

PFD-Abkommen

Englisch: PFD Agreement

PRODUKTION

Produktionsfinanzierungs- und Verbreitungsabkommen zwischen Studio und Distributoren — regelt Budgetaufteilung, Verwertungsrechte und Gewinnbeteiligung. Standardform in UK/EU-Koproduktionen.

Sobald Produzent und Distributor sich an einen Tisch setzen, geht es um Geld, Rechte und wer am Ende verdient — das PFD-Abkommen regelt genau das. Die Finanzierungsstruktur zwischen Studio und Verleih wird hier festgeschrieben: Wer trägt welchen Teil des Produktionsbudgets, wer behält welche Verwertungsrechte, und wie werden Einnahmen aufgeteilt. Im britischen und europäischen Produktionsalltag ist das die Standardform, wenn mehrere Partner ein Projekt stemmen. In der Praxis sieht das so aus: Ein produzierendes Unternehmen kommt mit einem fertigen Drehbuch und einem Etat von, sagen wir, 8 Millionen Euro. Der Distributor übernimmt einen Teil der Kosten — häufig die Print- und Werbebudgets — und erhält im Gegenzug Vertriebsrechte für bestimmte Territorien und Auswertungsformen. Aber wer zahlt den Kameramann, die Crew, die Post-Production? Das muss im PFD klar sein, sonst gibt es am Set Zahlungsausfälle. Das Abkommen definiert auch, ob der Distributor exklusiv Kino, Streaming und TV kontrolliert oder nur einzelne Fenster. Besonders wichtig: die sogenannte Distributor's Guarantee — eine Mindesteinnahme, die der Verleih dem Produzenten zusichert, oder eben nicht. Das beeinflusst direkt, ob die Produktion grünes Licht bekommt oder nicht. Ein häufiges Szenario bei Koproduktionen: Ein deutsches Produktionshaus arbeitet mit einem britischen Distributor zusammen. Der PFD-Vertrag legt fest, dass der Deutsche die Herstellung finanziert, der Brite Kino und TV-Lizenzen in UK/Irland übernimmt und dafür einen Anteil vom Produktionsbudget schießt — sagen wir 30 Prozent. Gewinnbeteiligung wird prozentual nach investiertem Kapital geregelt, aber nicht selten gibt es Prioritäten: Der Distributor holt sich seine Kosten zurück, bevor der Produzent seinen Gewinn sieht. Das ist bitter, wenn der Film flop ist — deshalb werden solche Vereinbarungen vorher mit Anwälten durchgekauft. Am Set merkt der Kameramann oder der Line Producer schnell, ob ein solches Abkommen sauber verhandelt wurde: Wenn Zahlungen pünktlich kommen und kein Streit über Budgetverantwortung entsteht, war die Dokumentation gut. Wenn nicht, wird es chaotisch. Das PFD ist also nicht sexy wie ein Storyboard oder ein Colour Grade, aber es bestimmt, ob eine Produktion überhaupt zum Set-Up kommt — oder ob alles schon in der Planung kollabiert.