

Virtual Print Fee

PRODUKTION

Gebühr für digitale Filmkopien — ersetzt die physische 35mm-Kopie. Vertrieb zahlt Studios pauschal pro Release, unabhängig von tatsächlichen DCP-Kosten.

Die Virtual Print Fee (VPF) entstand Anfang der 2000er Jahre, als Filmstudios und Kinobetreiber die Umstellung von 35mm-Zelluloidkopien auf digitale Cinema Packages (DCPs) verhandelten. Das Problem war simpel: Die Studios wollten ihre Filme digital in tausende Kinos bringen, die Kinos konnten sich die millionenteuren DCP-Server und Projektoren aber nicht leisten. Die VPF war der Kompromiss — eine pauschale Gebühr pro Release, die der Vertrieb an den Kinobetreiber zahlt, unabhängig davon, ob dieser tatsächlich neue Hardware installiert hat oder nicht. Praktisch funktioniert das so: Der Verleih einigt sich mit der Kinokette auf einen VPF-Satz — typischerweise zwischen 500 und 1.500 Euro pro Kopie, regional unterschiedlich. Das Kino erhält vom Verleih ein DCP, spielt es ab, und der Verleih zahlt die Gebühr aus seinen Einnahmen. Klingt fair — war es aber nie wirklich. Denn die echten DCP-Kosten (Erstellung, Versand, Archivierung) liegen oft deutlich unter der pauschalierten VPF. Studios zahlten ihre Hardware-Invests also indirekt über hunderte von Filmen ein, während große Multiplex-Ketten die VPF längst wieder eingespielt hatten. Relevant für die Produktion wird die VPF beim Thema DCP-Erstellung und Finishing — hier wird entschieden, ob in 2K, 4K oder sogar 8K gemastert wird. Die VPF selbst ist ein Geschäftsmodell-Problem der Distributoren, nicht der Produktion. Allerdings hat sie indirekt Einfluss gehabt: Weil Studios ihre Investitionen schneller zurückbekommen wollten, wurden Blockbuster-Releases aggressiver gepusht, digitale Bildqualität wurde früher standardisiert. Streaming hat die VPF heute weitgehend obsolet gemacht — Kino-Kopien braucht kaum noch jemand, wenn Netflix die ganze Infrastruktur übernimmt. Für unabhängige Produzenten war die VPF lange ein Dorn im Auge: Sie zahlten volle DCP-Gebühren, bekamen aber keinen VPF-Ausgleich. Erst mit den reformierten Verleih-Modellen ab 2018 wurde das transparenter. Mit einem Film im Vertrieb verhandeln Verleiher heute meist offener über tatsächliche Kosten statt pauschaler Gebühren — ein direktes Erbe der VPF-Ära. Aktuelles In Südindien kam es wiederholt zu Streitigkeiten zwischen Kinobetreibern und digitalen Dienstleistern wie Qube über die Höhe der Virtual Print Fee, was zeitweise sogar Filmstarts verzögerte. Der Konflikt zeigt die Schieflage des Modells: Während ein einzelnes DCP nur rund 600 US-Dollar kostet, verlangen die Dienstleister pauschale Gebühren pro Kopie und Kino, die diese realen Kosten oft deutlich übersteigen. Die Differenz zwischen tatsächlichem Aufwand und verrechneter Gebühr bleibt ein wiederkehrender Streitpunkt zwischen Studios, Vertrieben und Kinobetreibern.