

## Merkblatt Recoupment

Der Recoupmentplan dient zur Einschätzung der Marktrelevanz des eingereichten Filmprojektes. Er stellt zum einen die zu erwartenden Erlöse der unterschiedlichen Verwertungsrechte und Auswertungskanäle dar. Zum anderen gibt er einen Überblick der daraus resultierenden Erlöse und ihrer Verteilung an die beteiligten Finanzierungspartner.

Der Verwertungsprozess eines Projektes besteht immer aus unterschiedlichen Variablen. Daher sind die im anzufertigenden Recoupmentplan gemachten Vorgaben der HessenFilm auch als Durchschnittswert zu verstehen. Die Vorgaben der Durchschnittswerte dienen der Vergleichsmöglichkeit und der einheitlichen Einschätzung eines Projekts. Anhand Ihres Verleih- und eventueller Vertriebsverträge erstellen Sie die zu erwartenden Einnahmen in Korrelation zu den zu prognostizierten Ausgaben von Verleih und Vertrieb.

Für Ihren Film erstellen Sie bitte drei Erlösprognosen, die sich in ein sogenanntes Low-, Middle- und High Case Szenarium gliedern. Ihre Prognosen versuchen die möglichen Variablen, die bei einer Auswertung vorkommen, zu berücksichtigen: Für die Kinoauswertung gibt es differierende Besucherzahlen, den zu berücksichtigenden prozentualen Erlösanteil des Verleihers sowie unterschiedlich hohe Verleihvorkosten als auch ggf. eine Minimumgarantie. Im Bereich des Home Entertainments (DVD und VoD) werden die Erlössummen pauschal zu 20% analog anhand der Kinoerlöse kalkuliert. Variierende Lizenzvereinbarungen für eine TV-Verwertung werden unter der eventuellen Provision eines TV Vertriebs dargestellt. Eine internationale Auswertung, durch einen Weltvertrieb, wird in unterschiedliche Erlössummen, unter Berücksichtigung der Vertriebsprovision, variierender Verleihspesen sowie einer möglichen Minimumgarantie angegeben. Zuletzt gibt die Vorlage die Möglichkeit, Erlöse aus der Verwertung von Nebenrechten, d.h. Buch, Soundtrack, Spiele oder ähnliches, wie z. B. Merchandising, in differierenden Erlösen darzustellen.

Zur Orientierung für eine Einschätzung bzw. die Betrachtung der jeweiligen Szenarien:

### ***Low-Case***

Ihr Film erzielt i.d.R. keine hohen Erlöse, sodass Ihr eingebrachter Produzentenanteil/Eigenanteil unter Umständen noch nicht vollständig getilgt ist.

### ***Middle-Case***

Der Eigenanteil des Produzenten sollte aus den Rückflüssen gedeckt sein und die beteiligten Förderungen werden bereits bedient.

### ***High-Case***

Eine vollständige Rückdeckung aller Förderungen ist erfolgt, sodass die verbleibenden Erlöse ihren reinen Gewinn darstellen.

Weiterführend finden Sie Erläuterungen und Hinweise zur Verwendung des von der HessenFilm vorgesehenen Recoupment-Schemas, das Ihnen im Download-Bereich zur Verfügung gestellt wird. Die Anmerkungen sollen Sie bei der Erstellung Ihrer projektbezogenen Erlösprognosen unterstützen.

### **Ticketpreis Kino**

Für die vergleichbare Betrachtung bei Antragstellung wird ein branchenüblicher und einheitlicher Ticketpreis zu Grunde gelegt. Dabei wird grundsätzlich also immer von einem durchschnittlichen Ticketpreis von 3,00 € netto (Verleiheinnahme) ausgegangen. Bei Kinderfilmen liegt dieser entsprechend niedriger, da Kinder i.d.R. weniger zahlen. Daher bitte bei einer Antragstellung für einen Kinderfilm mit einem durchschnittlichen Ticketpreis von 2,50 € netto (Verleiheinnahme) rechnen.

Die Angabe zum durchschnittlichen Verleihnetto-Ticketpreis bedenkt bereits die unterschiedlichen Variablen, die letztlich die Einnahmen beeinflussen wie beispielsweise: Der Zeitraum, in dem ein Film im Kino zu sehen ist; der sich wiederum auf die prozentuale Abgabe des Kinobetreibers auswirkt. Die Art und Anzahl der Kinos, in denen der Film gespielt wurde; die sich wiederum in variierenden Kartenpreisen zeigen; und nicht zuletzt die Konditionen zwischen Verleiher und Kinobetreiber.

