



Ausschussdrucksache 18(22)151

15.06.2016

Verband der Filmverleiher e.V. (VDF)
Johannes Klingsporn, Geschäftsführer

Stellungnahme

Öffentliche Anhörung am 22. Juni 2016

Vorlagen:

1.
Gesetzentwurf der Bundesregierung

Entwurf eines Gesetzes über Maßnahmen zur Förderung des deutschen Films (Filmförderungsgesetz - FFG)

BT-Drucksache 18/8592, 18/8627

2.
Antrag der Fraktion DIE LINKE.

Filmförderung - Impulse für mehr Innovation statt Kommerz, für soziale und Gendergerechtigkeit und kulturelle Vielfalt

BT-Drucksache 18/8073

VdF-Stellungnahme zur FFG-Anhörung im Kulturausschuss des Deutschen Bundestages am 22. Juni 2016

Der VdF bedankt sich für die Möglichkeit zur Stellungnahme. In Ergänzung zu unserer Stellungnahme vom 07.12.2015 möchten wir auf folgende wesentlichen Punkte hinweisen:

- Einführung eines rechnerisch einheitlichen Kinoabgabegesetzes
- Schwerpunkt Kinofilmvermarktung in der Verwertung
- Auswertungsverpflichtung auch bei Kinokoproduktion von ARD und ZDF/angemessene Bedingungen
- Kein Zwangskorridor

Einführung eines rechnerisch einheitlichen Kinoabgabegesetzes: gemeinsamer Vorschlag von VdF und HDF-Kino

Das FFG sieht eine Abgabepflicht auf Leinwandebene vor. Die Höhe der laufenden Abgabe wird vom Nettjahresumsatz des Vorjahres der einzelnen Leinwand eines Kinoobjektes aus Ticketverkäufen für FFA-Abgabepflichtigen Content bestimmt; bei der Berechnung der Kinoabgabe ist der Nettoumsatz (exklusive 7 % Mehrwertsteuer) heranzuziehen.

Das alte sowie das neue FFG haben vier Umsatzgrenzen. Diese differenzierten Abgabesätze führen im Kinoalltag zu hohem Bürokratieaufwand. In der digitalen Praxis setzen die Theaterunternehmen einen Film in Kinocentern oder Multiplexen häufig nicht nur auf einer Leinwand ein, sondern spielen diese Filme je nach Publikumsnachfrage zeitgleich auf mehreren Leinwänden in einem Kinoobjekt oder auf unterschiedlichen Leinwänden zu unterschiedlichen Zeiten. Branchenüblich ist im Kinoalltag außerdem eine wöchentliche Abrechnung zwischen Verleih und Kino, wobei diese Abrechnung den Kinoabgabesatz der einzelnen Leinwand zu berücksichtigen hat.

Aus diesem Grund müssen die Theaterbetreiber für jeden Einsatz auf einer Leinwand mit einem abweichenden Abgabesatz zur ersten Leinwand eine eigene Abrechnung erstellen. Der VdF schätzt, dass durch die neue digitale Variabilität die jährliche Anzahl an Filmabrechnungen von circa 400 - 500.000 pro Jahr um 30 bis 40 Prozent gestiegen sind; diesen völlig unnötigen bürokratischen Mehraufwand wollen wir beseitigen.

Wir (HDF-Kino und VdF) schlagen eine neue einheitliche Abrechnungsprozedur vor, die den bürokratischen Aufwand deutlich reduziert sowie aufkommensneutral und abrechnungssicher ist. Dieser Vorschlag wird auch vom FFA-Vorstand mitgetragen.

Dieser Vorschlag hat folgende wesentlichen Vorteile:

- Der durchschnittliche Abgabesatz je Center gewährleistet den Bestandsschutz der jeweiligen Abgabehöhe. Kein Kino zahlt mehr oder weniger als ohne Anwendung des Centerbezugs.
- Der Centerbezug erleichtert die Meldungen an die FFA.
- Der Centerbezug ermöglicht eine von Kinos und Verleihern gewünschte vereinfachte Filmabrechnung. Alle Abrechnungen eines Centers basieren auf dem identischen Satz.
- Die neue Abrechnungsprozedur führt zu exakten Abrechnungen gegenüber FFA und Verleihern.

Zu unserem Bedauern sträuben sich die kleineren Kinoverbände und wohl auch einige „kleinere“ Filmproduzenten und Verleiher gegen unseren Vorschlag, obwohl die Bundesregierung neue Umsatzgrenzen vorgeschlagen hat, die vor allem die kleineren umsatzschwachen Filmtheater entlastet. Das wesentliche Argument gegen unseren Vorschlag ist die Befürchtung, dass „kleinere“ Filmproduzenten und Verleiher benachteiligt werden könnten. In der Tat ist es aktuell so, dass ökonomisch kleine Filme, die in den Kinos auch nur in den kleineren und somit abgabefreien oder -begünstigten Sälen gespielt werden, durch den geringeren Vorabzug der FFA-Abgabe einen höheren Filmmietenanteil aus dem Box Office erhalten. Dies betrifft aber nur einen verschwindend kleinen Teil der Produzenten/Verleiher. Nämlich nur solche, die nie einen Film in die Kinos bringen, der vielleicht auch in einem größeren Saal (mit höherem Abgabesatz) ausgewertet wird und der Durchschnittssatz dann wiederum eine Begünstigung darstellen könnte. Für diese wenigen Fälle weisen wir darauf hin, dass diese Verleiher und auch Produzenten in der Regel in hohem Maße Förderungen erhalten. Wir erwarten auch von diesen betroffenen Firmen eine solidarische Unterstützung unseres Vorschlages, da wir nicht akzeptieren wollen, dass mögliche minimale Verschiebungen in der Abgabelast im Produktions- und Verleihbereich dauerhaft eine vereinfachte und dann auch erstmalig vollständig richtige Abrechnung zwischen Kino und Verleih verhindert.

