

STREAMING TYCOON

Ein Platz am Tisch



Feierabend im Studio. Mara hat die Mappe mitgebracht.

DAS SPIELERHANDBUCH

Baue deinen Streamingdienst auf. Produziere sein Programm. Führe die Menschen, die es machen. Halte die Firma lange genug zahlungsfähig, um den Erfolg zu feiern.

Deutsche Ausgabe - 13. Oktober 2026

Der Vorstand begrüßt Eigeninitiative. Bitte vorher genehmigen lassen.

Finde deine Abteilung

Einstieg, Programm und Produktion

Dein eigener Streamingdienst	4
Die erste Stunde	5
Der Vorsitzende	6
Eine Anmerkung von Mara	7
Die Woche am Schreibtisch	8
Die Fähigkeiten deines Managers	9
Deine Manager-Signatur	10
Zwei Konten, eine laufende Firma	11
Dein Vertrag mit der Firma	12
Dein Geld und deine Anteile	13
Ein Programm, das sich lohnt	14
Ordnen, pausieren, erneuern	15
Der Lizenzhändler	16
Eine Lizenz verpflichtet	17
Geschichten vor den Kameras	18
Wähle deine Produktion	19
Wo wird gedreht?	20
Die Freigabemappe	21
Die passende Besetzung	22
Die Projektgage verhandeln	23
Ensemble und Vertragsklauseln	24
Wenn die Kameras laufen	25
Das fertige Werk zeigen	26
Qualität, Publikum und Hit	27
Eine weitere Staffel	28
Eine Künstleragentur aufbauen	29
Ein tragfähiger Talentvertrag	30

Die Einträge sind in der PDF anklickbar. Über die Lesezeichen erreichst du dieselben Kapitel.

Nach der ersten Premiere

Menschen, Geld und eine längere Karriere

Eine Karriere hinter dem Porträt	31
Fremdarbeit und Angebote	32
Menschen hinter dem Dienst	33
Wer welche Arbeit unterstützt	34
Aufmerksamkeit braucht ein Angebot	35
Preise, Werbung und Partner	36
Ein eigenes Studio	37
Der Stream muss ankommen	38
Schutz vor dem Streit	39
Wenn dein Werk kopiert wird	40
Der Fall auf dem Schreibtisch	41
Ein Moment, der bleibt	42
Vom Überleben zum Imperium	43
Kontrolle und Vorstand	44
Anteile im Firmenbesitz	45
Was wird dein Vermächtnis?	46
Eine Karriere über einen Sessel hinaus	47
Noch einmal anfangen	48
Mehr als eine Zukunft behalten	49
Produktionsbedienung	50
Vertrag lesen, Stand sichern	51
Finanzen und Rivalen im Vergleich	52
Kalender und Managerfähigkeiten	53
Wenn etwas nicht weitergeht	54
Begriffe am Arbeitsplatz	55
Der Weg zur nächsten Aktion	56
Hilfe beim Spielen	57

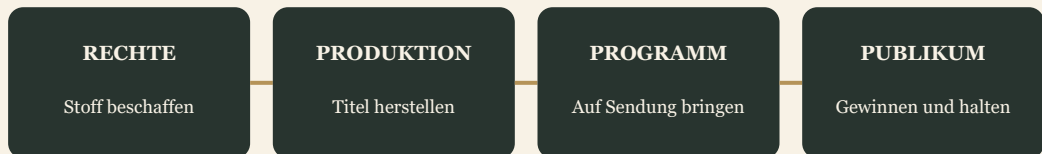
Für ein akutes Problem helfen **Wenn etwas nicht weitergeht und Der Weg zur nächsten Aktion.**

Dein eigener Streamingdienst

Du leitest eine Streamingfirma. Zuschauer bezahlen für ein Angebot, das sie weitersehen wollen. Deine Aufgabe ist, ihnen diesen Grund zu geben – zu Kosten, die das Unternehmen tragen kann.

Lizenzen bringen fertige Programme schnell auf den Bildschirm.

Eigenproduktionen brauchen Zeit, Geld und Menschen, schaffen aber eigenes Material. Eine Agentur entwickelt Talente für deine Projekte und, bei passenden Verträgen, für Fremdarbeit. Studios, Personal, Marketing und Technik unterstützen den Dienst. Ein Publikum entsteht dadurch nicht von allein.



Einnahmen finanzieren Neues. Verträge laufen auch zwischen den Premieren.

