

Unabhängige Verleiher fürchten Kosten und Konditionen des digitalen Kinos.

Die Bedenken der Indies zu den Integratoren

Mit der Kino-Digitalisierung kommen auch neue Geschäftsmodelle auf die Branche zu. Die Kosten für eine herkömmliche 35mm-Filmkopie werden durch eine Virtual Print Fee (VPF) ersetzt, deren Preis von unterschiedlichen Faktoren abhängt. Die unabhängigen Verleiher in Europa befürchten, dass sich die Kinoauswertung von Independentfilmen zu den neuen Konditionen nicht mehr rechnen wird.

„Das System zur Finanzierung des digitalen Kinos über die VPF ist

Für die unabhängigen Verleiher hingegen stellt sich das Problem, dass sie sich die Kinoauswertung von klassischen Arthouse-Filmen aufgrund hoher VPFs künftig nicht mehr leisten können. „Damit sitzen wir in der Falle“, so der Estoril Film Festival-Leiter. Er appellierte an die Branche, bessere Modalitäten für die Independents zu schaffen.

Zur Jahreskonferenz von Europa Distribution waren nicht nur zahlreiche unabhängige Verleiher aus

toren gerne ein Stück abschneiden und sind daher bemüht, möglichst viele Filmtheater unter Vertrag zu nehmen.

In Estoril stellten die vier Marktführer, die in Europa die Kinos digital ausstatten, ihre Konzepte und Konditionen vor. „Unser Ziel ist es, so viele Kinosäle wie möglich zu konvertieren“, erklärte David McIntosh, Chief Finance Officer von Sony in Großbritannien, der als einziger Integrator ausschließlich auf 4K-Technologie setzt. Nach der Umrüstung der britischen Kinokette Apollo Cinemas werden zu diesem Zweck rund 3500 Leinwände in Europa anvisiert.

Auf die Digitalisierung von insgesamt 7000 europäischen Kinosälen hat es die britische Firma Arts Alliance Media (AAM) abgesehen, die bereits mit Kinoketten in Frankreich, Spanien, den Niederlanden, Italien und Dänemark ins Geschäft gekommen ist. Große Pläne verfolgt auch XDC, die 8000 Kinoleinwände in 21 Ländern ins Visier genommen haben (s. a. Filmecho-Ausgabe 5). „Die Kinos müssen bei uns keine Finanzierung mitbringen“, erklärte Judith Michel, die bei XDC für das Digital Content Lab verantwortlich ist. Der Cash Flow bei der Kinodigitalisierung ist durch 100 Mio. Euro gesichert, den die französische Geschäftsbank BNP Paribas dem belgischen Integrator zur Verfügung stellt.

Weitere 5500 Leinwände in Kontinentaleuropa will der französische Integrator Ymagis unter Vertrag nehmen, der auch Geschäftsmodelle für kleinere Kinos und Nachspielhäuser anbietet. In Deutschland hat Ymagis bereits die ersten Häuser unter Vertrag genommen (siehe Bericht auf Seite 55).

Gehen die Pläne dieser vier Integratoren auf, würden sie gemeinsam 24000 der insgesamt 34000 europäischen Kinosäle digital umrüsten.

Angesichts dieses oligopolistischen Szenarios hatte Europa Distribution auch Krzysztof Kuik von der EU-Wettbewerbskommission eingeladen, der in Brüssel den Medienbereich leitet und dort die cross-nationalen Verträge genau unter die Lupe nimmt. Eine dominierende Position einer Firma stelle für die Europäische Kommission kein Problem dar, solange kein Missbrauch dieser Marktmacht erfolge. „Das bedeutet“, so Kuik weiter, „dass die Kunden nicht gezwungen werden dürfen, sich für eine bestimmte Lösung zu entscheiden.“

Sämtliche Modelle der Integratoren zur Finanzierung des digitalen Kinos sehen als elementaren Baustein die Virtual Print Fee vor, welche die Verleiher für den Filmeinsatz der digitalen Kopie entrichten müssen. Mit diesem Beitrag sollen die Verleiher sich an der Finanzierung der digitalen Projektionssysteme der Kinos beteiligen. Dabei umschließt diese Gebühr nicht nur die Investitionskosten für die Umrüstung der Kinos, sondern auch die Handlungskosten der Integratoren.

