

Rules and Regulations der Weltvertriebsförderung bei German Films

Übersicht

- A. Budget für die Referenzmittelförderung für deutsche Weltvertriebe
- B. Berechnung des Anspruchs deutscher Weltvertriebe auf Fördermittel
- C. Antragsstellung
- D. Verwendung der Referenzmittel
- E. Definitionen

A. Budget für eine Referenzmittelförderung für deutsche Weltvertriebe

Die Weltvertriebsförderung startet zum 01.10.2025. Das Förderbudget aus den Mitteln des BKM ist im Haushalt bei German Films angesiedelt und beträgt im ersten Jahr 250.000 €.

B. Berechnung des Anspruchs deutscher Weltvertriebe auf Fördermittel

Um antragsberechtigt zu sein, muss ein Weltvertrieb

- ein in Deutschland ansässiger und steuerpflichtiger Weltvertrieb sein (vgl. §41, 1.1 des aktuellen FFG)
- als deutscher Weltvertrieb als vermittelnder Agent für Produzenten tätig sein, der in der kommerziellen Auswertung von Filmen spezialisiert ist, in dem er für den Film Marketingmaßnahmen ergreift und ihn an Filmverleiher und Einkäufer im Ausland lizenziert
- im Kalenderjahr vor der Antragstellung (2024) mindestens zwei neue majoritär deutsche Filme im Line-Up gehabt haben
- als Weltvertrieb vom Produzenten durch einen Weltvertriebsvertrag eingesetzt sein, der ihm das Recht gibt, den Film in mindestens 20 Länder (außerhalb von DACH) zu vertreiben

Die Fördermittel sollen in Anlehnung an die frühere Sales Agent Förderung durch MEDIA durch eine Kombination von Basisförderung (die auch kleine, kulturell relevante Firmen miteinschließt) und Referenzförderung (die Erfolg belohnt) vergeben werden.

Jede antragsberechtigte Firma kann in 2025 einmalig Basisförderung in Höhe von 5.000 € beantragen. Jeder Film darf nur einmal für die Qualifikation zur Basisförderung verwendet werden, egal wie lange er im Line-Up behalten wird.

Darüber hinaus kann jede antragsberechtigte Firma Referenzfördermittel beantragen. Das als Referenzmittel für deutsche Weltvertriebe zur Verfügung stehende Gesamtbudget wird jährlich nach einem Punktesystem vergeben

Um Referenzmittelförderung zu beantragen, kann ein Weltvertrieb in folgenden Bereichen Punkte sammeln

- wirtschaftlicher Erfolg (Verkaufsumsatz im Ausland)
- kultureller Erfolg (Teilnahme an bedeutenden Filmfestivals sowie Gewinn bedeutender Filmpreise)
- eine soziale Komponente (Erstlingsfilm, Diversität)

Förderrelevante Filme:

- Alle majoritär deutschen Filme mit Kinoauswertung in Deutschland und mindestens 2 Ländern im Ausland (ausgenommen Österreich und Schweiz).
- Jeder Film darf, zusätzlich zur Basisförderung, nur **einmal** für die Referenzmittelförderung verwendet werden, egal wie lange er im Line-Up behalten wird.
- Pro Film kann eine Firma maximal 1.000 Punkte erwerben.

Wirtschaftlicher Erfolg:

Pro 2.000€ Auslandumsatz wird 1 Referenzpunkt erworben. Das bedeutet, dass bei 2 Mio.€ Auslandumsatz die Maximalpunktzahl von 1.000 Punkten bereits erreicht ist und keine zusätzlichen Kultur- oder Sonderpunkte erreicht werden können. Als Auslandumsatz sind nur Umsätze außerhalb des deutschsprachigen Territoriums DACH zu werten.

Kultureller Erfolg:

Für den Gewinn des *Academy Awards* in den Kategorien *Bester Film oder Bester Internationaler Film* erhält ein majoritär deutscher Film automatisch die volle Punktzahl von 1.000 Punkten. Für eine Nominierung erhält ein majoritär deutscher Film 500 Punkte.

Für den Gewinn des Academy Awards in den Kategorien *oder Bester Dokumentarfilm oder Bester Animationsfilm* erhält ein majoritär deutscher Kinofilm automatisch die 500 Punkte. Für eine Nominierung erhält ein majoritär deutscher Film 250 Punkte.

Ansonsten können pro Film maximal 300 Festivalpunkte erreicht werden.

Diese können über die Auflistung der Festivals in Anlehnung an die Festivalliste Weltvertriebsförderung erreicht werden (siehe Festivalliste Weltvertriebsförderung im download Bereich der German Films Website).

C. Antragsstellung

- Die Antragstellung erfolgt einmal pro Jahr. Im Jahr 2025 erfolgt sie bis 30. November.
- Die Umsatz-, Festival- und Sonderpunkte können sich über mehrere, vorangegangene Jahre (bis 31. Dezember des vorangegangenen Kalenderjahres) angesammelt haben. Das heißt ein Weltvertrieb entscheidet selbst, wann der voraussichtliche Großteil der Punkte zusammengekommen ist und wann ein Antrag für den Film gestellt wird.

