

Parufamet-Vertrag

Englisch: Parufamet Agreement

PRODUKTION

Europäische Koproduktionsvereinbarung für Filmfinanzierung — regelt Mehrländer-Budgets und IP-Rechte zwischen Co-Produzenten. In der Praxis: wer darf was verwerten.

Werden mehrere Länder in die Filmfinanzierung eingebunden, sind klare Regeln erforderlich — andernfalls drohen Rechtsstreitigkeiten. Der Parufamet-Vertrag ist genau das: ein europäisches Rahmenwerk, das festlegt, wer welche Rechte hat, wenn Produzenten aus verschiedenen Ländern gemeinsam einen Film realisieren. Er regelt nicht nur die Geldflüsse, sondern auch die verwertungsrechtliche Hierarchie — wer darf den Film wo ausstrahlen, verkaufen, ins Fernsehen bringen. In der Praxis sitzen ein deutscher, ein französischer und ein italienischer Produzent zusammen. Jeder bringt Geld mit, jeder will später vom Erfolg profitieren. Ohne verbindliche Vereinbarung entsteht Chaos: Geht der Film zuerst ins Kino oder direkt ins französische Fernsehen? Wer kontrolliert die Streaming-Rechte? Der Parufamet-Vertrag schafft Klarheit durch standardisierte Klauseln. Er regelt die Finanzierungsbeiträge jedes Partners, definiert, wie die Einnahmen verteilt werden, und legt fest, wer welche territorialen Verwertungsrechte hat — also ob der französische Partner France Télévisions beliefern darf oder nicht. Das ist relevant, weil TV-Sender oft exklusive Windowing-Verträge fordern. Der Vertrag setzt auch Spielregeln für IP-Eigentum und Urheberrechte. Wer steht im Vorspann, wer wird als Co-Produzent genannt, wem gehört das Rohfilm-Material? Das klingt bürokratisch, ist aber existenziell, wenn ein Produzent später Sequels oder Merchandising plant. Außerdem adressiert der Parufamet typische Konflikte: Was passiert, wenn ein Partner in finanzielle Schieflage gerät und seine Quote nicht einzahlen kann? Gibt es Nachschuss-Optionen? Kann ein Partner seinen Anteil an einen Dritten verkaufen? Die Auswirkungen des Parufamet-Vertrags zeigen sich am Set nicht direkt — er ist längst unterzeichnet, bevor die erste Szene gedreht wird. Spürbar wird er bei Verhandlungen mit Sendern, bei der Freigabe von Marketing-Material für einzelne Länder und bei Schnittversionen, die territorial unterschiedlich ausfallen dürfen. Er funktioniert auch als Schutzschirm: Entstehen Streitigkeiten, greift ein standardisiertes europäisches Regelwerk statt freiem Verhandlungspoker. Für größere europäische Koproduktionen ist er unverzichtbar, weil er allen Beteiligten Planungssicherheit gibt — eine Grundvoraussetzung, wenn substanzielle Budgets im Spiel sind.