

Independent Screen Producers Association

PRODUKTION

Branchenverband für unabhängige Produzenten — vertritt Interessen, organisiert Finanzierungsplattformen und Marktplätze. Netzwerk statt Monopol.

Unabhängige Produzenten bewegen sich in einem System, das von den großen Studios und Finanzierungskonzernen geprägt wird. Die Independent Screen Producers Association entstand aus der Notwendigkeit, dieser Asymmetrie entgegenzuwirken — nicht als Kampfverband, sondern als praktisches Netzwerk, das Produzenten auf gleicher Augenhöhe zusammenbringt. Während etablierte Häuser ihre Marktmacht nutzen, müssen Independent-Produzenten kreativ verhandeln: mit Investoren, die kein Portfolio-Risiko eingehen wollen, mit Distributoren, die Garantien fordern, mit Broadcastern, die Vorlauf-Zusagen brauchen. Der Verband schafft hier Strukturen, wo sonst Isolation herrscht. Die praktische Arbeit beginnt bei der Ko-Finanzierung — das zentrale Problem jedes Independent ist: ein Drama mit 500.000 Euro Budget lässt sich mit einer Fernsehstation, zwei Regional-Investoren und Fördermitteln zusammensetzen, wenn die Kommunikation stimmt. Der Verband organisiert hier nicht bloß Kontakt, sondern schafft standardisierte Voraussetzungen, die Transaktionskosten senken. Produzenten können ihre Projekte auf Marktplätzen (wie den Filmmärkten in Berlin, Leipzig oder spezialisierten Pitch-Foren) pitchen, wissen aber: es gibt etablierte Bewertungskriterien, keine Willkür. Das unterscheidet sich fundamental von der Situation vor 15 Jahren, als unabhängige Produzenten völlig isoliert mit potenziellen Geldgebern verhandeln mussten. Advocacy und Policy sind der zweite Arm: Der Verband arbeitet gegenüber Rundfunkrat, Filmförderungen und Regulatoren — nicht laut, sondern durch Datenlage und Einzelfall-Expertise. Wenn eine neue Quote für deutsche Produktionen in Streamingplattformen diskutiert wird, sitzt der Verband am Tisch und bringt Independent-Perspektive ein, die sich von Major-Positionen unterscheidet. Große Studios können sich globale Distributionen leisten; Independent-Produzenten brauchen lokale Anker. Am Set selbst ändert das wenig — dort gelten Standards der Kalkulation und des Workflows, unabhängig von Verbandsangehörigkeit. Aber für die Geschäftsseite eines Independent — Finanzierungsmodelle, Verträge mit Sendern, Presales und Pre-Sales-Strategien — ist der Verband ein Ankerpunkt. Besonders relevant wird das bei Serien-Entwicklung, wo ein einzelner Produzent gegen Netflix-Konditionen nicht verhandeln kann, aber eine Verband-Mitgliedschaft Status und Orientierungshilfen bietet.