

*Sammelrezension: Europäische Filmwirtschaft und -politik*

**Marcus Hochhaus: Das europäische Studiosystem.  
Traum und Wirklichkeit**

Konstanz: UVK 2009, 272 S., ISBN 978-3-86764-152-4, € 29,-  
(Zugl. Dissertation an der Humboldt-Universität zu Berlin)

**Viktoria Isabella Wasilewski: Europäische Filmpolitik.  
Film zwischen Wirtschaft und Kultur**

Konstanz: UVK 2009, 400 S., ISBN 978-3-86764-153-1, € 39,-  
(Zugl. Dissertation an der Universität Erlangen-Nürnberg)

Die vielfältigen und komplexen Ursachen für die wirtschaftliche Unterlegenheit des europäischen Films gegenüber Hollywood treibt Filmpolitik und Publizistik bereits seit den 20er Jahren um. Die ökonomische Dominanz und kulturelle Hegemonie haben auf der Ebene des Nationalstaats unterschiedliche Reaktionen zwischen trotziger Selbstbehauptung (Frankreich) und resignativer Zurückgezogenheit (Deutschland) gezeitigt. Die beiden vorliegenden Publikationen markieren nun den filmwissenschaftlichen Nachvollzug der Tatsache, dass sich die wichtigste Ebene der ordnungspolitischen Steuerung auch im Medienbereich *peu à peu* von der nationalen auf die transnationale Ebene verlagert. Nicht länger bietet die Nation einen (rechtlichen, ökonomischen, kulturellen) Rahmen, in dem sich Akteure zu behaupten hätten, sondern zunehmend übernimmt die EU als supranationale Einheit diese Funktion.

In seiner an der Humboldt-Universität entstandenen Dissertation fragt Marcus Hochhaus, warum es in Europa nicht gelingen will, eine dauerhafte Konkurrenz zu Hollywood aufzubauen, was er versteht als ein „weitgehend vertikal integriertes Medienunternehmen“ (S.7). Es dauert lange, ehe Hochhaus zur eigentlichen Fragestellung vordringt, wechseln sich doch zunächst historische Situierungen zur Entstehung der Filmindustrie und zur Tonfilmeinführung (vgl. S.10-15, S.85-145) mit betriebswirtschaftlichen Darstellungen zur Logik der Filmherstellung und -auswertung ab. (Vgl. S.16-84)

Die historischen Abschnitte muten eher wie Pflichtübungen an: So bereiten die einleitenden sechs Seiten zur Entstehung der Filmindustrie einem Filmhistoriker Bauchschmerzen, wenn anhand von James Monaco und verstreuten Internetquellen über Pathé und MPPC informiert, die breite Forschung zum frühen Kino aber konsequent ignoriert wird, oder wenn der Autor in Bezug auf die Tobis weder die wegweisende Forschung Karel Dibbets' noch die Arbeit von CineGraph in den Fußnoten oder der Bibliographie nennt. Zudem fragt man sich, inwiefern eine nicht durch eine Fragestellung perspektivierte (und ohne Verweise auf Sekundärliteratur auskommende) Darstellung des US-Studiosystems (vgl. S.83-105) zum Thema beiträgt. Erkennbar besser kennt sich Hochhaus auf dem Feld der Wirtschaftswissenschaft aus, auch wenn sich hier eher der Praktiker als der Wissenschaftler zeigt – längliche Methoden- oder Theorieerörterungen muss der Leser nicht fürchten, eher den Rückgriff auf unhinterfragt übernommene Mythen der Filmgeschichte (vgl. etwa die allzu pauschalisiert geratenen Angaben zur Produktionsgeschichte von *Metropolis* [1926] oder *Heaven's Gate* [1980]) und viele, auch bunte Excel-Diagramme.

