

## **Se ami il cinema underground devi conoscere la Home Movies**

Si è portati a credere che le produzioni underground debbano essere per loro natura giocoforza svincolate dalla mentalità imprenditoriale, ma c'è una nuova realtà che arriva da Chieti e sta rivoluzionando il mercato della produzione e distribuzione di film indipendenti e low budget. Si tratta della [Home Movies](#). Lanciata nel 2012 da Giacomo Ioannisci, giovane e colto ragazzo da un ampio curriculum. Nata come negozio di collezionismo è cresciuta negli anni fino a diventare una casa cinematografica, la Home Movies si sta ritagliando il ruolo di punta di diamante nel mercato italiano grazie all'estrema affidabilità, accuratezza e determinazione del loro lavoro. Anche grazie al pregio di portare nella nostra penisola film sui quali i "grandi" non hanno voglia investire. Questa nuova casa di produzione sta registrando una buona performance sul mercato nonostante i big. Giacomo è da sempre appassionato di cinema e lavora assieme a un team di persone molto preparate. Lo abbiamo incontrato alla prima edizione del Blood Fest horror festival di Roma per parlare del suo ambizioso progetto e di ciò che anima il suo lavoro.

### **Ciao Giacomo. Raccontaci in breve com'è nata la tua idea**

Per tanti anni "in un'altra vita" mi occupavo di giornalismo e critica cinematografica. Ho collaborato con tante riviste. In particolare, su una [rivista romana chiama Taxi Drivers](#) sono diventato caporedattore. Parliamo del periodo d'oro dell'home video in Italia, ovvero precedente al 2010. In quegli anni c'erano moltissime case di distribuzione, c'era progettualità nel settore. All'epoca avevo poco più di 20 anni, oggi ne ho trentatré. Era l'epoca del boom dei film di genere italiani. Con Taxi Drivers mi occupavo principalmente di cinema indipendente. Davo spazio a interviste, recensioni e approfondimenti tutti dedicati a giovani registi italiani e la rivista usciva in edicola con allegati i dvd della Raro video. Quello che facevo allora era una versione germinale di ciò che facciamo oggi con la Home Movies.

### **Prima di lanciare la Home Movies facevi il giornalista. Cos'è che ti ha portato a cambiare progetto lavorativo?**

Nel periodo successivo alla scuola di giornalismo che ho frequentato a Roma sono entrato nel gruppo l'Espresso, in alcune redazione di giornali locali. Ho sviluppato uno stile che si è arricchito di tante sfumature che solamente la critica cinematografica non mi garantiva, ma allo stesso tempo

ho cominciato a soffrire il perenne viaggiare in giro per l'Italia lavorando per più giornali. Inoltre percepivo una trasformazione del giornalismo in una versione che a me non stava più piacendo. Un giornalismo in cui si lavora talmente tanto per essere pagati una miseria.

Nella mia città di origine, a Chieti, stava per chiudere la videoteca dove io andavo quando ero bambino a prendere le videocassette. La signora era anziana e stava per andare in pensione. Decisi di rilevare l'attività. Sono sempre stato un grandissimo collezionista, in maniera maniacale. Ho avuto così l'idea di avviare un negozio non tanto come videoteca ma di collezionismo.

### **E così è partito tutto?**

La capacità di vendere nel modo giusto, sia di dare il valore giusto e nel non svendere determinati prodotti mi ha garantito una buona crescita. In quel periodo molti negozi come il mio stavano chiudendo, e mi chiesero come facevo io a resistere. Gli rispondevo che resistevo perché avevo la forza di volontà. Arrivavano proposte di rilevare altre attività in chiusura e io cominciavo a comprarmi grandi stock. Così ho creato un grande magazzino di materiale. Poi è stato necessario fare delle scelte. Non potevo restare vincolato al mio territorio, che è l'Abruzzo. Alché ho allargato la famiglia di Home Movies: ho preso due amici, uno dei quali lavorava in una delle attività che io avevo rilevato.

Questo mi ha permesso cominciare a progettare qualcosa di più grande. Ora abbiamo una logistica che ci consente un sistema di vendita perfetto. Perfezione e velocità mi hanno consentito una crescita e una fidelizzazione con i clienti. Il terzo passaggio importante è stato quello di creare un business plan. Ho avuto un percorso che mi ha portato in un periodo della mia vita a vivere negli Stati Uniti, per motivi di studio e di lavoro. Ho acquisito molto di quella mentalità americana sull'imprenditoria, che ho trasportato all'interno della mia azienda. Ora siamo una decina. Siamo una famiglia e una squadra.

