

B2B

PRODUKTION

Business-to-Business — Dienste zwischen Produktionsfirmen, Studios, Verleihern, Laboren. Nicht ans Publikum, sondern Industrie-zu-Industrie.

Am Set oder in der Postproduktions-Suite zeigt sich schnell: Nicht alles dreht sich um die fertige Kopie im Kino. Die Maschine dahinter — Labore, Verleih-Agenturen, Schnitt-Suites, VFX-Studios, Color-Grader — all das ist B2B . Geschäfte zwischen Profis, nicht zwischen Produzent und Zuschauer. Das Studio verhandelt mit dem DCP-Labor über technische Spezifikationen und Lieferfristen. Der Verleih arbeitet mit den Kinobetreibern zusammen. Der Line Producer bucht Drehorte über Intermediäre. Das ist der unsichtbare Apparat, der Filme möglich macht. Praktisch heißt das: B2B-Transaktionen folgen anderen Regeln als Publikumsgeschäfte . Verträge sind komplex, Zahlungsbedingungen gestaffelt, Qualitätsstandards nicht verhandelbar. Wenn ein Schnitt-Server von einem Anbieter gemietet oder ein Post-House beauftragt wird — das läuft über B2B-Konditionen. Rabatte staffeln sich nach Projektumfang, es gibt Abrechnungsmodelle für längerfristige Zusammenarbeit, und die Kommunikation läuft direkt zwischen Projektleiter und Account Manager, nicht über Marketing. Ein konkretes Beispiel: Eine Produktionsfirma, die Rohfilm oder digitale Kameras benötigt, kauft nicht im Einzelhandel, sondern verhandelt mit autorisierten Vertriebspartnern — B2B-Preise, Mengenrabatt, Leasing-Optionen. Gleiches gilt für Locations-Scouting durch spezialisierte Agenturen, Post-Production-Services oder Catering für größere Drehs über Gewerbe-Zulieferer statt Restaurants. B2B in der Filmbranche hat sich weiter ausdifferenziert: Cloud-Render-Farmen, Daten-Management-Systeme, Workflow-Software — das sind alles B2B-Segmente, die Kameralaute oder Produzenten mittelbar betreffen. Das Studio wählt den Render-Provider, der Schnitt-Editor nutzt die vereinbarten Systeme. Gute B2B-Partnerschaften sparen Zeit und Kosten , schlechte verzögern die Postproduktion und belasten das Team. Beim Vertragsabschluss lohnt deshalb ein genauer Blick: Liefergarantien, technischer Support, Eskalationswege — das unterscheidet seriöse von unzuverlässigen Partnern.