

Vorverkäufe

Englisch: Presales

PRODUKTION

Verkauf von Filmrechten an Distributoren oder Sendern vor Fertigstellung — finanziert Produktion. Typisch bei Indie-Filmen oder Koproduktionen.

Vorverkäufe sind das Finanzierungs-Rückgrat vieler Independent-Produktionen: Filmrechte werden an Distributoren, Fernsehsendern oder Streaming-Plattformen verkauft, bevor eine Sekunde gedreht wurde. Der Deal läuft auf Basis eines Drehbuchs, eines Directors, einer Cast-Besetzung und einer realistischen Budget-Planung. Damit wird Kapital für die Produktion gesichert und das finanzielle Risiko des Geldgebers minimiert. In der Praxis funktioniert das so: Line Producer und Producer präsentieren das Projekt auf Filmfestivals oder in direkten Pitches an potenzielle Käufer — Verleih-Unternehmen, öffentlich-rechtliche Sender (besonders in Deutschland und Skandinavien), oder regionale Distributoren. Jeder bringt ein Paket mit: Territorium (z.B. »nur Deutschsprachiger Raum«), Media-Rechte (Kino, TV, VOD), und eine Vorauszahlung. Diese Teilverkäufe werden dann gestapelt — fünf bis sieben Partner sind oft nötig, um die volle Produktion zu finanzieren. Das Risiko verteilt sich entsprechend. Der Haken: Geliefert werden muss trotzdem. Läuft der Film aus dem Budget oder springt die Besetzung ab, sehen die Partner ihre Verträge teilweise noch nicht erfüllt — das führt zu Konflikten, die über Produktionsversicherungen und Verträge gelöst werden müssen. Typische Vorverkaufs-Szenarien sind deutsch-österreichische Koproduktionen mit ORF und ZDF, oder skandinavische Filme, wo öffentliche Sender 30–50 % der Finanzierung übernehmen. Streaming-Player wie Netflix oder Amazon kaufen inzwischen auch Vorverkaufs-Pakete, meist mit Exklusivitäts-Fenstern. Der Vorteil für die Produktion: Geld liegt im Tresor, noch bevor die Postproduktion beginnt. Der Nachteil: Die kreativen Entscheidungen unterliegen nun den Erwartungen mehrerer Vertragspartner — Schnittlänge, Ratings, Zielgruppen-Anforderungen. Manche Verkäufer verlangen Schnitt-Genehmigungen oder haben Bildschirm-Rechte, die das kreative Handeln einengen können. Vorverkäufe erfordern realistische Budgetierung und glaubwürdige Projektpräsentationen. Zu viele Versprechungen führen zu Compliance-Problemen, zu wenige zu Finanzierungslücken, die dann über Eigenkapital oder In-Kind-Leistungen geschlossen werden müssen. Aktuelles Foreign Presales laufen meist über Sales Agents, die auf Basis von Cast, Genre und Vergleichstiteln sogenannte Market Estimates erstellen — Schätzwerte, was ein Film in einzelnen Territorien wert sein könnte. Auf Basis dieser Zahlen werden auf Märkten wie dem AFM oder dem Marché du Film in Cannes Vorabverträge mit lokalen Distributoren geschlossen, oft noch vor Drehbeginn. Diskutiert wird derzeit, wie stark sich dieses klassische Modell durch den Einkauf globaler Streaming-Lizenzen verändert, da Plattformen zunehmend Weltrechte statt einzelner Territorien erwerben.