Grundsätzlich sind die Verleiher bereit, ihren Anteil dazu beizutragen. Kritisiert wird allerdings die mangelnde Transparenz bei diesem System, weil keine einheitlichen Sätze dafür kalkuliert werden. Die Integratoren unterscheiden dabei zwischen einer Flat VPF (bei der sämtliche Kinoeinsätze durch eine einmalige Pauschalsumme abgedeckt werden) und der Decreasing VPF, bei der die Gebühren für den



Panel-Diskussion zum digitalen Kinos in Estoril: Lionel Bertinet (CNC), Steve Perrin (UK Film Council), Olivier Hillaire (Manice.org), Peter Dinges (FFA) und Krzysztof Kuik (EU-Wettbewerbskommission, Bereich Medien). Foto: Heidsiek

perfekt für die Hollywood-Majors“, ereiferte sich der portugiesische Produzent, Kinobetreiber und Festival-Leiter Paolo Branco auf der Jahreskonferenz des unabhängigen europäischen Verleiherverbandes Europa Distribution (75 Mitglieder in 19 Ländern) in Estoril. „Dabei müssen die unabhängigen Kinos und Verleiher am Ende die Zeche zahlen“, wettete Branco, der in Portugal die Kinokette Cinemas Medeia betreibt.

Die entwickelten Modelle zur Finanzierung des digitalen Kinos stellen eine echte Gefahr für die Independents dar, da sich dadurch die Konditionen für sie erheblich verschlechterten. Viele unabhängige Kinos könnten sich die Digitalisierung ihrer Projektionssysteme nicht leisten, ohne die sie mittelfristig jedoch keine Überlebenschance besitzen.

ganz Europa in den portugiesischen Küstenort Estoril gereist. Die Chefs von zentralen Filmförderungsinstitutionen wie der Filmförderungsanstalt (FFA), dem Centre National de la Cinématographie (CNC) und dem UK Film Council, zeigten dort genauso Präsenz wie die Vertreter der verschiedenen Integratoren (Sony, Arts Alliance Media, XDC und Ymagis) sowie der EU-Wettbewerbskommission in Brüssel.

Im Zentrum der Diskussionen stand das digitale Kino. Mittelfristig sollen in ganz Europa 34000 Leinwände digital konvertiert werden. Werden dabei pro Saal rund 77000 Euro zugrunde gelegt, wie FFA-Vorstand Peter Dinges in einem Modell kalkuliert, ist mit der Kinodigitalisierung ein Investitionsbedarf von 2,61 Mrd. Euro verbunden. Von diesem Kuchen möchten sich die verschiedenen Integra-

**EUROPA
DISTRIBUTION**

digitalen Kinoeinsatz gestaffelt sind und Woche für Woche sinken.

Doch beide Varianten bedienen nicht die Bedürfnisse der unabhängigen Verleiher, deren Filme mit deutlich weniger Kopien nur in den wichtigsten Städten gestartet und nach der dortigen Auswertung an andere Kinos weitergegeben werden. Wenn für jeden Kinoeinsatz jedes Mal wieder eine neue VPF fällt

► Fortsetzung von Seite 36



Paolo Branco, Leiter des Estoril Film Festival, portugiesischer Produzent und Kinobetreiber von Cinemas Medeia.
Foto: Festival Estoril

lig wird, sind die Grundkosten für den Filmeinsatz so hoch, dass sich die Auswertung von Arthousefilmen für die Verleiher nicht mehr als lukrativ erweist. Dies sei in der Praxis bereits vorgekommen.

Derartige Bedenken vermochten die Integratoren nicht auszuräumen, denn bezüglich dieser Schlüsselfragen hielten sich alle Firmen bedeckt. „Die Verleiher haben unterschiedliche Bedürfnisse“, konstatierte Gwendak Auffret, der bei AAM für die Abschlüsse der VPF-Deals verantwortlich ist. „Ich lasse mir von den Verleihern eine Booking-Liste geben, nach der die Rechnung erstellt wird.“

Auch Ymagis gab dazu keine Details preis. „Das VPF-Modell ist sehr komplex“, befand Jean Mizrahi, Gründer von Ymagis. „Wir bieten jedem Verleiher eine maßgeschneiderte Lösung an, denn auch im 35mm-Bereich zahlt nicht jeder Verleih die gleiche Summe.“

