

Output Deal

PRODUKTION

Vertrag zwischen Produzent und Distributor — dieser erhält alle künftigen Filme eines Studios für einen definierten Zeitraum. Typisch für größere Produktionshäuser, die regelmäßig liefern.

Ein Output Deal bindet die gesamte Produktionskapazität eines Studios an einen einzelnen Distributor — für einen festgelegten Zeitraum liefert der Produzent alle seine Filme an diesen Partner. Das wirkt restriktiv, ist aber für größere Häuser, die konstant liefern müssen, oft die wirtschaftlich sinnvollere Lösung als Film-für-Film-Verhandlungen. Die Mechanik im Set-Alltag: Ein solcher Deal macht sich vor allem indirekt bemerkbar — durch die Budgetvorgaben, die Produktionsplanung und die Creative Controls, die dem Distributor zustehen. Ein Studio unter Output Deal weiß drei Jahre im Voraus, wie viele Features es drehen muss, in welchen Genres, mit welchen Budgets. Das stabilisiert die Personalplanung, die Kamertechnik-Ausstattung, sogar die Schnitt-Suite-Auslastung. Für das technische Team bedeutet das: verlässliche Arbeit, aber auch weniger Flexibilität bei technischen Spielereien — der Distributor hat ein Interesse daran, dass die Filme « on brand » bleiben. Praktisch sieht das so aus: Das Studio erhält eine Gesamtzahlung oder monatliche Garantie von Seiten des Distributors. Dafür muss es eine bestimmte Anzahl Filme liefern — meist 3–5 pro Jahr, in definierten Kategorien (Action, Horror, Drama). Der Distributor kontrolliert damit seine Pipeline, seine Kinokalender, seine Streaming-Plattform-Ausstattung. Umgekehrt kann das Produktionsteam planen wie mit einem Arbeitgeber. Es gibt weniger Überraschungen beim Financing, weniger Drama über Rechte-Splits nach Release. Fallstricke: Künstlerische Freiheit wird zur Verhandlungsmasse. Manche Distributoren bestehen auf bestimmten Schauspielern, Genre-Codes, auch auf technischen Standards — Aspect Ratio, DCP-Spezifikationen, Color-Grading-Look. Das kann am Set zu Konflikten führen, wenn die Creative Vision des Directors mit den Vorgaben des Output-Deal-Partners kollidiert. Kameraseitig zeigt sich das oft erst im Schnitt oder bei der DI, wenn Color-Correction-Parameter plötzlich nicht « approved » werden. Output Deals funktionieren vor allem bei etablierten Häusern mit berechenbarem Track Record. Ein Studio muss zeigen, dass es Jahr für Jahr liefert — pünktlich, budgetgerecht, marktfähig. Kleine Produktionsfirmen oder Einzelfilmer haben diese Verhandlungsposition nicht. Für große Häuser hingegen ist ein solcher Vertrag oft wirtschaftlicher als die klassische Fremdfinanzierung über Banken und Film Funds, weil der Distributor die Finanzierungsrisiken trägt.