### **Come hai scelto il nome di questa iniziativa?**

Home Movies può sembrare banale perché è un nome semplicissimo, però dà l'idea di casa, di

familiarità. Lo ho scelto per questo. E poi è una citazione di [un film di Brian De Palma](#).

### **Qual è il cliente tipo che vi cerca? E cosa si aspetta?**

Il cliente che viene da noi è abbastanza vario. E' interessato l'underground e le rarità ma a un prezzo umano. Per me il prezzo deve essere sempre accessibile, anche per le rarità. Il prezzo non lo fa il venditore. Il prezzo lo fa il fruitore. Perché il prezzo giusto è quello al quale un determinato prodotto riesci a venderlo. Il prezzo giusto lo stabilisce il mercato.

### **Avete diverse collane specializzate in film indipendenti. Mi puoi spiegare di che si tratta?**

Fra le nostre linee abbiamo la Spasmo Video, specializzata in film violenti, splatter, che saranno in gran parte tedeschi. Si tratta di film fatti con poco ma con tanta creatività artigianale. Questi film vengono proposti al pubblico tedesco come versioni povere ed economiche. Quelle prodotte da noi e distribuite in Italia sono versioni curate. Oltre ai sottotitoli conterranno anche delle video introduzioni del noto regista underground Alex Visani. Curerà degli speciali in cui parlerà del film, del regista e del filone underground al quale i film appartengono. Trovare il nome di questa etichetta è stato sofferto. Cercavo qualcosa di accattivante e che funzionasse. Mi è venuto in mente quando si è parlato della scomparsa di Uberto Lenzi, pensando al suo film Spasmo del settantaquattro. I dvd si caratterizzeranno per essere tutti in edizioni limitate. Siamo già in accordi per la produzione del film The Burning Moon di Olaf Ittenbach, noto regista nel panorama underground dell'horror tedesco.

Poi c'è Night Wolf che è una collana più ambiziosa. Vogliamo proporre l'indipendente che costa, di alta qualità. Compriamo diritti di film importanti, che hanno vinto festival. Li doppiamo e li portiamo sul mercato italiano. Ora siamo alla [prima uscita, si tratta di Rise of the footsoldier](#). E' già attivo il pre-order. In Inghilterra è un film di culto. Il doppiaggio è ad opera di una ditta di professionisti che lavora per noi.

Stiamo inoltre lanciando un altro progetto in collaborazione con Shockproof, si tratta di Thunder Video. Abbiamo l'obiettivo di distribuire film anni 80 che nessuno ha più il coraggio di fare, che in Italia si trovano ancora solamente in vhs.

Vogliamo anche dare spazio a giovani registi esordienti italiani. Ci stiamo impegnando a pubblicare una serie di cortometraggi che abbiamo scelto attraverso un contest. La prima serie è già uscita in dvd sotto il nome di Dont'RIP. Rispetto alle altre uscite è un prodotto che facciamo senza alcuna idea di business. Cerchiamo solo di rientrare nei costi. Lo facciamo per creare fermento nell'ambiente del cinema underground.

## **Stai investendo molto. Pensi che ci siano dei rischi?**

Per me è tutto un rischio, non ho nessuna certezza. Finora c'è andata bene.

## **Com'è cambiato il mondo del cinema indipendente negli ultimi dieci anni?**

Più di dieci anni fa il cinema indipendente era più dedicato al cortometraggio. Oggi il digitale ha dato una grossa mano ai registi quanto riguarda le produzioni cinematografiche. Ha permesso di abbattere i costi di produzione. Attenzione, quando parlo di film indipendenti intendo film liberi. Anche imperfetti. Dal mio punto di vista i film non devono necessariamente essere perfetti. Tutti i film sono vincolati dal budget dei produttori. I film indipendenti che intendo io sono quei film che i registi fanno senza soldi, anche con poche migliaia di euro. Solo con soldi propri. Genuini, anche se pieni di incertezze. L'importante è che siano genuini. Perché sono fatti col cuore e con la passione.

Flae Dissa