Unser Vorschlag wird auch im Bereich der Theaterreferenzförderung sicherstellen, dass eine korrekte Zuordnung der Besucherzahlen auf die einzelnen Leinwände in den Kinoobjekten erreicht wird, die derzeit unterschiedliche Abgabesätze haben

Schwerpunkt Kinofilmvermarktung in der Verwertung

Grundsätzlich begrüßt der VdF die Zusammenlegung der Kommissionen sowie der Budgets für Verleih und Video in einen Vermarktungsbereich. Wir hoffen, dass diese Zusammenlegung nicht dazu führt, dass im Ergebnis weniger Mittel für die Kinofilmvermarktung zur Verfügung stehen. Wir empfehlen eine Klarstellung im Gesetz.

§119 FFG-E erster Satz sollte lauten (Die Ergänzung ist unterstrichen): „Können nicht alle geeigneten Vorhaben angemessen gefördert werden, so wählt die Kommission für Verleih-, Vertriebs- und Videoförderung die ihr am besten erscheinenden Vorhaben im Rahmen einer Gesamtwürdigung unter deutlicher Schwerpunktsetzung der Verleihförderung aus.“

Die Poolbildung, die deutliche Verkleinerung der Förderkommissionen, die Konzentration auf drei Förderbereiche sowie die Professionalisierung mit der Schwerpunktsetzung Kinofilm wird von uns unterstützt. Wir sehen aber den Nachteil, dass die Verleiher, insbesondere in der Vermarktungskommission, unterrepräsentiert sein werden. Der VdF ist mit zwei Sitzen im Verwaltungsrat vertreten und kann – in Abstimmung mit der AG Verleih – vier Personen für die „Produktionskommission“ und zwei Personen für die Vermarktungskommission vorschlagen. Im Pool für die Vermarktungskommission würden die beiden Verleihvertreter, wenn sie denn vom Verwaltungsrat vorgeschlagen würden, auf vier Hersteller und 14 weitere Verwerter treffen. Wir glauben nicht, dass es zielführend wäre, wenn in der 5 Köpfigen Kommission nur ein Verleihvertreter gesetzt wäre. Zwar haben wir natürlich die Hoffnung, dass es uns im Vorfeld gelingen wird, auch andere Institutionen im FFA-Verwaltungsrat davon zu überzeugen, auch weitere Verleiher in den Vermarktungspool zu benennen und zu wählen. Aber jenseits dieser Hoffnung machen wir den Vorschlag, dass der VdF drei eigene Personen sowie eine weitere Person von der AG Verleih für die

Besetzung der Kommission für Verleih-, Vertriebs- und Videoförderung vorschlagen darf. §21 Absatz 1 letzter Satz wäre entsprechend anzupassen.

Im Übrigen gehen wir davon aus, dass wir für diese Pools und die Kommissionen nur dann die besten Fachfrauen und –männer gewinnen werden, wenn es den Produzenten-, Verwerter- und Kreativverbänden vorab gelingt, einen Konsens herzustellen – eine Wahlschlacht im FFA-Verwaltungsrat ist keine konstruktive Option.

Auswertungsverpflichtung auch bei Kinokoproduktion von ARD und ZDF/angemessene Bedingungen

Derzeit bestehen keine fairen Vertragsbeziehungen zwischen den öffentlich-rechtlichen Sendern und den deutschen Kinofilmproduzenten. Die Sender sperren Auswertungen von Kinofilmen, die sie selbst nicht nutzen dürfen (Stichwort Pay-TV) oder allokatieren Rechte für Nutzungsarten, die sie noch nicht nutzen dürfen (Stichwort VoD und Mediathekennutzung bei Kinofilmen). Diese Ungleichbehandlung schlägt auch auf die Geschäftsmodelle der Verleiher durch, weil die Produzenten diese Rechte nicht mehr zur Auswertung auf den Verleiher übertragen können. Vergleiche hierzu auch unsere Ausführungen aus unserer Stellungnahme von 07.12.2016.

Die derzeitige Situation ist durch folgenden Sachstand gekennzeichnet:

- Die Verleihfirmen (in der Regel VdF-Mitglieder) investieren mittlerweile deutlich mehr finanzielle Mittel in die deutsche Kinofilmproduktion als Öffentlich-rechtliche Sender.
- Die absoluten und relativen Anteile der Öffentlich-rechtlichen Sender an der Finanzierung deutscher Kinofilme sind kontinuierlich gesunken.
- Parallel steigt der Umfang der Rechteübertragungen an die Öffentlich-rechtlichen Sender: mehr Rechte für weniger Geld
- Die Öffentlich-Rechtlichen Sender beteiligen sich in der Regel nur noch als Koproduzenten an der Herstellung deutscher Kinofilme, reine Lizenzverträge als Finanzierungsbaustein der Herstellungskosten sind zur Ausnahme geworden
- Im Sinne des Rundfunkstaatsvertrages interpretieren die Sender (aus VdF-Sicht fälschlicherweise) Koproduktionen als Auftragsproduktionen, nicht als angekaufte Filme oder Serienfolgen.
- Einzelne Bestimmungen der Koproduktionsverträge schließen bestimmte Nutzungen aus (Pay-TV, S-VoD), obwohl diese Nutzungen normaler Bestandteil der Filmverwertung sind.

Diese Entwicklung hat zur Folge, dass deutsche Kinofilme, die unter Beteiligung öffentlich-rechtlicher Sender entstanden sind, nach dem Willen der Sender bestimmten faktischen Auswertungsverboten unterliegen, z.B. im Bereich des Pay – TV und neu im Bereich des S-VoD. Dies führt zu einer Reduzierung der FFA-Abgabe in dem entsprechenden Teilmarkt und zu einer geringeren Rückführung an den Produzenten bzw. Tilgung an die Förderer. Außerdem lehnen wir das Angebot von Kinofilmen in Mediatheken der öffentlich-rechtlichen Sender ab, da dieses Angebot das Businessmodell der Kinofilmverwertung zerstört.

