



**Universität
Zürich^{UZH}**

Bachelorarbeit

Institut für Banking & Finance

Lehrstuhl Prof. Dr. Alexander F. Wagner

**Projektfinanzierung und Förderung von Filmen
im Ländervergleich am Beispiel
der USA, Deutschland und der Schweiz**

Studienrichtung: Banking & Finance

Verfasser: Justin Gubler

Abgabetermin: 4. Juli 2013

Betreuer: Dr. Philipp Gamper

EXECUTIVE SUMMARY

In der vorliegenden Arbeit werden die verschiedenen Möglichkeiten zur Finanzierung eines Filmprojektes betrachtet. Um einen möglichst umfassenden Überblick zu erhalten, erfolgt keine Fokussierung auf eine bestimmte Projektgrösse. So werden Möglichkeiten für ganz kleine Independent Produktionen bis hin zu Grossprojekten renommierter Filmstudios mit Millionenbudget behandelt. Neben der eigentlichen Film Projektfinanzierung wird auch auf die Filmförderung eingegangen. Betrachtet wurden dazu die Länder USA, Deutschland, und Schweiz. Im Schlussteil werden die wichtigsten Konklusionen in zusammengefasster Form nochmals aufgegriffen und mit vorausschauenden Gedanken ergänzt.

Aufgrund der Tatsache, dass es sich beim behandelten Themenbereich um ein von wissenschaftlicher Seite noch weniger erforschtes Gebiet handelt, war eine umfassende Recherche und Einarbeitung in das Thema notwendig. So stützt sich der Hauptteil der Arbeit auf ausgewählte Fachliteratur aus dem englischen und deutschen Sprachgebiet. Ergänzt wird die Arbeit durch aktuelle statistische Daten sowie ausgesuchte Artikel und Publikationen. Bei der Auswertung wurde darauf geachtet, dass Aussagen von verschiedenen Experten und Praktikern auf dem Gebiet im Einklang standen. Nur so konnte sichergestellt werden, dass eine umfassende und im Sinne der Wissenschaft möglichst objektive Übersicht entstehen konnte.

In der einschlägigen Fachliteratur werden die Filmproduzenten grob in zwei Kategorien aufgeteilt: Einerseits sind das die bekannten Filmstudios in Los Angeles, die mit ihrem weltweiten Distributionsnetz noch heute die Branche dominieren. Andererseits finden sich viele kleine und grössere Produktionsgesellschaften die auf Grund ihrer Unabhängigkeit als Independent Produzenten bekannt sind. In den letzten Jahrzehnten hat allerdings ein struktureller Wandel stattgefunden. Die grossen Filmstudios übernehmen vermehrt Projekte von Independent Produzenten oder kümmern sich zumindest um die Vermarktung. Aus diesem Grund ist die Bezeichnung Distributor heutzutage genauso passend wie der Begriff Studio. Gleichzeitig sind nicht mehr alle Independent Filme so unabhängig von Letzteren wie auch schon.

Die grossen Studios können für die Finanzierung ihrer Blockbuster Projekte auf Eigenkapital ihrer Konzerne zurückgreifen. Zusätzlich werden mehrere Filmprojekte umfassende Slate-Deals durch Investmentbanken, Hedgefonds und Private-Equity Firmen mitgetragen, womit auch gleich das Risiko aufgeteilt wird. Demgegenüber stehen die Independent Produzenten bezüglich der Finanzierung vor grösseren Hürden. Abhängig von der Projektgrösse und dem zu erwartenden wirtschaftlichen oder kulturellen Erfolg müssen verschiedenste Methoden in Betracht gezogen werden. Die gebräuchlichsten Finanzierungsarten und ebenso ein paar ausgesuchte seltenere Varianten sind in dieser Arbeit beschrieben. Die Diskussion nimmt dabei stets Bezug zu den wichtigsten Aspekten für den Produzenten aber auch für allfällige Investoren. Dazu gehören die Kontrolle, das Risiko, der Aufwand und die Verfügbarkeit. Eingang fanden auch die für den Finanzierungsvorgang grundlegenden Unternehmensformen mit ihren Vor- und Nachteilen. Da insbesondere die einzelnen Independent Projekte ein grosses Risikopotential aufweisen, wurde diesem Aspekt im Teil Finanzplanung Rechnung getragen. Im selben Teil besprochen wird das gerade durch die hohen Risiken enorm wichtige Budget. Dessen Planung muss akribisch genau erfolgen. Nebst dem hohen Informationsgehalt für die involvierten Parteien, hilft es über die Dauer des Projektes Abweichungen festzustellen. Im Bereich Filmförderung wurde die enorme Bedeutung für die Branche in Europa sowie für die kleineren Produzenten in den USA sichtbar und mit Hilfe von statistischen Zahlen und Beispielen belegt. Im Gegensatz zu den USA wird in Europa nicht nur mit steuerlichen Anreizen versucht die Branche zu beleben, sondern auch mit Erfolgsprämien und direkter finanzieller Unterstützung auf allen Ebenen. Inzwischen haben auch die US-Amerikaner erkannt, dass neben den vorhandenen Steueranreizen eine strukturelle Förderung notwendig ist, um der Oligopol-Stellung der grossen Studios entgegenzuwirken. Zum Schluss wird gerade im Zusammenhang mit solchen Massnahmen versucht die nächsten Jahre der Filmbranche zu prognostizieren. Die grössten Veränderungen werden aufgrund der fortschreitenden Digitalisierung der Distributionskanäle aber auch durch den wachsenden Markt im asiatischen Raum erwartet. Zu diesen Aspekten wird auch bereits im Hauptteil Bezug genommen.