Bei den VPF-Modellen liegt auch das Key-Management in den Händen der Integratoren. Eine digitale Vorführung, die den weltweiten DCI Vorgaben entspricht, kann nur erfolgen, wenn das codierte Programm, die Datei auf dem Kinoserver, mit dem ebenfalls codierten Vorführapparat zusammengebracht wird. Hierfür ist als dritte Komponente ein so genannter digitaler Key notwendig. Dieser Key beinhaltet nicht nur die Codes des Materials und der Vorführeinrichtung, sondern bestimmt auch genau das Zeitfenster, in dem die zur Vorführung notwendigen Codes miteinander verbunden werden können.

Wie bisher wird die Vorführung zwar grundsätzlich zwischen Ver-

leih und Kino vereinbart, mit dem VPF-Modell gibt es aber an entscheidender Stelle einen dritten Spieler, ohne den nichts läuft. Nur wer den Key generiert, kontrolliert letztendlich die Vorführung. Technisch ist es grundsätzlich möglich, das Key-Management in den Händen der Verleiher zu belassen. Der Key-Code würde vom Verleih generiert und den Kinos zugeschickt. Für Kinos, die sich bereits an einen Integrator gebunden haben, besteht diese Möglichkeit aber nicht mehr.

Die Kosten für dieses Key-Management sind nicht Teil der VPF. Neben den Transportkosten der digitalen Inhalte entstehen den Verleihern weitere Kosten für die Herstellung der digitalen Medien und deren Verschlüsselung. Diese Kosten sind ebenfalls nicht Teil der VPF. Deshalb kann es passieren, dass der Verleih bereits in der ersten Einsatzwoche mit höheren Kosten konfrontiert wird, als dies bei der 35mm-Kopie der Fall war.

Weitere finanzielle Belastungen sehen die Indies in der Übergangsphase auf sich zukommen, in der sie sowohl Zelluloid-Kopien für die herkömmlichen Kinos sowie digitale Kopien für die bereits umgerüsteten Häuser anbieten müssen. Diese Hybrid-Lösung komme den Verleihern erst recht teuer zu stehen. „Es müssen neue Wege für die Distribution gefunden werden“, resümierte Antonio Medici, Vorsitzende von Europa Distribution. „Es wird immer Independent-Filme geben, die herausgebracht werden.“

Insbesondere in Osteuropa schrumpft aber die Abspielbasis für Arthousefilme im Kinobereich be-

DIGITALER ROLL-OUT

kino

AAM-Deal mit dänischen Kinos

Die britische Arts Alliance Media (AAM), ein führender Integrator in Europa für digitales Kino gehört, hat in Dänemark einen Vertrag mit Denmark Digital über 31 unabhängige Kinos besiegelt. Die digitale Konvertierung der rund 60 Säle (auch 3D-fähig) hat ein Volumen von 6,7 Mio. Euro. Neben seinen Virtual



Print Fee-Deals mit fünf großen Hollywood-Studios will AAM in Dänemark auch einheimische Verleiher an Bord holen und mit ihnen VPF-Deals abschließen.

Zudem bietet AAM den 31 Kinos über seine Partnerfirma Arqiva die Einrichtung einer Satellitenverbindung an, um mit digitalen Filmpaketen (DCPs) als auch mit Content wie Opern oder Sport- und Konzertveranstaltungen beliefert werden zu können.

B. H. ■

trächtlich. In Bulgarien existieren derzeit nur noch zwei Arthouse-Kinos. „In drei Jahren wird es bei uns keine Programmkinos mehr geben“, prognostiziert Emil Simenonov, Geschäftsführer des bulgarischen Arthouseverleihs Pro Films.

Auch die Förderinstitutionen sind sich der Problematik des VPF-Modells bewusst. So sind beispielsweise Investitionen mit Leasing- oder ähnlichen Finanzierungsmodellen bei der MFG in Baden Württemberg, die ähnlich wie die Filmstiftung NRW und dem FFF Bayern ein regionales Sonderprogramm zur Kinodigitalisierung aufgelegt hat, nicht aus Steuermitteln förderfähig. Gleichwohl gibt es eine große Bereitschaft der Förderinstitutionen, die deutsche Filmindustrie bei der Umrüstung auf das digitale Kino zu unterstützen.

