

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 Verleihspeisen 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.

Wohlgemerkt: 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 ... sechsstelligen 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 dieses 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.