Die Verhandlungen zwischen Sendern und Produzentenverbänden finden nicht auf Augenhöhe statt. Um diese ungleiche Verhandlungssituation etwas auszugleichen, bitten wir den deutschen Bundestag eine Regelung in das FFG aufzunehmen, die dem Verwaltungsrat die Option einräumt, angemessene Bedingungen zwischen Produzenten und Sendern zu ermöglichen. Der nachfolgende Passus basiert auf einem älteren BKM-Referentenentwurf Juni 2008. Dieser Passus wurde nur deshalb nicht in das

FFG übernommen, weil allein die Ankündigung zu einer Einigung zwischen dem Produzentenverband und den Sendern führte. Es ist an der Zeit, diese Regelung fest im Gesetz zu verankern.

Der damalige Gesetzesvorschlag (unterstrichen der Verweis auf FFG-E):

. § 25 (§ 67 FFG-E) wird wie folgt geändert:

(...)

7. der Hersteller für den neuen Film nachweist, dass in dem Auswertungsvertrag mit einem Fernsehveranstalter nicht zu Ungunsten des Herstellers von den in den Vereinbarungen nach § 67 Abs. 1 Satz 1 vorgesehenen oder dort in Bezug genommenen Vertragsbedingungen zwischen Herstellern und Fernsehveranstaltern abgewichen wird; dies gilt insbesondere für eine angemessene Aufteilung der Verwertungsrechte. Enthalten die Vereinbarungen nach § 67 Abs. 1 Satz 1 keine entsprechenden Bestimmungen, kann der Verwaltungsrat durch Richtlinie festlegen, welche Vertragsbedingungen zwischen Herstellern und Fernsehveranstaltern nachzuweisen sind,“

Die Begründung zu § 25 auf Seite 28:

„Nach Nummer 7 dürfen die zwischen Hersteller und Fernsehveranstalter vereinbarten Vertragsbedingungen nicht zum Nachteil des Herstellers von den in den Vereinbarungen zwischen FFA und Fernsehveranstaltern festgelegten Vertragsbedingungen abweichen. Die zwischen Herstellern und Fernsehveranstaltern vereinbarten Vertragsbedingungen müssen auch dann eingehalten werden, wenn sie nicht in den Vereinbarungen zwischen FFA und Fernsehveranstaltern selbst, sondern in darin in Bezug genommenen Vereinbarungen zwischen Herstellern und Fernsehveranstaltern geregelt sind. Hierdurch soll es der FFA ermöglicht werden, durch eine Bezugnahme in den Vereinbarungen mit den Fernsehveranstaltern nach § 67 Abs. 1 FFG die Einhaltung der derzeit zwischen Herstellern und öffentlich-rechtlichen Sendern verhandelten Neufassung der Allgemeinen Bedingungen zu Film- und Fernseh-Gemeinschaftsproduktionen zur Förderungsvoraussetzung zu machen. Für den Fall, dass weder zwischen Produzenten und Fernsehveranstaltern noch in den Vereinbarungen der FFA mit den Fernsehveranstaltern eine Einigung über dem Zweck des Gesetzes Rechnung tragende Vertragsbedingungen erzielt werden konnte, wird der Verwaltungsrat ermächtigt, durch Richtlinie zu bestimmen, welchen Anforderungen die Verträge zwischen Herstellern und Fernsehveranstaltern als Förderungsvoraussetzung genügen müssen.“

Erlöskorridor für Produzenten/VdF-Positionspapier „Kein Zwangskorridor“/Eigenmittel-Verpflichtung

Die FFA-Expertenkommission hat keinen Erlöskorridor gefordert, der FFG-E sieht keinen regelmäßigen Erlöskorridor für Produzenten vor. Wir nehmen allerdings zur Kenntnis, dass die Produzentenverbände diesen aus unserer Sicht falschen Weg weiter beschreiten wollen. Wir legen

deshalb unsere Position zu einem allgemeinen „Zwangskorridor“ als Anlage (korridorpdf) bei. Diese Positionierung basiert auf einer Beispielberechnung der Produzentenallianz, veröffentlicht im September 2015, mit der die Forderung nach einem allgemeinen Korridor untermauert werden sollte. Dieser Beitrag der PA liegt ebenfalls als Anlage (PA-Korridor) bei.

Berlin, den 15. Juni 2016

gez.

Johannes Klingsporn
(Geschäftsführer)

Zwangskorridor – der falsche Weg!

Im Magazin der Produzentenallianz (PA) vom September 2015 haben Mathias Schwarz und Jens Steinbrenner einen Vorschlag über die Einführung eines Korridors vorgelegt: sie fordern für die Produzenten von deutschen Kinofilmen von Anfang an 10% der Einnahmen. Zu diesem Vorschlag nehmen wir nachfolgend Stellung.

Die Finanzierungs- und Refinanzierungsmechanismen für Kinofilme folgen einer eigenen Systematik. Der ökonomische Erfolg oder Misserfolg des Kinofilms entscheidet sich in den ersten Tagen und Wochen der Kinoverwertung. An dieser wirtschaftlichen Auswertung sind Produzenten, Verleiher und Kinos unmittelbar beteiligt. Diese im Vergleich zu anderen Märkten hohe Dynamik spiegelt sich auch in den Abrechnungsverhältnissen zwischen Verleih und Kino sowie zwischen Produktion und Verleih wieder.

