

Marktplatz für Fonds

Der Fonds-Marktplatz eFonds24 präsentierte in einer bundesweiten Roadshow für Vertriebe und Anleger die 16 wichtigsten deutschen Medienfonds.

Konzeption, Sicherheitsbedingungen und Rendite-Erwartungen der Fonds sind der Rahmen für die Zusammenarbeit mit Produzenten. Je produktionsorientierter ein Fonds und um so mehr Branchen-Know-how intern vorhanden ist, umso eher ist sein Management bereit, mit deutschen und europäischen Partnern zusammenzuarbeiten. Klassische Bankenfonds, die Leasing-ähnliche Modelle mit abgesicherter Rendite anbieten, suchen sich in der Regel internationale Full-Service-Partner. Hierbei wird versucht, Risiken auszuschließen, mit der Folge, dass auch an den großen Erfolgen nicht zusätzlich partizipiert wird. Ein abgesichertes Vertragskorsett soll dem Anleger neben dem Steuervorteil eine halbwegs ordentliche Rendite sichern. Dabei partizipiert auch das Finanzamt, denn die Rückflüsse müssen voll versteuert werden.

Eigentlich interessant für deutsche und europäische Produzenten sind Medienfonds, die entweder nicht die Volumina aufweisen, um mit großen Studios zusammenzuarbeiten oder aber deren Bedingungen nicht erfüllen wollen oder können. Allerdings dürfte es auch für deutsche Produzenten nicht ganz einfach sein, die Sicherheitsbedingungen dieser Fonds zu erfüllen. Durch gesicherte Vorverkäufe und Lizenzvereinbarungen müssen – siehe auch den nebenstehenden Beitrag – 70 und mehr Prozent des eingesetzten Kapitals gesichert werden, plus einer interessanten Renditeerwartung. GFP hat es in der Vergangenheit vorgebracht, dass in einer Mischung aus TV-Projekten und Gap-Finanzierungen für Filme der Einsatz von Fondsmitteln in Deutschland durchaus Sinn macht. VIP, Victory – mit neuem Management – und andere haben ebenfalls schon Erfahrungen mit deutschen und europäischen Projekten. Geklagt wird allerdings, dass viele Produzenten nicht bereit seien, sich mit den Usancen der privaten Finanzierung auseinander zu setzen – entweder weil das Know-how fehlt oder weil man die Förderung gewohnt sei. **ke** ■

Fonds – Chancen und Bedingungen

Jetzt veröffentlicht: eine Untersuchung der Münchner Anwältin Daniela Otten.

Während für die Medienfondsbranche das heiße Jahresendgeschäft beginnt, stellen sich deutsche und europäische Produzenten die Frage, wie sie an dem privaten Kapital partizipieren können. Die Medienanwältin Dr. Daniela Otten von der Kanzlei Orth Kluth, Niederlassung München, untersucht die Chancen und Bedingungen, privates Fondskapital für die Produktion zu gewinnen.

Chancen, an den Medienfondsgeldern zu partizipieren, haben nicht

nur Hollywood-Produzenten, sondern auch deutsche und europäische Unternehmen, die entsprechende Bedingungen für Absicherung und Rückflüsse der Mittel erfüllen. Enttäuschungen auf beiden Seiten entstehen oft, wenn die Hausaufgaben nicht gemacht werden – also Produzenten sich nicht mit den Bedingungen auseinander setzen, die für die Platzierung von Fondsgeldern in den Fondsprospekten offen genannt werden. Neben diesen Vorgaben soll auch untersucht werden, welche vertraglichen Fallstricke mit Fondsgeldern verbunden sein können.

Die von bankennahen Emissionshäusern aufgelegten Medienfonds, auf die ein Großteil des Platzierungsvolumens entfällt, gehen in der Regel strategische Allianzen mit US-Majors oder Mini-Majors ein, die neben Projektentwicklung auch Produktionsdienstleistung und Weltvertrieb übernehmen. In ihrer Konzeption setzen diese Fonds oft auf sichere, verbürgte Rückflüsse. Allerdings ist inzwischen bei Fonds mit Branchenkompetenz die Bereitschaft zu erkennen, deutsche Produktionen ins Portfolio zu nehmen, falls die ökonomischen Eckdaten erfüllt sind.