Erst im zweiten Teil (vgl. S.146-266) wendet sich der Autor mit seiner Untersuchung der zeitgenössischen Situation zunächst der US-Filmwirtschaft zu und kommt zu dem Ergebnis, dass der kreative Anteil der US-Filmstudios heutzutage vor allem in der Finanzierung, der Vermarktung und der Distribution der Produkte besteht, während die kreative Arbeit im klassischen Sinne *outsourct* wird. (Vgl. S.167-171) Anschließend werden die Situationen in den audiovisuellen Industrien der drei größten EU-Märkte (Frankreich, Großbritannien, Deutschland) vorgestellt. (Vgl. S.179-241) Dieser Überblick gehört zu den stärkeren Teilen des Buches, weil Hochhaus hier aus Insiderperspektive die Entwicklungen und Stärken der jeweiligen Firmen beschreibt. Das Hauptproblem der mangelnden Konkurrenzfähigkeit liegt laut Hochhaus darin, dass es außer den US-Majors, die auf allen europäischen Märkten mit rund 15% Marktanteil präsent sind, nur nationale Akteure gibt. Mehr erfahren hätte man gerne im Abschnitt zu Polygram (vgl. S.230-234), da deren Scheitern die Probleme eines integrierten europäischen Medienkonzerns hätte fokussieren können. Im Fazit, das leider etwas knapp und kursorisch ausgefallen ist, schätzt Hochhaus dann die Chancen einzelner Akteure ein, zu einem europäischen integrierten Medienkonzern zu wachsen, wobei seine

Antwort – aufgrund der fragmentierten Märkte, aber vor allem aufgrund der national betriebenen Förderpolitik – verhalten ausfällt. (Vgl. S.234-266)

Solch sprachliche Ungenauigkeiten wie „Making-Off“ (S.33), „Goumont“ (S.109) oder „Asta Nielson“ (S.112, 271) mag man einer betriebswirtschaftlichen Studie noch als Flüchtigkeit durchgehen lassen, ärgerlicher sind dagegen Fehler wie die Rede von der „1926 fertiggestellte[n] Marlene-Dietrich-Halle“ (S.136), die damals natürlich noch nicht so hieß. Nur sehr selten blitzt so etwas wie ein Vergnügen an Sprache und Stil auf, wenn etwa die Filmstudios in ihrem Verhältnis zu den besitzenden Mediengroßkonzernen charakterisiert werden als „Jäger und Sammler [...], die in ihren multimedialen Zoos die Ergebnisse dieser Jagd präsentieren und verkaufen.“ (S.167)

Die Studie von Viktoria Isabella Wasilewski, ebenfalls eine Dissertation (an der Universität Erlangen-Nürnberg), kommt zu einem gegenteiligen Ergebnis, wenn hier weniger der freie Markt als vielmehr eine strukturierte Filmpolitik beschworen wird: „dass eine effektive Filmpolitik nötig ist, um die Rahmenbedingungen für ein erfolgreiches europäisches Filmschaffen zu setzen, denn nur so kann die europäische Filmindustrie leistungs- und wettbewerbsfähig werden...“ (S.13) Europa versteht die Autorin als bestimmt durch ein „gemeinsame[s] kulturelle[s] Erbe und die kulturelle Vielfalt“ wie durch „bestimmte Wertvorstellungen unserer Zivilgesellschaft“ (S.21) Auch hier wird recht umfangreich referiert, zusammengefasst und wiedergegeben, vor allem, was die Produktion, Distribution und Vorführung von Filmen angeht, ehe sie zu ihrem eigentlichen Kern, der europäischen Filmpolitik, vordringt. Diese, so ließe es sich kurz zusammenfassen, existiert eigentlich noch gar nicht, weil zu viele Akteure mit unterschiedlichen Zielsetzungen daran beteiligt sind.