Die Abrechnung zwischen Verleih und Kino

Im Verhältnis Verleih und Kino wird ein Film wöchentlich abgerechnet. Der Verleiher ist an den Erlösen aus Ticketverkäufen der Kinos prozentual beteiligt. Diese Erlöse werden um den Mehrwertsteuersatz der Kinos (7%) und dem Filmabgabesatz der einzelnen Leinwand (zwischen 0 und 3%) reduziert. Der verbleibende Betrag (Theaternettoeinnahme) wird in Höhe des Filmmietensatzes zwischen Kino und Verleih aufgeteilt. Die Filmmietensätze liegen zwischen 53,5 für Blockbusterfilme und unter 40 Prozent für kleine Arthouse-Titel, der durchschnittliche Filmmietensatz in Deutschland beträgt laut Kinostudie von AG Kino/Gilde und HDF-Kino 44%. Bei einer Theaternettoeinnahme in Höhe von 100 Euro führt ein Filmmietensatz von 44% zu einem Theateranteil von 56 Euro und einem Verleihanteil von 44 Euro. Filme mit niedrigen Besucher- und Umsatzzahlen werden von den Kinos so schnell wie möglich abgesetzt. Ein Großteil der Kinofilme hat nach wenigen Wochen deutlich über 80% seiner Kinoumsätze realisiert.

Die Abrechnung zwischen Produktion und Verleih

Im Verhältnis Produktion/Verleih wird ebenfalls auf prozentualer Basis abgerechnet. Abrechnungsgrundlage ist der Verleihanteil, im obigen Fall also 44 Euro. Für deutsche Kinofilme, die von der FFA gefördert werden, ist das Abrechnungsverhältnis zwischen Verleih und Produktion durch FFA-Richtlinien in bestimmten Grenzen festgeschrieben. Der Anteil des Verleihs (Verleihspesen) an der Filmmiete ist auf maximal 35% beschränkt, der Produzentenanteil beträgt mindestens 65%. Bei nichtdeutschen Kinofilmen besteht diese Begrenzung nicht; häufig werden Verleihspesen von über 35% festgelegt, zum Teil kann auch

mit Zahlung eines festen Betrages an Produzenten oder Weltvertrieb ganz auf eine prozentuale Abrechnung verzichtet werden.

Der Verleih als Kofinanzier bei der Kinofilmherstellung

Die Verleiher sind aber nicht nur Vermarkter von Kinofilmen, sondern in der Regel auch Kofinanzierungspartner der Produzenten bei der Herstellung eines Kinofilms. Instrument dieser Kofinanzierung ist üblicherweise eine sogenannte Minimumgarantie, die der Verleih dem Produzenten normalerweise weit vor dem Kinostart zahlt – quasi eine nicht-rückzahlbare Vorauszahlung auf hoffentlich zu erzielende Erlöse. Im Gegenzug lässt sich der Verleih verschiedene exklusive, territorial begrenzte Nutzungsrechte vom Produzenten einräumen. Die Höhe der Garantie richtet sich u.a. nach den geschäftlichen Erwartungen der Vertragspartner und dem Umfang der eingeräumten Nutzungsrechte (Kino, Video, TV). Werden dem Verleih neben dem Recht der öffentlichen Vorführung (Kinorechte) weitere Nutzungsrechte eingeräumt, kommen für FFA-geförderte Kinofilme für diese Nutzungsrechte weitere einschränkende Begrenzungen in den FFA-Richtlinien zum Tragen: der prozentuale Anteil des Verleihs an den Erlösen aus weiteren Auswertungen (Video, VoD, TV) ist nach oben (25% oder weniger) begrenzt.

Kostenkalkulation bei der Kinofilmherstellung

Es ist international üblich, dass die Minimumgarantien aus dem Produzentenanteil getilgt werden. Der Verleih darf sich aus den Filmmieteneinnahmen zunächst seine Verleihspesen abziehen, mit denen er seine Arbeit und sein Risiko finanziert; dann werden die Garantiezahlungen zurückgeführt. In der PA-Beispielrechnung wurde von einer Garantiezahlung des Verleihs in einer Höhe von 1,8 Millionen Euro ausgegangen, der Eigenanteil des Produzenten beträgt nach den Annahmen 225 Tausend Euro. Die PA-Autoren verschweigen leider, dass der Produzent jedoch bei der Herstellung eines Kinofilms bereits Produzentenhonorar, Büromiete, anteilige Lohnkosten der festangestellten Mitarbeiter, Eigenleistungen, allgemeine Handlungskosten sowie Zinskosten kalkulieren darf, die in Summe üblicherweise den Produzenteneigenanteil überschreiten. Diese Budgetpunkte erklären, dass Kinofilmproduzenten in der Regel bereits durch die reine Produktionstätigkeit einen positiven Deckungsbeitrag erzielen.

Kinofilmvermarktung ist teuer

Der Erfolg eines Kinofilms hängt aber auch entscheidend von der Vermarktung des Kinofilms ab. Diese Kinofilmvermarktung ist nicht nur schwierig, sondern auch extrem teuer. Die Mitglieder des VdF investieren pro Jahr mehr als 250 Millionen Euro in die Herausbringung deutscher und internationaler Kinofilme. Diese Vermarktungskosten werden ebenfalls vom Verleih finanziert (bei deutschen Filmen ggf. mit Unterstützung durch Verleihförderung), eine Risikobeteiligung der Produzenten an diesen Kosten findet nicht statt. Die Kosten dieser Vermarktung werden, wie die Minimumgarantie, vorab aus den Filmmieteneinnahmen

zurückgeführt und somit aus dem mindestens 65%-igen Produzentenanteil. Diese Kosten (Media- und Non-Media-Kosten) der Kinofilmvermarktung werden für deutsche Kinofilme ebenfalls in verschiedenen FFA-Richtlinien konkretisiert.