Darunter ist zum einen der Nachweis der internationalen Verwert-

barkeit durch entsprechend aussagekräftige Sales Estimates zu verstehen. Je nach Fonds müssen 70 bis 95 Prozent der Produktionskosten durch werthaltige Vorabverkäufe, Minimumgarantien, Erlösgarantien bzw. Fördermittel gedeckt sein, um entsprechende Sicherheiten gegenüber den Anlegern und Renditeerwartungen zu erfüllen.

Dass die Bedingungen von Fonds auch in Europa und Deutschland zu erfüllen sind, wird durch eine Hand voll Fonds belegt, die ausschließlich hiesige Produktionen herstellen und auch offen für junge Produ-

zenten sind. Erfüllt das vom deutschen Produzenten angebotene Filmprojekt die ökonomischen Eckpunkte und entscheidet sich der Fonds zu dessen Realisierung, so bestehen verschiedene Möglichkeiten, den Produzenten vertraglich in die Produktion und Verwertung einzubeziehen.

Es gibt Fonds, die dem Produzenten ohne Gewährung weiterer Rechtspositionen lediglich das Package abkaufen. In anderen Fällen kommt eine weitere Beteiligung des Produzenten als beispielsweise „Executive Producer“ mit einer budgetierten Producer Fee und eventuell einer Back-End-Participation in Betracht. Möglich ist auch die Befragung des Produzenten mit der Produktionsdurchführung. Funktioniert er als reiner Auftragsproduzent ohne weitere Erlösbeteiligung, sollte er eine teilweise Rückstellung seiner Production Service Fee nicht akzeptieren.

Für den Fall, dass der deutsche Produzent neben dem Fonds als Koproduzent tätig wird, sollte er bei den Vertragsverhandlungen besonders folgende Stolpersteine beachten: Liegt die Stoffentwicklung beim Koproduzenten, so verlangen die Fonds oftmals, dass lediglich die

tatsächlichen Kosten ins Budget eingestellt werden, während sie sich bei eigener Stoffentwicklung durchaus einen Aufschlag zugestehen.

Wie immer bei Koproduktionsverträgen, aber ganz besonders mit einem Fonds als Vertragspartner, sollte der Koproduzent sicherstellen, dass seine berechtigten Interessen durch entsprechende Mitwirkungs-, Zustimmungs- und Entscheidungsbefugnisse vertraglich gewahrt werden.

Die originär oder abgeleitet erworbenen Leistungsschutz-, Verwertungs- und Eigentumsrechte am Film werden den Koproduzenten gesamthänderisch zugeordnet. Soweit nichts anderes vereinbart ist, erwerben sie bei Auflösung der Koproduktionsgesellschaft ein ihrer Kapitalbeteiligung entsprechendes Bruchteilseigentum an den Rechten. Die Fonds setzen allerdings oftmals durch, dass ihnen diese Rechte zu einem weit über ihrem Finanzierungsanteil liegenden Prozentsatz oder gar komplett zustehen. Beim Verkauf des Films zum Laufzeitende des Fonds ist der Koproduzent mithin bezüglich der Lizenzzerlöse beschränkt bzw. ausgeschlossen. Deswegen sollte er sich eine wirtschaftliche Kompensation im Rahmen des vorausgehenden Recoupments sichern.

Apropos Recoupment: Von dem Grundsatz, dass die Koproduzenten an den Erlösen entsprechend ihrer Anteile an den Herstellungskosten im gleichen Verhältnis partizipieren, wird gerne zugunsten des Fonds abgewichen. Er wird zumindest bis zur Rückführung seines Produktionskostenanteils oder gar bis zum Erreichen der prospektierten Erlöserwartung bevorrechtigt partizipieren. Die Fonds geben bis zu diesem Punkt strikte Recoupmentpläne vor. Von da ab muss der Koproduzent sich eine dominante Erlösposition einräumen lassen.

Im Zusammenhang mit dem Recoupment-Plan kann sich auch das Problem ergeben, dass sich die vom Produzenten ausgehandelten Erlösbeteiligungen von Drehbuch- bzw. Roman-Autoren nicht mit den Recoupment-Vorgaben des Fonds deckt. Dies kann Nachverhandlungen mit den Autor erforderlich machen, häufig wird auch seitens des Fonds verlangt, dass der Koproduzent derartige Erlösbeteiligung aus seinem Erlösanteil abdeckt. ■



Daniela Otten

Fallstricke beim fehlenden Know-how