

MDM TV-Leitlinie

1 Allgemeine Fördervoraussetzungen

Förderfähig sind insbesondere hochbudgetierte Eventfilme und Hochglanzdokumentationen, die zu einer qualitativ hochwertigen Programmgestaltung beitragen. Für fiktionale Serien kann eine Anschubfinanzierung gewährt werden, wenn die Förderung langfristige Effekte zur Stärkung des Medienstandortes Mitteldeutschland erwarten lässt. Die Verwertung auf dem nationalen bzw. internationalen Markt soll die Rückführung des Förderdarlehens möglich erscheinen lassen.

2 Förderhöchstgrenzen

Bei TV-Event Movies soll die Förderhöchstsumme von 400.000 Euro nicht überschritten werden. Bei Filmen mit besonders starkem inhaltlichem Bezug zur Region kann die Förderhöchstsumme 600.000 Euro betragen.

Die Förderhöchstsumme für fiktionale TV-Serien soll einmalig für die erste Staffel 500.000 Euro betragen.

Die Förderhöchstsumme für Animations-Serien soll 500.000 Euro für die erste Staffel betragen. Die Förderung ist nicht auf die erste Staffel begrenzt, allerdings soll die Förderung weiterer Staffeln degressiv sein.

3 Lizenzumfang und -dauer

Die Laufzeit der ersten Nutzungsphase kann bei entsprechender Fernsehbeteiligung bis zu fünf Jahre betragen. Eine Verlängerung der Nutzungsphase auf bis zu sieben Jahre ist möglich, wenn die Fernsehbeteiligung 55% der Herstellungskosten übersteigt. Bei geringen Fernsehbeteiligungen können verkürzte Lizenzzeiten bzw. äquivalente Nutzungseinschränkungen vereinbart werden.

Ein wesentlicher Teil werthaltiger Rechte an der Produktion, insbesondere die Kino- und DVD-Rechte muss grundsätzlich beim Produzenten verbleiben. Die Sender können gemeinsam mit den Free-TV-Rechten die Free-VoD-Rechte für die ersten sieben Tage nach Ausstrahlung bzw. 48 Stunden vor der Ausstrahlung für die Nutzung in den Mediatheken erwerben. Längere Nutzungsphasen können nach Maßgabe von Telemedienkonzepten bzw. gegen gesonderte Vergütung vereinbart werden. Pay-VoD-Rechte sollen in hohem Maße beim Produzenten verbleiben. Bei Senderbeteiligungen über 50% erfolgt eine individuelle Aufteilung der Pay-VoD-Rechte, wobei die Erstauswertung im Fernsehen stattfinden soll.

Koproduktionsanteile des Senders sollen erst zurückgeführt werden, wenn der Produzent seinen Eigenanteil und die Förderungen ihre Darlehen zurückgeführt haben.

Nicht förderfähig sind i.d.R. Projekte, bei denen die Rechtaufteilung hinter einer zwischen der Produzentenseite und dem jeweiligen Koproduzenten oder einem diesen vertretenden Verband getroffenen Rahmenvereinbarung zu Ungunsten des Produzenten zurück bleibt.

4 Lizenzgebiet

Das Lizenzgebiet kann maximal die deutschsprachigen Territorien umfassen. Falls die Auswertungsmöglichkeiten sich im Wesentlichen auf die deutschsprachigen Territorien beschränken, dürfen die Rechte nur für Deutschland übertragen werden. Unbeschadet davon können auch in diesem Fall Rechte nicht exklusiv für den deutschsprachigen Raum erworben werden (z.B. für 3sat).

Ist ARTE als Koproduzent beteiligt bzw. wird eine ARTE-Koproduktion über einen federführenden inländischen Sender eingebracht, kann auch die Übertragung der Fernsehrechte auf das Lizenzgebiet Frankreich ermöglicht werden. Voraussetzung ist eine angemessene Beteiligung von ARTE an der Finanzierung der Produktion.

5 Unterlizenzierung

Eine Unterlizenzierung von Free-TV-Rechten innerhalb Deutschlands ist innerhalb der Senderfamilie möglich. Darüber hinausgehende Unterlizenzierungen bedürfen der Zustimmung des Produzenten. Diese kann nur aus berechtigten Gründen verweigert werden.

6 Anschlusslizenzen

Bei Anschlusslizenzen soll die Vergütung für die zweite Nutzungsphase zu angemessenen wirtschaftlichen Bedingungen vereinbart werden. Werden Anschlusslizenzen ohne festgelegte Vergütung für eine zweite Nutzungsphase vereinbart, können diese mit einem Erstanbietungs- bzw. Vorkaufsrecht für den Sender verbunden werden.

7 Auslandsverwertung

Beim Abschluss eines Weltvertriebsvertrages muss eine angemessene Beteiligung des Produzenten an den Erlösen gewährleistet sein. Die Vertriebsprovision sollte höchstens 25% der erwirtschafteten Erlöse betragen. Ausnahmen bis zu 30% sind in begründeten Fällen möglich, wenn eine überdurchschnittliche finanzielle Beteiligung des Vertriebsunternehmens nachgewiesen wird. Die anrechenbaren Vertriebsvorkosten sind der Höhe nach festzuschreiben.