Im Gegensatz zu den Produzenten können die Verleiher aber keine eigenen Honorare, allgemeine Handlungskosten, Bürokosten, Overheadkosten oder Zinskosten für Garantien in Ansatz bringen. Der Verleih kann wie das Kino, aber im Gegensatz zum Produzenten, nur Erlöse erzielen, wenn sein Film in den Verwertungsmärkten reüssiert. Dass dieser Erfolg nicht der Regelfall ist, bestätigen Jahr für Jahr die Statistiken der SPIO. Im SPIO-Jahrbuch 2015 werden für das Jahr 2014 sechs deutsche Langfilme mit mehr als 1 Million Besucher gezählt (2,6% von 229 deutschen Erstaufführungen), aber 154 Filme (67,2%) der deutschen Filme hatten unter 20.000 Besucher.

In der PA-Beispielrechnung gehen die Autoren von einem Risikoinvestment des Verleihs für die Vermarktung in einer Größenordnung von zwei Millionen Euro aus.

Durch eine etwas verunglückte Berechnung der Filmmiete kommen die PA-Autoren (Vergleiche auch Anlage) auf eine Filmmiete von circa 4,3 Millionen Euro.

Diesen Wert halten wir nicht für realistisch. Der angenommene Durchschnittswert von 9,5 Millionen Euro Kinoumsatz ist gerade bei Filmen für ein kindliches bzw. jugendliches Publikum sehr optimistisch, da diese Filme in der Regel niedrige Eintrittspreise ausweisen. Auch die Annahme einer Filmmiete in Höhe von 50% erscheint zudem zu optimistisch, da in der Praxis Durchschnittswerte von 44% erreicht werden. Wir halten deshalb je nach Filmgenre eine Größenordnung von zwischen 3,8 und 4 Millionen Euro Filmmiete realistisch. 3,8 Millionen Euro ist aber exakt der Betrag, den der Verleiher als Risikokapital in die Garantien (1,8 Mio. €) und die Vermarktung (2 Mio. €) des Beispielfilms investiert hat.

Wohlgermerkt: der Verleih hat in diesem PA-Beispiel 3,8 Millionen Euro aufgebracht, keinen Cent Verzinsung kassiert und mit seinem Verleih nicht nur umsonst gearbeitet, sondern auch die Kosten für den laufenden Unterhalt der Firma und die Löhne der Mitarbeiter getragen. Der Produzent hat 225 Tausend Euro investiert, allein durch die Produktion aber mehr als diesen Betrag refinanziert. Hätte es in diesem Fall einen Korridor von 10% (deutlich über 300.000 Euro) für den Produzenten gegeben, hätte der Verleih weitere massive Verluste realisiert.

Zwischenbilanz nach der Kinoauswertung

Bei dieser Sachlage muss der Vorschlag eines Korridors überraschen. Wir zitieren: „Zwar ist es für (die Produzenten) nicht überraschend, dass sie mit einem Film ... sechsstellige Verluste machen, während der Verleih mit seiner Verleihprovision kräftig verdient hat. Aber es ist weder akzeptabel noch marktgerecht.“ Tatsächlich haben die Produzenten keine Verluste gemacht und die Verleiher haben nicht kräftig verdient. Nach der Kinoauswertung sind nur die Verleiher im Minus, auf der Plusseite stehen die Produzenten durch die während der Herstellung generierten Erlöse sowie die FFA durch die erzielte FFA-Abgabe und die Kinos durch einen hohen Filmtheaternettoanteil.

Die Verwertungskaskade eines Kinofilms

Allerdings sind die PA-Beispiele nur ein verkürzter Ausschnitt aus der Verwertungskaskade eines erfolgreichen Kinofilms. In den PA-Annahmen umfasste die Garantie sämtliche Rechte für Video und TV. In dem von der PA gewählten Beispiel ist bei dem Verkauf der deutschen Pay- und Free-TV-Rechte mit hohen Einnahmen zu rechnen, die unmittelbar als Erlösquelle auch für den Produzenten dienen. Unter Berücksichtigung dieser weiteren Märkte und unter Annahme üblicher Transformationsraten (Kinobesuch, Videoverkauf sowie VoD-Auswertung) und gezahlter TV-Lizenzpreise (Pay- und Free-TV) für erfolgreiche Kinofilme ist deshalb spätestens mit der Free-TV-Auswertung mit Zahlungen von dem Verleiher an den Produzenten und mit anschließenden Tilgungen an die Förderer zu rechnen.

Die PA-Beispiele dokumentieren den hohen Risikokapitaleinsatz der Verleiher. Sie zeigen wie selbst bei Millionenerfolgen im Kino auch auf Verleihseite Verluste entstehen. Sie zeigen, dass Korridore für Produzenten das Risiko auf Verleihseite zusätzlich erhöhen und weitere Verluste nur auf Verleihseite zur Folge hätten. Von der PA nicht ausgeführt aber realistisch ist das Szenario, wonach der ausgewählte Beispielfilm nach der TV-Auswertung zu weiteren Erlösen auf Produktionsseite und zumindest zu Teil-Tilgungen bei den Förderern führen würde.

In der verknüpften Beispiel-Betrachtung der PA wird zudem ignoriert, dass es zahlreiche Filme gibt, die deutlich unter 1 Mio. Zuschauer erzielen, aufgrund geringerer Minimumgarantien und Vermarktungskosten jedoch bereits sehr früh in den Genuss zusätzlicher Erlöse auf Produzentenseite kommen und damit Tilgungen bei den Förderern möglich sind.

Korridor und Vertragsfreiheit

Ein Zwangs-Korridor für Produzenten würde das Risiko auf Verleihseite zusätzlich vergrößern und das Investment der Verleiher in Garantien und Vermarktung deutlich einschränken. Bei der überwältigenden Mehrheit der deutschen Kinofilme wäre der Verleih gezwungen, dem Produzenten Erlöse auszuzahlen, obwohl auf Verleihseite ggf. massive finanzielle Verluste angefallen sind. Dies scheint dem VdF wiederum weder akzeptabel noch marktgerecht.

