

# Puffer

Englisch: Contingency

PRODUKTION/BEGRIFFE

Finanzielle Reserve von 5-10% des Budgets für unvorhergesehene Kosten und Produktionsrisiken.

Technische Details Studioproduktionen kalkulieren üblicherweise 10% Puffer, während Independent-Filme aufgrund höherer Unwägbarkeiten 15-20% ansetzen. Der Puffer gliedert sich in drei Kategorien: Production Contingency (5-7% für Dreharbeiten), Post-Production Contingency (3-5% für Nachbearbeitung) und Completion Bond Reserve (2-3% für Fertigstellungsgarantien). Erste Puffermittel werden bei Budgetüberschreitungen ab 102% des ursprünglichen Budgets freigegeben, wobei jede Verwendung dokumentiert und vom Line Producer genehmigt werden muss. Geschichte & Entwicklung Irving Thalberg führte 1924 bei MGM das systematische Contingency-System ein, nachdem Erich von Stroheims "Greed" das veranschlagte Budget um 400% überschritt. 1935 standardisierte die Motion Picture Producers Association die 10%-Regel für A-Pictures. Mit dem Aufkommen der Completion Bonds in den 1960er Jahren wurde der Puffer zur vertraglichen Pflicht bei bankfinanzierten Produktionen. Moderne Streamingplattformen arbeiten mit dynamischen Puffersystemen, die je nach Projektphase zwischen 8-25% variieren. Praxiseinsatz im Film "Apocalypse Now" verbrauchte bereits nach 60% der Drehzeit den gesamten 15%-Puffer, was zur berühmten Budgetexplosion führte. Christopher Nolan reserviert standardmäßig 12% Puffer ausschließlich für komplexe Practical Effects, wie bei "Inception" dokumentiert. Marvel Studios kalkuliert seit 2008 gestaffelte Puffer: 8% für Pre-Production, 12% für Principal Photography und 6% für Post-Production/VFX. Bei Überschreitung einzelner Departments erfolgt keine automatische Umverteilung zwischen den Pufferkategorien. Vergleich & Alternativen Der Puffer unterscheidet sich von der Kalkulation mit Risikozuschlägen dadurch, dass er erst bei tatsächlichen Mehrkosten aktiviert wird. Pay-or-Play-Deals fungieren als personenbezogener Puffer, während Equipment-Insurance als technischer Puffer wirkt. Moderne Split-Rights-Deals ersetzen traditionelle Puffer teilweise durch Revenue-Sharing-Modelle, bei denen Mehrkosten gegen künftige Einnahmen verrechnet werden.