Ein wenig lesen, dann spielen

Beginne mit **Die erste Stunde**. Schlage später die Abteilung nach, in der gerade eine Entscheidung ansteht. Du musst vor deinem ersten Film weder alle Vertragsklauseln noch den gesamten Galakalender kennen.

Preise, Personen, Rivalen und Ereignisse hängen von deiner Karriere ab. Ein Beispiel ist kein garantiertes Angebot. Schätzungen über Talente bleiben bewusst unsicher.

Mara ist deine Chefsekretärin und Begleiterin. Ihre Hilfe erklärt den aktuellen Bildschirm. **Lord Salt** führt den Vorstand. Ihn interessiert besonders, dass die Firma auch nächste Woche noch existiert.

Die erste Stunde

Beginne mit etwas, das fertig werden kann

- 1. Erstelle deinen Manager.** Wähle Name, Porträt und drei Startfähigkeiten oder eine vorgegebene Zusammenstellung. Benenne die Firma. Lege den anfänglichen Abopreis fest und lies das Gehaltsangebot vor der Unterschrift.
- 2. Lass Mara den Einstieg begleiten.** Im Modus **Geführt** folgst du der hervorgehobenen Aktion. Die Lektionen nutzen die echten Produktions-, Besetzungs-, Agentur- und Lizenzsysteme. Dahinter steckt keine vereinfachte Übungswirtschaft.
- 3. Produziere einen bezahlbaren Film.** Wähle Größe, Drehbuch und Plan. Besetze die benannten Rollen und das Ensemble, dann starte den Dreh. Ein gekauftes Drehbuch ist noch kein finanzierter Film.
- 4. Halte den Dienst am Laufen.** Prüfe während des Drehs das Programm, kaufe einen passenden fertigen Titel und plane ihn ein. Achte vor jeder Erweiterung auf Kapazität und Wochenkosten.
- 5. Veröffentliche und prüfe.** Bringe die fertige Produktion zur Premiere und lies die Publikumsreaktion. Eine Veröffentlichung kann eine Phasenbedingung erfüllen, ohne alle anderen abzudecken.
- 6. Sichere deine Karriere.** Lege unter **Mehr** einen benannten Spielstand an. Exportiere eine Kopie, bevor du eine teure Alternative ausprobierst.

Mara: „Ein fertiger Film ist nützlicher als drei außerordentlich vielversprechende Mappen.“

Der Vorsitzende



Lord Salt ist bereit zuzuhören. Mara ist auf das vorbereitet, was danach kommt.

Bevor er Lord Salt war, besaß **Alan Michael Salt** einen kleinen Lieferwagen und eine bemerkenswert große Vorstellung vom Wert seines Inhalts. Er kaufte Dinge. Er verkaufte sie teurer. Als er Millionär war, bezeichnete man das als Vision.

Seine Geschäftslaufbahn brachte ihm schließlich eine britische Adelserhebung und einen Sitz im **House of Lords**, dem Oberhaus des Parlaments. Daher kommt sein „Lord“. Reichtum allein macht niemanden zum Mitglied.

Kurz darauf verließ er England in Richtung USA. Daheim hielt man das für undankbar. Salt fand, das Land hätte sich beim Wetter ebenfalls etwas mehr Mühe geben können.

Heute bevorzugt er Florida. Sein Sitz im House of Lords bleibt häufig leer. Sein Sessel in Florida nicht.

Eine Anmerkung von Mara

Die Frage Salt-Lake

Mara weist darauf hin, dass sein vollständiger Name streng genommen **Lord Salt-Lake** lauten könnte. Es gab wohl eine Hochzeit in Utah. Die Anwälte der Braut waren besser als seine.

Lady Salt-Lake spricht oft von ihrem britischen Anwalt, einem **Barrister**. Lord Salt-Lake verstand **Barista** und wartete drei Wochen auf seinen Kaffee. Seither beschäftigt er einen Solicitor. Das Wort erscheint ihm sicherer.

Die Ehe hielt vier Monate. Der Name blieb. Das Briefpapier war bereits gedruckt.

Salt schätzt die Würde des öffentlichen Dienstes, besonders aus einer Entfernung, die keine Anwesenheit verlangt. Bei deiner Anwesenheit ist er weniger entspannt. Als Vorsitzender erwartet er Vorbereitung, verständliche Zahlen und ernst genommene Verantwortung.

Er hat einen Titel. Du hast einen Vertrag. Er hält das für eine ausreichende Erklärung.