Interessanterweise räumen Verleiher bereits im Zuge der Vertragsverhandlungen zu kommerziell vielversprechenden Filmen zum Teil Korridorregelungen für den Produzenten ein. Diese Vereinbarungen sind zwischen Produktion und Verleih frei ausgehandelt und spiegeln die positiven Verwertungserwartungen des Verleihs und die Marktsituation wieder, in der ein Verleih im Wettbewerb um die wenigen kommerziell attraktiven Filme auch erhöhte Risiken einzugehen bereit ist. Je erfolgreicher der deutsche Kinofilm wird, umso häufiger wird es solche Vereinbarungen zwischen Produktion und Verleih geben. Eine zwangsweise Korridorvereinbarung für alle Filme würde auch die Produzenten kommerziell schwierigerer Filme treffen, was sich in stärkerer Zurückhaltung des Verleihs, geringeren Minimumgarantien

und Vermarktungskosten ausdrücken wird. Wir halten dies für keinen konstruktiven Ansatz, den Erfolg des deutschen Kinofilms zu erhöhen und lehnen diese Idee daher ab.

Frühere Rückflüsse an den Produzenten können auch durch andere Maßnahmen erreicht werden: Höhere Absatzmittel (Referenzförderung, Medialeistungen) bei der Filmförderung führen ebenso zu früheren Tilgungen wie höhere TV-Investment in Sendelizenzen. Gerade die öffentlich-rechtlichen TV-Sender haben ihren Sendelizenzanteil in den letzten Jahren bei FFA-projektgeförderten Filmen deutlich zurückgefahren, wodurch Verleiher höherer Minimumgarantien aufbringen mussten, was wiederum zu einer späteren Recoupmentposition des Produzenten führt.

Berlin, Ende September 2015

Gez. Klingsporn

Anlage zum Artikel „Korridor für Tilgungsquote“ im Magazin der Produzentenallianz vom September 2015

Ausgehend von den fünf deutschen Kinofilmen mit einem Bundesstart im Jahr 2015, die bis Ende August diesen Jahres mehr als eine Million Zuschauer erreicht haben, leiten die PA-Autoren ihre Forderung nach einem Korridor ab.

Die betrachteten Filme

Filmtitel	Besucher in Millionen
Der Nanny	1,6
Frau Müller muss weg	1,1
Fünf Freunde 4	1
Ostwind 2	1
Traumfrauen	1,7

Aus offiziellen Quellen kann für diese Filme ein Gesamtbudget von 22,6 Mio. Euro beziffert werden, davon waren circa 7,5 Mio. Euro Förderungen aus bedingt rückzahlbaren Darlehen. Diese Filme mit ihren circa 6,4 Millionen Zuschauer haben circa 47,7 Millionen Euro an den deutschen Kinokassen umgesetzt. Heruntergebrochen auf einen Film errechnen sich durchschnittliche Herstellungskosten von 4,5 Millionen Euro, ein Förderanteil für FFA-Projekt- und Länderförderungen in Höhe von 1,3 Millionen Euro und ein Kinoeinspiel von 9,5 Millionen Euro je Film.

Neben diesen errechneten Werten treffen die Autoren weitere Annahmen: sie nehmen einen weiteren Förderanteil durch den DFFF sowie den Einsatz von FFA-Referenzmitteln in einer Größenordnung von circa eine Million Euro an, sie sehen den Produzentenanteil bei 5 Prozent der Herstellungskosten, also bei 225 Teuro und sie kalkulieren mit der Garantiezahlung eines Verleihers in einer Größenordnung von 1,8 Millionen Euro, die in die Finanzierung der Herstellungskosten investiert werden. Diese Garantie soll die Kino-, die Video- und die TV-Verwertungsrechte beinhalten.

Tabellarisch zeigt sich die nachfolgende Finanzierungsstruktur:

Bezeichnung	Finanzierungsanteil in Millionen Euro
Eigenmittel des Produzenten	0,225€
FFA-Projektförderung und Länder	1,500€
FFA-Referenz und DFFF	1,000€
Verleihgarantie	1,800€
Gesamtkosten	4,525€

Für die Vermarktung rechnen die PA-Autoren mit einem Herausbringungsbudget von zwei Millionen Euro, das zu großen Teilen von dem Verleih finanziert wird.

Schließlich errechnen die Autoren die Filmmiete, die der Verleiher als Einnahme erzielt. Die PA-Autoren kalkulieren nach Abzug der Kinoerlöse um die Mehrwertsteuer sowie die FFA-Abgabe mit einem Filmmietensatz von 50% und errechnen einen Filmmietenanteil von 4,3 Millionen Euro.

Diese Annahme von 50% Filmmiete ist nachweislich deutlich zu hoch kalkuliert. Nach einer aktuellen Kinostudie, die gemeinsam von HDF-Kino und AG Kino beauftragt worden ist, lag die durchschnittliche Filmmiete in bundesdeutschen Kinos bei 44 Prozent. Legt man diesen Satz zugrunde reduziert sich der Filmmietenanteil auf circa 3,9 Mio. Euro. Der FFA-Abgabensatz liegt auch nicht bei 3%, sondern durchschnittlich bei circa 2,4 bis 2,5 Prozent. Ebenso sind in den Beispielen auch Kinderfilme enthalten, bei denen deutlich geringere Eintrittspreise und damit auch niedrigere Kinoumsätze realisiert werden können.

