMB



BOOMSTRUCTUUR 2 - CONTRACTING EN FACTURATIE



Rapportering Budget	
INFO <i>*In te vullen door AMB/Exec Prod</i>	
Titel	
R-Code	
Producent	
Executive Producer Entertainment	
Product Manager Integreate	
Mediawaarde generiek	
Mediawaarde natuurlijke integratie	

[illegible]

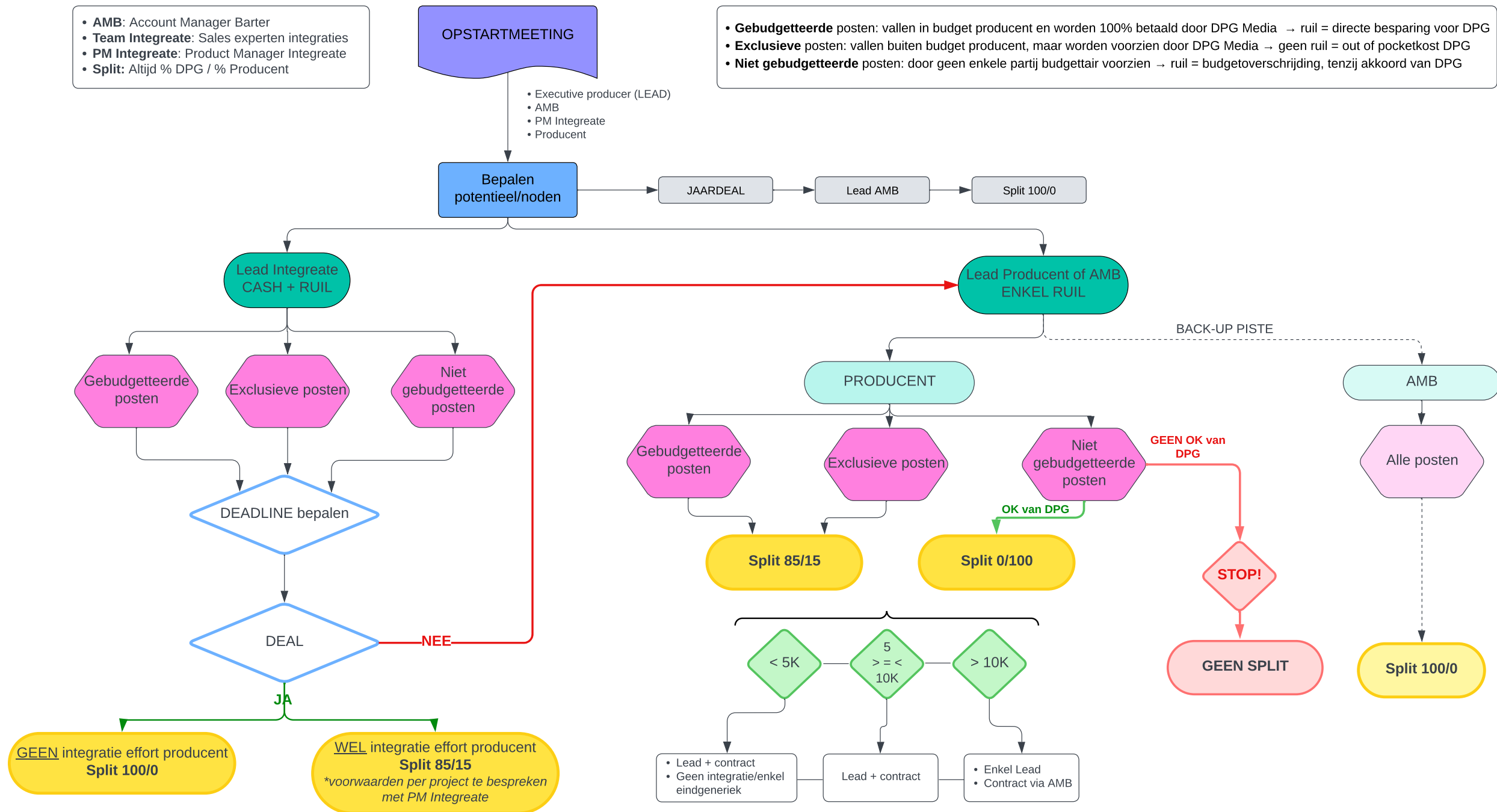
[illegible]

- **AMB:** Account Manager Barter
- **Team Integreate:** Sales experten integraties
- **PM Integreate:** Product Manager Integreate
- **Split:** Altijd % DPG / % Producent

OPSTARTMEETING

- Executive producer (LEAD)
- AMB
- PM Integreate
- Producent

- **Gebudgetteerde** posten: vallen in budget producent en worden 100% betaald door DPG Media → ruil = directe besparing voor DPG
- **Exclusieve** posten: vallen buiten budget producent, maar worden voorzien door DPG Media → geen ruil = out of pocketkost DPG
- **Niet gebudgetteerde** posten: door geen enkele partij budgettair voorzien → ruil = budgetoverschrijding, tenzij akkoord van DPG



- **Gebudgetteerde** posten: vallen in budget producent en worden 100% betaald door DPG Media → ruil = directe besparing voor DPG
- **Exclusieve** posten: vallen buiten budget producent, maar worden voorzien door DPG Media → geen ruil = out of pocketkost DPG
- **Niet gebudgetteerde** posten: door geen enkele partij budgettair voorzien → ruil = budgetoverschrijding, tenzij akkoord van DPG

- **AMB**: Account Manager Barter
- **Team Integreate**: Sales experten integraties
- **PM Integreate**: Product Manager Integreate
- **Split**: Altijd % DPG / % Producent