Die technischen und sogar finanziellen Bedingungen erscheinen dabei durchaus handhabbar. Offen und strittig bleibt die Entwicklung eines Geschäftsmodells, bei dem alle Beteiligten ausreichend profitieren können.

Birgit Heidsiek ■

Unabhängige Ansichten zum Roll-out und den Kosten.

Der Preis des digitalen Kinos

Das schlagkräftigste Argument für die Einführung des digitalen Kinos ist die Kostenersparnis. Doch die unabhängigen europäischen Verleiher befürchten, dass ihnen die digitale Filmauswertung im Kino in manchen Fällen sogar teurer zu stehen kommen könnte. Filmecho-Gespräch mit Adeline Monzier, Geschäftsführerin von Europa Distribution.

Für den digitalen Roll-out gibt es in jedem Land unterschiedliche Ansätze. Wie kann man voneinander profitieren?

Angesichts der verschiedenen Business-Modelle ist es sehr interessant zu erfahren, in welchen Ländern die staatliche Filmförderung den digitalen Roll-out unterstützen will. Dies ist in Deutschland, Frankreich, Norwegen und in Italien im Rahmen der neuen Steuerabschreibungen der Fall. Die verschiedenen Geschäftsmodelle sind gezielt für das digitale Kino entwickelt worden und geben einen Überblick über die aktuelle Entwicklung in diesem Bereich. Darüber hinaus werden die Verleiher in anderen Ländern dadurch ermutigt, die staatliche Filmförderung in ihrem Heimatland darauf hinzuweisen, dass einige Länder durchaus den digitalen Roll-out unterstützen.

Wie gestaltet sich der digitale Roll-out ohne Förderung?

In Ländern wie Belgien, Portugal oder Österreich sind viele Kinosäle von Third-Party-Providern oder direkt von Betreibern umgerüstet worden. Es ist interessant zu erfahren, welche Erfahrungen damit gesammelt wurden. Wenn die Third Parties über ihre Geschäftsmodelle sprechen, klingt das oft sehr abstrakt. Deshalb ist es aufschlussreich, wenn die Verleiher erklären, wie das genau funktioniert. Dabei geht es darum, wie, wann und wie lange sie ihre Virtual Print Fee (VPF) für den Kinoeinsatz eines Films bezahlen, ob sie eine Flat VPF oder eine Decreasing VPF wählen und wie sie die VPF mit der Third Party ausgehandelt haben. Dabei ist es auch aufschlussreich, welche Angaben die Verleiher der Third Party liefern müssen, damit diese die Kosten für die VPF kalkulieren kann.

Ist die von den Third Parties angebotene Flat VPF bzw. Decreasing VPF überhaupt attraktiv für die klassischen Arthouse-Verleiher, deren Filme oft wesentlich länger als sechs Wochen im Kino laufen?

Die Entscheidung für eine Flat VPF bzw. eine Decreasing VPF ist eine zentrale Schlüsselfrage. Die Decreasing VPF bietet sich vor allem



Adeline Monzier

Foto: Heidsiek

für die großen Majors an, deren Filme mit großen Marketingbudgets herausgebracht werden und die die meisten Besucher in den ersten zwei Wochen erzielen.

Die unabhängigen Verleiher werten hingegen Filme aus, die von Kino zu Kino weitergegeben werden. Diese Filme werden durch Mundpropaganda populär, was allerdings etwas Zeit erfordert. Aus diesem Grund eignet sich die Decreasing VPF nicht unbedingt für die Auswertung von Arthouse-Filmen.

Haben die Verleiher überhaupt eine Wahl?

Das ist eine komplizierte Angelegenheit, denn die Third Parties versichern uns, dass sie dies von Fall zu Fall entscheiden. Sie führen persönliche Gespräche mit einzelnen Verleihern, bei denen sie sich deren Zahlen ihrer verschiedenen Filmauswertungen sehr genau anschauen. Dadurch können sie feststellen, was die 35mm-Auswertung gekostet hat und stellen sicher, dass die digitale Kinoauswertung nicht teurer wird. Es ist jedoch sicher, dass sich die Decreasing VPF für unabhängige Verleiher nicht anbietet. Aber auch die Summe, die für die Flat VPF erhoben wird, ist für unabhängige Verleiher viel zu teuer. Entweder zahlt ein Verleiher am Anfang einen hohen Betrag oder er muss für längere Zeit eine gewisse Summe zahlen.