WARUM AUCH „BESUCHERMILLIONÄRE“ IM KINO IHRE KOSTEN (NOCH) NICHT EINSPIELEN KÖNNEN

Korridor für Tilgungsquote

Skandal! Selbst deutsche Kinoproduktionen, die zu den wenigen Besuchermillionären gehören, zahlen keinen Cent ihrer Förderdarlehen zurück! Das hat im Juni die *Berliner Zeitung* „aufgedeckt“, wobei „aufgedeckt“ vielleicht nicht ganz das richtige Wort ist, schließlich sei das in der Branche „ein offenes Geheimnis“, wie es im Text heißt. Nun ja, auch „offenes Geheimnis“ trifft den Sachverhalt nicht ganz, man sollte eher von Marktkennntnis reden. Und es sind auch keineswegs „unmoralische, aber legale Tricks“ mit denen Produzenten laut *Berliner Zeitung* dafür sorgen, „dass möglichst wenig oder gar kein Geld an die Filmförderungsanstalt zurückfließt“. Es ist schlicht Auswertungsrealität. Produzenten, deren Filme in den Kinos zwischen einer und zwei Millionen Zuschauer erreichen, können daraus oft nicht einmal ihren Eigenanteil refinanzieren, geschweige denn die Förderung zurückzahlen.

Ernüchternde Tilgungsquote

Besser recherchiert hat Tabea Rößner MdB, Sprecherin für Medien, Kreativwirtschaft und Digitale Infrastruktur der Bundestagsfraktion Bündnis 90/Die Grünen, die Ende Juli „zum Sturm auf die Filmförderung“ blies, wie das Branchenblatt *Blickpunkt:Film* etwas überspannt getitelt hat. Tabea Rößner hatte sich in einer Kleinen Anfrage bei der Bundesregierung unter anderem danach erkundigt, wie viele von der FFA in der Projektfilmförderung geförderte Filme in den Jahren von 2004 bis 2013 mehr als eine Million Zuschauer erreicht haben und bei wie vielen davon es keinerlei Tilgung der bedingt rückzahlbaren Darlehen gegeben hat. Die Antwort sei „ernüchternd“, teilte Frau Rößner mit: „Nur etwa jeder fünfte Film (21,15 %), für den mehr als eine Milli-

on Tickets verkauft wurden, konnte in den vergangenen zehn Jahren eine vollständige Tilgung dieser im Erfolgsfall zurückzahlenden Darlehen vorweisen.“ Es sei „überraschend, dass angesichts vergleichsweise geringer Produktions- und Marketingkosten in Deutschland offenbar so wenige Kassenschlager ihre Kosten wieder einspielen“.

„Überraschend“ werden die Rückzahlungsquote indessen nur jene finden, die sich nicht professionell mit den Terms of Trade der Kinofilmproduktion und -auswertung befassen müssen. Das dürften auch unter denen, die wie Medienpolitiker die Rahmenbedingungen der deutschen Filmproduktion mitbestimmen, die Wenigsten sein. Verständlicherweise, denn daran, dass dieses Thema mit „komplex“ nur unzureichend beschrieben ist und daher einigermaßen obskur erscheint, besteht kein Zweifel. Um ein wenig Licht ins Dunkel zu bringen und solchen „Überraschungen“ künftig vorzubeugen, haben wir mit vereinten Kräften ein Modell entwickelt, das die Geldflüsse bei der Finanzierung und Kinoauswertung ein bisschen verständlicher macht.

Modellrechnung „Durchschnittsfilm“

Dazu haben wir die fünf Filme, die in diesem Jahr bis Ende August gestartet sind und mehr als eine Million Zuschauer hatten, analysiert und mithilfe von öffentlich zugänglichen Daten und Schätzungen, denen branchenübliche Werte zugrunde gelegt wurden, einen repräsentativen „Durchschnittsfilm“ geschaffen. Die Ausgangsfilme sind „Der Nanny“ (1,6 Mio. Zuschauer), „Frau Müller muss weg!“ (1,1 Mio.), „Fünf Freunde 4“ (1 Mio.), „Ostwind 2“ (1 Mio.) und „Traumfrauen“ (1,7 Mio.). Diese Filme haben zusammen etwa 22,6 Mio. Euro gekostet, von denen etwa 7,5 Mio. Euro aus bedingt rück-



zahlbaren Förderdarlehen (FFA und Länderförderungen) stammen. Sie wurden in insgesamt knapp 2.600 Kinos gestartet und haben am Ende mit etwa 6,4 Mio. Zuschauern knapp 47,7 Mio. Euro in die Kinokassen gespült.

Für unseren fiktiven „Durchschnittsfilm“ haben wir daraus zwei Modellrechnungen abgeleitet: wie seine Herstellungskosten von (wiederum durchschnittlich) 4,5 Mio. Euro finanziert wurden und auf welche Beteiligte sich sein Einspiel von 9,5 Mio. Euro verteilt.

„Durchschnittsfilm“: Finanzierung

Den größten Finanzierungsanteil unseres „Durchschnittsfilms“ übernimmt der Verleiher. Wegen der bekanntermaßen schwachen Eigenkapitalsituation der deutschen Produzenten müssen die Produzenten die Verwertungsrechte an ihren Filmen vorab abgeben: Der Filmverleih beteiligt sich mit einer geschätzten Minimumgarantie von 1,8 Mio. Euro und damit mit 40% der Herstellungskosten. Dafür erwirbt er auch die Rechte für Video und TV. Der Produzent wird an den Erlösen erst dann beteiligt, wenn der Verleih

nach Abzug seiner Verleihprovision auch sämtliche Vorkosten und die Minimumgarantie wieder eingespielt hat.

Den zweitgrößten Finanzierungsbaustein stellen die bedingt rückzahlbaren Darlehen von FFA und Länderförderern dar: sie dürften bei unserem Musterfilm knapp 1,5 Mio. Euro betragen haben. Dann kommen die Zuschüsse aus dem Deutschen Filmförderfonds und der FFA-Referenzfilmförderung: zusammen knapp eine Mio. Euro. Bleibt der Eigenanteil, laut Filmförderungsgesetz mindestens fünf Prozent des Budgets: 225.000 Euro. So setzen sich die 4,5 Mio. zusammen, die der „Durchschnittsfilm“ gekostet hat.

