

Novelle FFG 2021

Positionspapier des VDFE – Verband deutscher Filmexporteure e.V. Oktober 2019

Der Export des deutschen Films ist für den inländischen Filmproduzenten die einzige und damit bedeutendste Möglichkeit der Skalierung seiner Filmverwertung. Grund: Erträge aus dem nationalen Vertrieb der Nutzungsrechte bilden seit geraumer Zeit einen Bestandteil der Finanzierung der Produktion, bei internationalen Co-Produktionen bildet die Verteilung der Heimatteritorien die Gegenleistung für die Finanzierungsanteile des Partners. Erst beim Verkauf von Nutzungsrechten an dritte Territorien findet ein Export und damit „echte“ Zirkulation statt, die einen tatsächlichen Rückfluss an Geld für neue Filmproduktionen im Inland gewährleistet. An dieser Stelle beginnt die Skalierung der Filmverwertung.

Die Weltvertriebe repräsentieren den Export des deutschen Films im Ausland. Deren Bemühungen, vom kulturellen Auftrag German Films´ flankiert, machen den deutschen Film und die deutsche Kultur im Ausland sichtbar. Mit dem Verkauf der Filmrechte im Ausland verhelfen sie dem deutschen Film zu wirtschaftlichem Erfolg. Die Vereinigung von Kultur und Wirtschaft findet in der Arbeit der Weltvertriebe ihren Höhepunkt - „Culture meets Commerce“.

Die derzeitige Fördersumme der Vertriebe liegt im Vergleich zur Gesamtförderung der deutschen Filmindustrie durch die FFA von Euro 160 Mio jährlich bei Euro 2 Mio für German Films für einen rein nicht-kommerziellen Auftrag und Euro 140.000,00 für Vertriebe. Das entspricht einem Anteil von 1,4% der Summe, die für die Förderung der Filmwirtschaft in Deutschland insgesamt bereit gestellt wird. Von den ca. 200 jährlich produzierten und geförderten Filmen haben i.d.R. weniger als die Hälfte einen Weltvertrieb und somit keine Aussicht auf wirtschaftlichen Rückfluss. Für Filme ohne Weltvertrieb ist die Chance auf kulturelle Resonanz nahezu ausgeschlossen.

Eine effektive Förderung der Filmexporteure und Flexibilisierung des FFG in Anbetracht dieser Zahlen ist dringend notwendig, um Anreize zu schaffen, die Arbeit der Weltvertriebe im Ausland zugunsten des wirtschaftlichen und kulturellen Erfolgs des deutschen Films in der Welt erfolgreich zu gestalten.

Angesichts der gesetzlich verankerten Verpflichtung der FFA, den Vertrieb des deutschen Films zu fördern, sollen dieser Betrag deutlich erhöht und die Zugänge zu den Fördermaßnahmen erheblich erleichtert werden.

1. Die Förderung des Weltvertriebs durch Zuschüsse statt Darlehen

Die derzeit einzige Fördermöglichkeit des Weltvertriebs besteht aus einem bedingt rückzahlbaren Darlehen (§ 118 FFG). Dieses wird derzeit mit Kleinstfördersummen von durchschnittlich 15.000 Euro gewährt, hat komplexe Auszahlungsvoraussetzungen (§ 123 FFG) und ebensolche Tilgungsregularien (§ 125 FFG). Aus diesen Gründen wird die Förderung in der Regel lediglich für umsatzschwächere Filme beantragt, die die den wirtschaftlichen Erfolg bedingende Rückzahlung mit hoher Wahrscheinlichkeit ausschließen. Für wirtschaftlich erfolgversprechende Filme stehen Aufwand und Nutzen der Antragsstellung in keiner Relation. Daher werden insgesamt nur sehr wenig Förderungen beantragt.