### **Verleihspesen/Verleihvorkosten**

Mit den Verleihspesen ist der prozentuale Anteil der Verleiheinnahmen gemeint, den der Verleih für seine Tätigkeit als Gegenleistung einbehält. Laut FFA D1 RL können die Verleihspesen bis zu 35% der Verleiheinnahmen betragen, im Falle eines Eigenverleihs bis zu 30%. In der Excelvorlage des Recoupmentplans geben Sie den Anteil des Produzenten ein.

Verleihvorkosten bezeichnen jene Kosten, die der Verleih für die Vermarktung der Herausbringung investiert und die er sich aus den Erlösen, vor Ausschüttung an den Produzenten abziehen kann. Die Höhe der anrechenbaren Verleihvorkosten kann individuell vereinbart werden, deren gesamt abzugsfähige Höhe sollte jedoch in jedem Fall vertraglich gedeckelt werden.

### **Anteil des Weltvertriebs/Vertriebskosten**

Hiermit ist der prozentuale Anteil der Erlöse gemeint, den der Vertrieb für seine Tätigkeit als Gegenleistung einbehält. Die durch einen Weltvertrieb investierten Kosten, zum Vertrieb des Films, kann sich dieser in Höhe von maximal 30% aus den Erlösen abziehen, im Falle eines Eigenvertriebs bis zu 25%.

Vertriebskosten bezeichnen jene Kosten, die der Vertrieb für die Vermarktung des Films investiert und die er sich aus den Erlösen abziehen kann.

Die anrechenbaren Vertriebskosten können individuell vereinbart werden, deren gesamt abzugsfähige Höhe sollte jedoch in jedem Fall vertraglich gedeckelt werden.

### **Minimumgarantie**

Eine Minimumgarantie ist eine Vorauszahlung des Verleihs bzw. Vertriebs auf zu erwartende Verwertungserlöse. In der Regel werden Minimumgarantien durch den Produzenten zur Finanzierung eines Projekts eingesetzt und demnach im Finanzierungsplan ausgewiesen.

Wenn sich ein Verleih oder Vertrieb für die Finanzierung des Films, sozusagen in Form einer Vorauszahlung auf die zu erwartenden Erlöse, eingebracht hat, kann er nach Deckung der Verleihvorkosten wiederum diese Garantie aus dem Rückfluss abdecken und einbehalten.

### **Home Entertainment**

Dieser Bereich deckt mittlerweile nicht mehr ausschließlich den Verkauf von Videos und DVDs oder Blu-Rays ab, sondern auch VoD, das sogenannte Video on Demand oder auch Abrufvideo. In der Regel beträgt der Vertriebsanteil bei der Herausbringung im Home Entertainment (physischer und digitaler Verleih und Vertrieb) nach FFA D1 RL bis zu 25%. Bei diesem Modell werden von dem Produzentenanteil zunächst alle Kosten des Vertriebs abgezogen. Eine alternative Abrechnungsweise stellt das Royalty-Modell dar, bei dem der Produzent einen festen Prozentsatz der Nettoerlöse aus der physischen und digitalen Vermietung bzw. dem Verkauf erhält. Mit dieser pauschalen Beteiligung sind die Vertriebskosten automatisch abgedeckt. Die Bandbreite der Produzentenbeteiligung kann dabei zwischen 12,5 und 25% beim Verkauf und sogar bis zu 30 oder 35 % beim Verleih schwanken.

Zur Berechnung der Home-Entertainment-Einnahmen werden im verbindlichen Recoupment-Schema fix von einem 20%igen Anteil der Kinoeinnahmen ausgegangen, um eventuelle Schwankungen in den Verkaufszahlen und zugleich unterschiedliche Konditionen für eine vergleichbare Betrachtung aufzufangen.

### **Free- und Pay-TV-Nutzungsrechte**

Sollte ein Sender mit einem Koproduktionsanteil an dem Film beteiligt sein, ist diese Beteiligung Bestandteil des Finanzierungsplans und gilt nicht als Erlös. Wenn jedoch der Lizenzgeber, also der Produzent, einen Verleiher bzw. Vertrieb zwischengeschaltet hat, erhält dieser entsprechend auch eine prozentuale Provision, im Inland bis zu 25%, im Ausland bis zu 30%. Zu beachten ist stets die gesetzlich vorgeschriebene Regelung zum Rückfall der Fernsehnutzungsrechte.

### **Sonstige Erlöse**

Hierunter fallen alle möglichen Arten der Verwertung der sogenannten Nebenrechte, die wiederum auch über eine prozentuale Beteiligung geregelt wird. Dazu zählen z. B. die Auswertung des Soundtracks, eines Videospiele, ggf. Merchandising Produkte oder einem Roman bzw. einem „Buch zum Film“.