Der „Durchschnittsfilm“ in der Kinoauswertung

„Durchschnittsfilm“ war ein Erfolg: Er ist in 490 Kinos angelaufen und hat mit knapp 1,3 Mio. Zuschauern 9,5 Mio. Euro eingespielt – mehr als das Doppelte seiner Herstellungskosten. Anlass für den Produzenten, eine Havanna zu entzünden und sich einen Sixpack Champagner in seine Luxusvilla liefern zu lassen? Mal sehen, wer wie viel vom Einspiel bekommt:



Basis für Modellrechnung: Die deutschen Besucher- millionäre bis August 2015

Filmstarts in dieser Größenordnung mit zwischen 4.000 und 8.000 Euro pro „Startkopie“ kalkuliert werden, wir haben konservativ mit 4.000 Euro gerechnet. Macht bei 490 Startkopien knapp 2 Mio. Bleiben gut 800.000 Euro. Die jedoch behält ebenfalls der Verleiher ein, der sich ja an den Herstellungskosten mit seiner Minimumgarantie von 1,8 Mio. Euro beteiligt hat. Die hat er damit wenigstens teilweise zurück. Für den Produzenten bleibt nach der Kinoauswertung hingegen: nichts. Er hat seinen Eigenanteil nicht refinanziert – also 225.000 Euro Verlust gemacht – und konnte logischerweise auch keine Förderung zurückzahlen.

Das ist jedoch nicht das Ende der Geschichte: Der Verleih wird aus den späteren Verwertungsstufen Video und TV weitere Erlöse haben, von denen er wiederum zunächst seine Verleihprovision einbehält. Dennoch ist es durchaus denkbar – und bei Filmen, die über 1 Mio. Besucher hatten, über die Jahre sogar wahrscheinlich –, dass er jene Million erwirtschaftet, die ihm nach der Kinoauswertung zur Deckung der von ihm bezahlten Minimum-Garantie noch fehlt. Erst dann fließen erste Erlöse (die sog. „Übererlöse“) an den Produzenten, erst dann kann dieser seine in den Film investierten Eigenmittel zurückdecken,

und erst dann kann er mit der Rückzahlung der Projektfilm-mittel und Förderdarlehen beginnen. Dass es bei diesen Marktgegebenheiten gelingen kann, diese Fördermittel vollständig zurückzuzahlen, ist in der Tat wenig wahrscheinlich, jedenfalls braucht es einen sehr langen Atem. Das hat auch Tabea Rößner nicht bedacht, als sie die Filme in ihre Negativbilanz mit aufgenommen hat, die erst in den letzten Jahren in den Kinos gestartet sind und noch gar nicht ihres volles Erlöspotential entfalten konnten.

Jedes Projekt ist anders

Wie gesagt: Dies ist eine exemplarische Beispielrechnung, die die Auswertungsrealität in Deutschland verdeutlichen soll. Deshalb musste sie vereinfachend und vergrößernd sein. Jedes Projekt ist anders, aber alle sind ähnlich komplex. Manchmal ist ein Fernsehsender als Koproduzent dabei, was die Abrechnung weiter verkompliziert, was erst recht für internationale Koproduktionen gilt. Und auch die Variablen des Beispielfilms sind zwar branchenüblich, aber nicht in Stein gemeißelt. Würde zum Beispiel die Minimum-Garantie des Verleihers nur 30 oder 35% betragen, würde die tatsächliche Auszahlung von Produzentenanteilen früher beginnen. An dem Bild, dass allein aus der Kinoauswertung nicht mit einer Tilgung der Förder-Darlehen zu rechnen ist, würde sich jedoch nichts ändern.

Lösungsvorschlag: Der Korridor

Die deutschen Filmproduzenten haben gelernt, mit dieser Auswertungsrealität zu leben. Zufrieden sind sie damit nicht. Zwar ist es für sie nicht „überraschend“, dass sie mit einem Film, der im Kino mehr als das Doppelte seiner Herstellungskosten einspielt, sechsstelligen Verluste machen, während der Verleih mit seiner Verleihprovision schon kräftig verdient hat. Aber es ist weder akzeptabel noch marktgerecht. Deshalb fordert die Produzentenallianz für die Novellierung des Filmförderungsgesetzes die Festschreibung eines nicht verrechenbaren Korridors auf allen Verwertungsstufen: Dem Produzenten sollen von Anfang an 10 % der Einnahmen zustehen, was die derzeit etwas unverhältnismäßigen Gewinne der Verleiher zwar etwas vermindern, für den „Durchschnitts(erfolgs)film“ aber folgendes bedeuten würde: Schon nach der Kinoauswertung könnte der „Durchschnittsfilm“-Produzent mit Einnahmen von ca. 430.000 Euro rechnen. Das würde ausreichen, die Eigenmittel zurückzudecken und mit der Rückzahlung der Fördermittel zu beginnen. Und die Erlöse aus den weiteren Verwertungsstufen würden nicht nur die Kapitalkraft des Produzenten verbessern, sondern auch die Tilgungsquote der Filmförderung signifikant in die Höhe treiben.

*Mathias Schwarz
Jens Steinbrenner*

Willkommen in Deutschlands größtem Fundus!

Auf über 25.000 qm bieten wir Ihnen in Berlin, Hamburg, Köln und München Ausstattungsgegenstände aus allen Stilepochen.

München und Köln haben zusätzlich einen umfangreichen Kostümfundus. Besuchen Sie unseren Online-Katalog!

FTA FILM- UND THEATER-AUSSTATTUNG

www.fta-fundus.de mail@fta-fundus.de