Was passiert, wenn ein Verleiher die VPF für ein Kino bereits entrichtet hat und die digitale Kopie dann in ein anderes Kino gibt? Muss er erneut eine VPF entrichten, möglicherweise an einen anderen Integrator?

Diese Fragen sind nach wie vor unklar, denn die Integratoren nehmen dazu nicht konkret Stellung. Ihrem System nach sieht es so aus, dass die Verleiher erneut die VPF entrichten bzw. einen neuen VPF-Deal ab-

schließen müssen, wenn eine Kopie in einem anderen Kino zum Einsatz kommt. Das ist eine der zentralen Schlüsselfragen, die wir uns stellen. Es gibt derzeit vier Integratoren in Europa. Wenn sie ihr Ziel erreichen, wird jeder von ihnen eine ganze Reihe von Kinos digital ausstatten. Das bedeutet, dass sich dann jeder Verleiher mit diesen vier Firmen auseinandersetzen muss. Auf diese Frage haben wir noch keine Antwort erhalten.

Inwiefern unterscheiden sich die verschiedenen Integratoren?

Ihre Businessmodelle sind im Prinzip sehr ähnlich, da alle auf eine VPF setzen. Es gibt jedoch Integratoren, die nur die Gelder für die VPF einsammeln, während andere den Kinos die komplette Finanzierung zur Verfügung stellen. XDC bietet ein Modell an, bei dem sie die gesamte Finanzierung stellen. AAM und Ymagis offerieren beide Varianten; die Kinos können die gesamte Finanzierung des digitalen Kinos über sie erhalten oder sie rechnen nur die VPFs ab. Sony bietet auch ein VPF-Modell an. Der zentrale Unterschied ist, dass sie die Kinos nur mit 4K-Projektionssystemen ausstatten.

Welche konkreten Forderungen stellt Europa Distribution?

Unsere generelle Forderung ist, dass das digitale Kino nicht die Existenz des unabhängigen Kinos, der unabhängigen Verleiher und damit die Auswertung der Independent-Filme in den europäischen Kinos bedrohen darf. Die Geschäftsmodelle werden sich durch die Digitalisierung ändern, aber auf das grundsätzliche Prinzip, wie europäische Filme vermarktet werden, hat die Technologie keinen Einfluss.

Unser Hauptziel ist, mit anderen Branchenbereichen wie den Produzenten Lösungen dafür zu finden. Wir vertreten den Solidaransatz, dass alle Beteiligten etwas zur digitalen Umstellung beitragen. Das heißt, dass nicht nur die Verleiher die digitalen Projektionssysteme über eine Nutzungsgebühr wie eine VPF mitfinanzieren, sondern dass auch die Produzenten für das 2K-Master zahlen. Natürlich müssen sich die Verleiher an der Finanzierung des digitalen Kinos beteiligen, aber das darf nicht dazu führen, dass die digitale Kinoauswertung teurer wird als beim Einsatz von herkömmlichen 35mm-Kopien.

Das Interview führte Birgit Heidsiek ■



VdNA-Film

VERBAND DEUTSCHER NACHWUCHS-AGENTUREN

zur Vermittlung von Nachwuchs-Schauspielern in Film, Fernsehen & Theater

VdNA e.V.
seit 2008

Verband deutscher Nachwuchs-Agenturen
zur Vermittlung von Nachwuchs-Schauspielern
in Film, Fernsehen und Theater

Der Verband setzt sich dafür ein, die Arbeitsbedingungen
von Kindern und Jugendlichen, die an Film-, Fernseh- und Theaterproduktionen
mitwirken, zu verbessern.

Darüber hinaus möchte der Verband eine Informationsplattform für
Eltern, Kinder, Jugendliche, Nachwuchs-Schauspieler,
Caster, Regisseure, Produktionen, Medienpädagogen und Presse bieten.

weitere Info's
mit Links zu allen Mitglieds-Agenturen unter:
www.vdna-film.de

Geschäftsstelle: VdNA-Film e.V. 2008 - Ludwigkirchplatz 2 - 10719 Berlin