- Der Antrag muss **spätestens 3 Jahre nach dem Jahr des ersten internationalen Kinostarts** oder der internationalen Festivalpremiere gestellt werden.
- Ein Weltvertrieb kann mit der Gesamtpunktzahl mehrerer deutscher Filme Referenzmittel beantragen. Sowohl die Zuerkennung als auch die Verwendung der Referenzmitteln kann für mehrere deutsche Filme erfolgen. Ein Weltvertrieb kann also über seinen Erfolg **mit mehreren Filmen aus den vorangegangenen 3 Jahren eine gemeinsame Summe zugesprochen bekommen**. Diese Summe kann er dann wiederum auch in mehrere deutsche Filme investieren.

D. Verwendung der Referenzmittel

Referenzmittel müssen bis 30. November 2026 in Minimum Garantien oder direkt abrechenbare und nachweisbare Vertriebsvorkosten für neue majoritär deutsche Filme investiert werden. Dabei dürfen die Referenzmittel maximal 50% der Mindestgarantie ausmachen.

Ein Weltvertrieb der 50.000€ Referenzmittel bekommen hat, muss mindestens 100.000€ in MGs oder Herausbringungskosten für deutsche Filme investieren.

Entsprechend der Regularien von German Films für Filmverleiher müssen die Referenzmittel nicht mit dem Lizenzgeber verrechnet werden.

E. Definitionen

Deutsche Weltvertriebe:

Firmen, die in Deutschland mit ihrer Haupt-Niederlassung ansässig sind und die als vermittelnder Agent für Produzenten tätig sind, indem sie auf die kommerzielle Auswertung von Filmen spezialisiert sind und die Rechte an majoritär deutschen Filmen erwerben, um für diese Marketingmaßnahmen zu ergreifen und sie an Filmverleiher und Einkäufer im Ausland zu lizenziieren.

Majoritär deutsche Filme:

Filme, deren Produktionsbudget majoritär deutsch finanziert ist (siehe BAFA)

Neue Filme (relevant für Basisförderung):

Filme, die entweder in der Vorverkaufsphase (aber finanziert und mit vorläufiger BAFA) oder im Jahr 2024 international im Kino oder bei einem Festival gestartet sind

Film:

Ein mindestens 79-minütiger Film (minimale Kinolänge).

Vertriebsvorkosten:

Fördermittel aus der Weltvertriebsförderung dürfen für folgende Vertriebsvorkosten für majoritär deutsche Filme verwendet werden:

- Reisekosten für Kreative & und Talents zur PR-Unterstützung bei Festivalpremieren
- Dolmetscherkosten + Übersetzungskosten

- Marktvorführungen und Vorführungen für die internationale Presse oder Einkäufer im Vorfeld des jeweiligen Festivals
- Kosten für die Erstellung des Vorführmaterials
- Transportkosten
- Premierenevent / Empfänge mit Gästeliste
- PR-Agentur
- Erstellung von Synchronfassungen entweder als Sprachfassung oder als Untertitelfassung
- Klassische Marketingkosten wie:
 - Presseheft
 - Übersetzung Presseheft
 - EPK
 - Sozial Media Kampagnen
 - Poster
 - Flyer
 - Newsletter / Kosten im Zusammenhang mit gezielten Mailings
 - Trailer/Promo Erstellungs- oder Zugangsgebühren (auch Trailer/Promo Reduits)
 - Druckkosten für Poster an Messeständen
 - Werbekosten für Anzeigen in den internationalen Branchenblättern sowohl digital als auch in den physischen Ausgaben
 - Grafiker kosten für die Erstellung von Werbeanzeigen

Minimum Garantien:

Minimum Garantien sind Garantiezahlungen bzw. Vorauszahlungen auf den Lizenzgeberanteil, die vom Weltvertrieb bezahlt werden, um die internationalen Vertriebsrechte eines deutschen Filmes zu erwerben. Diese Garantiezahlungen können von Produzenten für die Finanzierung der Filme verwendet werden.

Die Zahlung einer Minimum Garantie kann nur dann angerechnet werden, wenn sie in dem vom Produzenten und Weltvertrieb unterzeichneten Weltvertriebsvertrag vertraglich vereinbart ist.

Ein Vertrag zwischen Produzenten und Weltvertrieb wird nur dann als Weltvertriebsvertrag anerkannt, solange er dem Weltvertrieb einräumt den Film in mindestens 20 Ländern (außerhalb von DACH) zu vertreiben.

Die Definition für die Minimum Garantien ist auf Basis der Definition für Minimum Garantien bei der Creative Europe MEDIA Förderung formuliert. Es ist für die Filmwirtschaft in Deutschland sinnvoll, die Investition von deutschen Weltvertrieben in Minimum Garantien für deutsche Filme zu fördern, da diese dadurch höhere Garantien anbieten können, die wiederum Produzenten erlauben Filme mit höheren Budgets und höherem internationalem Potential zu finanzieren. Die Förderung hat so auch einen Einfluss darauf, dass zukünftig bessere Voraussetzungen dafür bestehen, dass international attraktive Filme in Deutschland finanziert werden, da diese höheren Minimum Garantien nur den Projekten zur Verfügung stehen, in denen ein Weltvertrieb auch ein gutes internationales Potential sieht. Der Weltvertrieb muss immer noch mindestens 50% der MG sowie seine eigene Firmenkapazität und Arbeitszeit in den Vertrieb investieren und muss seine Auswahl weiterhin nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten treffen. Ihm wird durch die Förderung dabei allerdings ein höheres Risiko erlaubt.