

Vorverkauf

Englisch: Pre-sales

PRODUKTION

Verkauf von Vertriebsrechten noch vor oder während der Produktion — meist an internationale Distributoren gegen Vorauszahlung. Finanziert den Film, bindet aber die kreativen Hände.

Vorverkäufe sind das klassische Finanzierungsinstrument für Produktionen mittlerer bis großer Budgets — und gleichzeitig der Punkt, wo Kreativität auf Marktrealität trifft. Verkauft werden die Vertriebsrechte für einzelne Territorien (Frankreich, Deutschland, Skandinavien usw.) an lokale Distributoren; das Geld fließt vorab und finanziert damit die Produktion. Elegant ist das Modell nur für die, die die Spielregeln kennen. In der Praxis funktioniert das so: Der Produzent oder eine Bonding-Company präsentiert ein Exposé, ein Treatment oder — wenn Glück da ist — schon ein Drehbuch an Vertriebsagenten oder Filmfonds. Diese kalkulieren, was der Film in ihrem Markt wert ist. Ein deutscher Distributor zahlt für ein Drama mit unbekannten Schauspielern vielleicht 200.000 Euro Vorverkauf. Skandinavien noch mal 150.000. Italien 100.000. Addiert man alle Territorien, deckt man plötzlich 60–80 Prozent des Budgets. Große Produktionen funktionieren teilweise komplett über Vorverkäufe — besonders bei europäischen Koproduktionen, wo jeder Partner sein Heimatland finanziert. Der Haken: Wer zahlt, schaut genauer hin. Ein französischer Distributor, der 500.000 Euro in den Film steckt, möchte wissen, wie der Stoff ankommt, welche Schauspieler da sind, ob die Story für sein Publikum tickt. Das kann bedeuten, dass keine totale künstlerische Freiheit bleibt — manche Distributoren haben Wünsche zur Besetzung, zur Lauflänge oder zur Tonalität. Ein Verkauf an einen großen Streaming-Service in UK kann sogar konkrete Vorgaben zur Zielgruppe bringen. Praktischer Tipp: Vorverkäufe funktionieren am besten mit einem etablierten Regisseur, bekannten Schauspielern oder einem Genre, das sich statistisch gut verkauft (Thriller, Romanze, Action). Dokumentationen sind schwerer zu verkaufen, weil die Margen kleiner sind. Der Kontakt zum Sales Agent sollte früh gesucht werden — dieser vertritt die Produktion international und bekommt 10–20 Prozent Provision. Er braucht Material, Positionierung und einen realistischen Pitch. Parallel lohnt sich der Anlauf bei Filmfonds und Fernsehsendern, die gerne co-finanzieren — auch das ist eine Form von Vorverkauf, nur mit anderen Bedingungen. Beim Schnitt und in der Postproduktion muss dann geliefert werden, was zugesagt wurde. Verzögerungen kosten echtes Geld — oder Vertrauen für die nächste Produktion. Aktuelles Eine vielzitierte Reddit-Diskussion aus dem Filmmakers-Subreddit bringt ein verbreitetes Missverständnis auf den Punkt: Die Auszahlung erfolgt in der Regel nicht sofort bei Vertragsabschluss, sondern erst bei Ablieferung des fertigen Films (Delivery). Der Vorverkauf sichert dem Distributor die Rechte, das Geld fließt aber gegen eine Bankgarantie oder einen Kredit, den Produzenten auf Basis dieser Verträge aufnehmen. Als Beispiel werden häufig VOD-Produktionen mit Stars wie Bruce Willis oder Nicolas Cage genannt, deren Finanzierung fast vollständig über internationale Vorverkäufe abgesichert wird, bevor eine Kamera läuft.