Erst in der zweiten Hälfte der Arbeit wird dann ein Überblick der europäischen Filmpolitik gegeben (vgl. S.197-303): Nach einem kurzen historischen Rückblick, der die Anfänge der europäischen Filmpolitik in den 80er Jahren beschreibt, werden zunächst die separaten nationalen Instrumente der europäischen Kernmärkte (Deutschland, Frankreich, England, Italien, Spanien) beleuchtet. Kompakt und prägnant ist die Darstellung paneuropäischer Fördereinrichtungen (vgl. S.252-283), von den Anfängen des MEDIA-Programms bis heute. Es folgen noch einige Überblicke zur Filmkultur, zu Urheberrechtsregelungen, Quotenregelungen und zur Archivpolitik – dies jedoch eher kursorisch als umfassend.

Interessanterweise argumentiert Wasilewski nicht, wie man häufig in Studien zum europäischen Kino zu lesen bekommt, aus einer pessimistischen Grundhaltung heraus, sondern sieht Zeichen für Zuversicht in geteilten europäischen Werten wie Pluralismus und Demokratie: „Somit ist ein Potenzial für einen europäischen Markt und einen innereuropäischen Programmaustausch, verbunden mit dem Vorteil der kurzen Vertriebswege, durchaus vorhanden.“ (S.172) Während Hochhaus deutlich die Position des Marktes befürwortet, liefert Wasilewski Argumente für

eine kulturpolitische Rahmung der komplexen Filmwirtschaft, deren einzelne Vertreter vorgestellt werden. Wenn die Stärke des europäischen audiovisuellen Sektors in seiner Diversifikation und Pluralisierung liegt, kann eine supranationale Einrichtung wie die EU nicht einzelne Marktteilnehmer unterstützen, weil damit Einheitlichkeit gefördert würde; stattdessen bemühen sich die europäischen Institutionen zurecht um Stärkung von Austausch und Netzwerken, von Co-Produktionen und transnationalen Abkommen. Hochhaus befürwortet deutlich das wettbewerbspolitische Argument des Marktes gegen staatliche Eingriffe, während Wasilewski tendenziell eher dem ordnungspolitischen Argument zuneigt. Erst in der Konfrontation beider Perspektiven wird das Dilemma vollends deutlich. Insofern ermöglicht die Zusammenschau der beiden Studien die präzise Darstellung des Status Quo – wirkliche Lösungsansätze bietet sie nicht, was vielleicht auch zuviel verlangt wäre bei einem Problem, an dem sich Politiker, Lobbyisten und Experten seit Jahrzehnten die Zähne ausbeißen.

Abschließend stellt sich für die europäische Medienpolitik die Frage, inwiefern einzelne, vertikal integrierte Unternehmen überhaupt erstrebenswert sind; die ökonomische Argumentation verkündet ja stetig, dass Subventionen schädlich seien, weil sie Wettbewerb und Markt verzerrten. Allerdings lässt sich aufgrund der vielfältigen und kleinteilig organisierten Kulturlandschaft Europas auch fragen, inwiefern eine Handvoll *global players* eine tatsächliche Verbesserung bedeuten würde, denn die Konkurrenzfähigkeit auf dem Weltmarkt kann nicht das einzige Kriterium für den Erfolg im kulturellen Bereich sein. Beide Studien sind nützlich als Überblicke, bieten aber auch keine gänzlich neuen Perspektiven an. Insofern würde ich dafür plädieren, dass sich die Medienwissenschaft zwar das Handwerkszeug der Wirtschaftswissenschaft partiell aneignet und die Resultate ordnungspolitischer Eingriffe studiert, ohne jedoch eine eindimensionale Perspektive dazu einzunehmen. Gerade angesichts neuer Produktions- und Gesellschaftsmodelle im Internet (man denke etwa an Yochai Benklers Studie zur Netzwerkgesellschaft [*The Wealth of Networks. How Social Production Transforms Markets and Freedom* (New Haven 2007)]) stellt sich die Frage, ob man nicht zukunftsfähige Modelle kultureller Produktion (er)finden muss, anstatt weiterhin am Industriekapitalismus entwickelte Modelle anzuwenden, die offenbar die Realitäten der Wissens- und Kulturproduktion verfehlen.

Malte Hagener (Lüneburg)