

Anne Jäckel: European Film Industries

London: BFI Publishing 2003 (International Screen Industries, Bd. 1), 168 S., ISBN 0-85170-948-6 (Paperback), £ 14.99

Der erste Band einer neuen Buchreihe des British Film Institute, ‚International Screen Industries‘, gilt einem schwierigen Gegenstand, untersucht er doch nicht die Filmindustrie eines einzelnen Landes, sondern die eines ganzen Kontinents. Die Verfasserin Anne Jäckel, zur Zeit der Veröffentlichung als Visiting Research Fellow an der Faculty of Language and European Studies der University of the West of England in Bristol tätig, weist gleich zu Beginn auf die lange Tradition staatlicher Unterstützung für die Filmindustrie in Europa hin und benennt als Zielsetzung ihrer Darstellung: „This book focuses on the industrial conditions influencing the production, distribution and exhibition of the feature films“ (S.1). Es geht ihr darum „to explore the changes“ und um die „interaction between public authorities and the film sector“ (S.1) in verschiedenen Ländern.

Im ersten Kapitel, „Historical Developments in Europe’s Film Industries“, spannt sie den Bogen vom Anfang des 20. Jahrhunderts, als die französische Filmindustrie weltweit führend war, über die nachfolgenden Jahrzehnte, in denen einzelne Länder durch Importbeschränkungen bzw. Quotierungen versuchten, das Gewicht einheimischer Produktionen zu stärken, bis zu bilateralen Koproduktionsabkommen (Frankreich – Italien 1949) und multilateralen Versuchen der

Zusammenarbeit – die sich als schwierig erwiesen: so brach ‚Eurotrustees‘, eine Kollaboration im Verleihbereich, zusammen, als der englische Partner Palace Pictures Konkurs anmelden musste. Kapitel Zwei, „Developing and Facilitating Production“, verweist u.a. auf Unterschiede zur amerikanischen Filmindustrie, in der nur jedes zehnte Filmprojekt realisiert wird (in der EU: jedes fünfte) und 7-10% der Kosten in die Stoffentwicklung investiert werden (EU: 2%). Als Gegenbeispiel wird in einer Fallstudie *Lola rennt* (1998) präsentiert (der auch den Umschlag des Buches zielt), bei dem viel Wert auf Entwicklung und Vorproduktion gelegt wurde (dass auch die Vermarktung des Films entsprechend originell und durchdacht war, bleibt leider unerwähnt). Eine weitere Fallstudie in diesem Kapitel gilt dem französischen Produzenten Marin Karmitz, der im Verlauf vieler Jahre mit mk2 eine Verwertungskette von Produktion über Verleih bis hin zum Kinobetrieb (und mittlerweile auch DVD-Vertrieb) etabliert hat und dabei durchaus der Devise „taking risks“ folgte (S.37). Kapitel Drei, „Production Financing and Co-Production“, benennt u.a. die Vor- und Nachteile länderübergreifender Koproduktionen und konstatiert, „there is no typical situation for financing film production in Europe...“ (S.42). Kapitel Vier, „European and Pan-European Production Initiatives“, zeigt am Beispiel des tschechischen Erfolges *Kolya* (1996) auf, wie so eine gesamteuropäische Zusammenarbeit funktionieren kann, während sich die letzten Kapitel den „Film Distribution Networks within Europe“ und der „Film Exhibition and the European Box Office“ widmen. Dabei geht es auch um den Zusammenhang zwischen Kassenerfolg amerikanischer Filme und umgekehrt den Erfolgen europäischer Filme an den amerikanischen Kinokassen im Jahr 1999. So hatte die französische Komödie *Mon père, ce héros* in Deutschland 300.000 Zuschauer, während das US-Remake *My Father the Hero* (ebenfalls mit Gérard Depardieu in der Hauptrolle) achtzehn Monate später 850.000 Zuschauer fand. Auch in den Schlussüberlegungen verweist die Verfasserin noch einmal auf die Dominanz amerikanischer Filme an europäischen Kinokassen (auf die dort im Jahr 2000 73,6% der Einnahmen entfielen) und diskutiert, inwieweit Zusammenschlüsse mit US-Majors von Vorteil für unabhängige europäische Firmen sein können. Jäckel äußert berechtigte Skepsis gegenüber dem (bereits mehrfach gescheiterten) Versuch, einen europäischen Major zu schaffen, der mit den Amerikanern konkurrieren könnte: „such an ambitious project seems more likely today to turn into the creation of a global communications group that will only promote or defend ‚cultural diversity‘ as long as this is found to be compatible with its economic strategy“ (S.144). Basierend vor allem auf Artikeln in Fachzeitschriften und offiziellen Berichten, ist dies eine höchst faktenreiche Untersuchung, der ich allerdings ein wenig mehr ‚Fleisch‘ gewünscht hätte – für den mit der Materie nicht so vertrauten Leser bieten einzig die eingeschobenen Fallstudien Anschaulichkeit. Da diese sehr knapp ausgefallen sind, ist das zu wenig.