- ➔ **Der in dem Export eines Films begründete finanzielle Aufwand bedarf eines vereinfachten Förderverfahrens, das auf begründeten Antrag des Weltvertriebs in Form eines Zuschusses gewährt werden soll.**
- ➔ **Dieser Zuschuss sollte als Sockelbetrag von bis zu Euro 20.000,00 bei Vorliegen der Fördervoraussetzungen (Eigenanteil von 50%) automatisch gewährt werden.**
- ➔ **Darüber hinaus sollte ein bedingt rückzahlbares Darlehen gewährt werden können.**
- ➔ **Eine Slate-Förderung (gebündelte Förderung für mehrere deutsche Filme) sollte ermöglicht werden.**
- ➔ **Änderung der §§ 118, 123 und 125 FFG und § 3 Abs. 1 D.9 RL Projekt Filmabsatz**

2. Erhöhung der Förderbeiträge

Für effektive Vertriebsaktivitäten der Weltvertriebe sollen deutlich höhere Beträge angesetzt werden als bisher.

- ➔ **Allgemeine Erhöhung der Förderbeiträge in den §§ 116 Abs. 2 Nr. 1- 6, 159 Abs. 4 FFG**

3. Anreize für erfolgreichen Weltvertrieb durch Referenzfilmabsatzförderung

Ähnliche Anreize wie die Referenzförderung für Verleiher und Kino sollten auch für die Exporteure zur Verfügung stehen.

Die (Werbe-)Arbeit der Weltvertriebe beeinflusst die Positionierung der Filme bei Festivals und deren Erfolgsaussichten beim internationalen Publikum. Die Kosten der Festivalkampagnen sind vorab vom Weltvertrieb zu tragen.

- ➔ **Anreize für verstärkte Kampagnenarbeit können geschaffen werden, indem Vorkosten und Minimumgarantien aus Referenzmitteln für erfolgreiche Bemühungen vorangegangener Festivalarbeit finanziert werden. Hierbei sollen Referenzpunkte aus internationalen Festivals sowie Preise der Auslandsreferenzförderung zugunsten der Weltvertriebe zugeschrieben werden.**

- Für die Referenzmittelförderung ist eine **Punktesystem** zu etablieren, das noch zu bestimmende Punkte **für jedes verkaufte Territorium der Welt** vergibt. Nach Erreichen einer noch zu bestimmenden Punktezahl erhält der Weltvertrieb eine **automatische Fördersumme, die gebunden in Vorkosten und Minimumgarantien** neuer Filme zu stecken ist (Vorschlag siehe **Anlage**).
- Auch ein Punktesystem, das sich nach den Zuschauern (Box Office Zahlen) orientiert, ist vorstellbar, soweit Box Office Zahlen tatsächlich zu ermitteln sind. Gerne stehen wir zur Ermittlung eines gerechten Systems zur Verfügung.
- **Einfügung eines neuen Paragraphen „Referenzförderung Vertrieb“ im FFG**

4. Vertriebsförderung durch das BKM

Das BKM hat im Gegenzug zur Förderung von Entwicklung, Produktion und Verleih eines Films bislang keine Förderung des Vertriebs vorgesehen.

- **Auch beim BKM sollen Anträge auf bezuschussten Export deutscher oder deutsch-co-produzierter Filme von den Weltvertrieben gestellt werden können.**
- BKM geförderter Weltvertrieb sollte einen kulturellen Schwerpunkt haben und für Filme bereit stehen, deren kultureller Wert höher als der ökonomische eingeschätzt wird. Ein von der FFA geförderter Weltvertrieb erforderte im Gegenzug einen neben dem kulturellen mindestens gleich hohen ökonomischen Schwerpunkt.

5. Vorliegen eines Weltvertriebsvertrages als Fördervoraussetzung für die Förderung der Produktion eines Films

FFA geförderte Filme haben in den letzten Jahren zu maximal 50% einen Vertriebsvertrag. Eine auch ökonomisch gestaltete Filmproduktion benötigt bereits im Produktionsstadium eine Einschätzung der Verwertbarkeit des Films im Ausland. Ebenso wie das Vorliegen eines Verleihvertrages im Inland sollte ein

- **Vertriebsvertrag für das Ausland Voraussetzung für die Einreichung und Gewährung von Produktionsförderung** durch die Förderer sein.
- **Änderung des § 67 Abs. 10 FFG**



Berlin, den 5.11.2019

Edith Forster, Geschäftsführerin VDFE