

Abnahme

Englisch: Sign-Off / Approval

PRODUKTION

Formale Freigabe eines Arbeitsergebnisses durch den Auftraggeber oder Lead — Schnitt, VFX, Grading, Musik. Ohne Abnahme keine nächste Phase.

Die Abnahme entscheidet, ob eine Produktionsphase abgeschlossen ist oder zurück ins Schnitt-/Korrektur-Zimmer geht. Der Auftraggeber — ob Regisseur, Produzent oder Studio-Vertreter — sieht sich das Material an, gibt Feedback und signalisiert: akzeptiert oder nicht. Ohne diese formale Freigabe läuft nichts weiter. Das klingt einfach, ist in der Praxis aber ein kritischer Engpass, weil hier subjektive Erwartungen auf technische Realität treffen. Am Set funktioniert die Abnahme täglich: Der Focus Puller checkt die Schärfe mit dem DIT, die Kamera-Assist prüft Log-Dateien, der DP nickt oder schüttelt den Kopf. Im Schnitt wird's formaler. Der Editor präsentiert einen Rohschnitt, der Regisseur gibt Change-Requests, danach folgt die nächste Version — solange, bis die Abnahme kommt. Bei Grading ist die Situation ähnlich: Der Colorist liefert seinen ersten Color-Pass ab, Lead (Regie, Produzent) schaut auf dem Referenz-Monitor, notiert Corrections, und erst wenn die Farbtafel stimmt, ist der Shot freigegeben. VFX-Abnahmen sind oft die längsten Prozesse: ein Shot mit Compositing durchläuft möglicherweise 5–10 Iterations-Runden, ehe der VFX-Supervisor sagt, das ist deliverable. Praktisch bedeutet Abnahme also: klare Kriterien vorher klären (Technik, Ästhetik, Timing), Feedback protokollieren, Revisionen zählen und Fristen setzen. Wer keine Abnahme-Kriterien definiert, endet in Endlosschleifen. Beim Schnitt hilft ein Abnahme-Meeting mit festen Agenden. Bei Musik kommt oft erst die Temp-Abnahme (mit Platzhalter-Score), dann die Final-Mix-Abnahme. Im DCP-Mastering und Farbraum-Konversion ist die Abnahme sogar rechtlich relevant — der Distributor muss signieren, dass das Bild seinen Standards entspricht. Der häufigste Fehler: Abnahme zu spät einleiten. Wird erst nach Woche 3 Schnitt klar, dass der Regisseur eine ganz andere Rhythmik wollte, kostet das Zeit und Geld. Besser: kurze Review-Zyklen, regelmäßige Abnahmen zu festen Etappenzielen, und klare Eskalations-Wege, falls ein Lead nicht entscheidungsfähig ist. Abnahme ist nicht Blockade — sie ist Struktur .