### **Produzenten Nettoerlös**

Das stellen die tatsächlichen Erlöse dar, die dem Produzenten real aus der Auswertung zufließen. Aus diesen kann er im ersten Rang seine Eigenmittel decken. Im zweiten Rang werden aus 50% dieses Produzenten Nettoerlös die Förderdarlehen zurückgeführt. Die anderen 50% verbleiben als Gewinn bei dem Produzenten.

Das Excel-Sheet ist so aufgebaut, dass alle Einnahmen aus Kino, Home Entertainment, Free- und Pay TV, aber auch Weltvertrieb und Sonstiges miteinander verrechnet werden. Wenn die Verträge mit Verwertungspartnern andere Vereinbarungen und Deals enthalten, so ist das selbstverständlich im Recoupment-Schema auch entsprechend anzupassen.

### **Produzentenvorrang/Eigenmittel**

Eigene Mittel des Produzenten sind i.d.R. Barmittel oder Fremdmittel, die darlehensweise mit unbedingter Rückzahlungsverpflichtung dem Produzenten überlassen wurden. Dazu zählen

beispielsweise Bankdarlehen, auch GAP-Finanzierung oder Bayerischer Banken Fonds, welche vorrangig getilgt werden.

Bitte tragen Sie im Recoupment-Schema den Betrag ein, der Ihnen als primär rückführbarer Betrag zusteht. Dieser Betrag wird auch im Fördervertrag festgelegt. Grundsätzlich ist ein Eigenanteil von mindestens 5% vom Produzenten zu erbringen. Dieser Eigenanteil stellt somit i.d.R. den Produzentenvorrang dar. Wenn der eingebrachte Eigenanteil in die Produktion jedoch über 5% liegt, können auch höhere Kosten anerkannt werden. In Abstimmung mit den beteiligten Länderförderungseinrichtungen wird eine einheitliche Tilgungsvereinbarung entsprechend angepasst. Ihren Eigenanteil sprich i.d.R. Produzentenvorrang führen Sie im ersten Rang zurück.

Falls überdurchschnittlich hohe Eigenmittel eingesetzt werden oder Investoren beteiligt sind, können nach Rücksprache mit anderen Förderungsinstitution abweichende Tilgungsvereinbarungen getroffen werden. In der Regel sollte dann jedoch ein Erlöskorridor zugunsten der Förderungen berücksichtigt werden.

Bitte beachten Sie, werden **Rückstellungen als Finanzierungsbestandteil** anerkannt, erhöhen sie den Produzentenvorrang. Jedoch kann die Höhe der Rückstellungen unter Umständen auf 10% des anerkannten Finanzierungsanteils des deutschen Produzenten bzw. der anerkannten Herstellungskosten begrenzt werden. Nur in Ausnahmefällen kann die HessenFilm Rückstellungen als vorrangig rückführbar anerkennen.

### **Wichtig – nicht zum Produzentenvorrang zählen:**

- Zurückgestellte HU's (Ausnahmen bei Nachwuchs- oder Low-Budget-Produktionen sollten im Rahmen des Förderberatungsgesprächs geklärt werden.)
- Sachleistungen des Produzenten und Sachleisterkredite von technischen Firmen
- Koproduktionsanteile und/oder Lizenzgebühren von öffentlichen-rechtlichen oder privaten Sendern.
- Fördermittel und vergleichbare öffentliche Mittel (z. B. produktionsgebundene Filmpreisgelder)
- Minimumgarantien, also vorab gezahlte Lizenzen von Verwertern sowie sonstige Vorauszahlungen auf zu erwartende Erlöse
- Rückstellungen von ausländischen Koproduzenten

### **Förderung**

Bitte berücksichtigen Sie in der Erlösverteilung alle geplanten bzw. zugesagten Förderungen, von denen Sie zurückzuführende Gelder erhalten haben oder werden. Diese tragen Sie unten auf der Seite entsprechend in der Rubrik Verteilungsschlüssel ein. Beachten Sie, dass hierzu keine **Zuschüsse** (wie z.B. die Gelder des BKM oder DFFF) zählen, sondern lediglich rückzahlbare Darlehen. Das Excel-Sheet errechnet automatisch die prozentualen Anteile der Förderungen und gewährleistet somit die Richtigkeit der Länder übergreifenden „pro rata pari passu“ Regelung. Die Rückführung der Förderung erfolgt im zweiten Rang. Nach Rückdeckung aller beteiligten Förderungen stehen die verbleibenden Erlöse dem Produzenten zu.

Wenn mehr als fünf Förderungen an Ihrem Projekt beteiligt sind, die aus den Einnahmen zurückzuführen sind, fügen Sie entsprechend weitere Zeilen im Excel-Sheet ein.