Der Lieferwagen liegt weit hinter ihm, sein Grundsatz bleibt: etwas kaufen, es wertvoller machen und genau wissen, wer die Differenz bekommt. Deinen künstlerischen Plänen hört er geduldig zu. Danach fragt er nach den Abonnenten.

Mara: „Lady Salt-Lake liest das Kleingedruckte. Das gilt weithin als unfairer Vorteil.“

Die Woche am Schreibtisch

Das **Büro** verbindet Entscheidungen, Kalender, Statistiken, Publikum und Rivalen. Der Raum verändert sich mit der Firma. Phasenanzeige und Anforderungen sagen dir, was tatsächlich erreicht ist.

Die obere Leiste zeigt Datum, Firmenkasse und Wochensaldo, Abonnenten und Marktanteil, Phase, Reputation, Vorstandsvertrauen und Entlassungsrisiko, Managerstufe und XP sowie Abopreis. Firmenkasse und Privatvermögen sind getrennte Konten.

Zeit vergeht, wenn du weiterschaltest

Nächstes Ereignis schaltet bis zu vier Wochen vor und hält bei einer nötigen Entscheidung an. Für genau eine Woche nutze **Mehr** → **1 Woche weiter**. Im Tutorial richtet sich die Hauptaktion nach der Lektion.

Lesen, Programme verschieben und Hilfe öffnen lassen keine Zeit vergehen. Der Wochenwechsel verarbeitet Gehälter, Verträge, Publikumsentwicklung, Drehs und Kampagnen. Eine Frist verlangt daher eine Antwort, bevor weitere Wochen sie verstreichen lassen.

Das Entscheidungspult trennt dringende, bevorstehende und beobachtete Vorgänge. Öffne einen Eintrag für seine Antworten. Das Pult zu schließen löst eine offene Pflichtentscheidung nicht.

Der Nachrichtenticker führt zum Projekt, zur Person, zum Vertrag oder Rechtsfall. Der **Kalender** unterscheidet Drehreservierungen von Premieren. Das Firmenprotokoll bewahrt Ergebnisse; es wiederholt die ursprüngliche Aktion nicht.

Die Fähigkeiten deines Managers

Wähle drei Startfähigkeiten selbst oder eine vorgegebene Kombination.

Hervorgehobene Karten zeigen deine Auswahl. Sie prägt deine Strategie, sperrt dich aber nicht dauerhaft aus allen anderen Bereichen aus.

Sieben Fachgebiete

- **Verhandlung:** hilft bei Preisdruck, Gegenangeboten und Vertragsgesprächen.
- **Geschäftssinn:** unterstützt wirtschaftliche Entscheidungen und Produktionsfinanzierung.
- **Charisma:** stärkt Beziehungen und Widerstand gegen Abwerbung; erleichtert die Ansprache bekannter Stars für Nebenrollen.
- **Netzwerk:** bringt Branchenwissen und Kontakte, auf passenden Rängen auch Informationen über Rivalenpremierer.
- **Kreatives Gespür:** verengt Schätzungen zu Material, Können, Potenzial und Produktionsqualität.
- **Marketing & Publikumsgespür:** stärkt direkte Titelwerbung und erschließt Publikumswerkzeuge.
- **Führung:** unterstützt Organisation und Produktionskapazität.

Öffne das Managerfenster für XP, freie Punkte und die **konkrete Wirkung** des nächsten Rangs. Lies Wirkung und Voraussetzungen vor der Investition. Neue Gebiete und weitere Ränge lassen sich später erlernen.

Eine engere Schätzung ist wertvoll, bleibt aber eine Schätzung. Potenzial ist kein Versprechen; eine Qualitätsprognose kein fertiges Kritikerurteil. Geplante und Markenkampagnen erhalten nicht automatisch alle Boni der direkten Titelwerbung.

Deine Manager-Signatur

Eine Signatur ist eine besondere Fähigkeit, getrennt von gewöhnlichen Rängen. Bei einer verdienten Gelegenheit zeigt das Managerfenster die Auswahl. Prüfe eine Fähigkeit und wähle **Signatur übernehmen**. Die Wahl ist dauerhaft.

Fünf unterschiedliche Vorteile

Gagenverzicht setzt unter seinen Zeitbedingungen vorübergehend die Exklusivgage eines vertraglich gebundenen Stars aus. Andere Produktionskosten bleiben bestehen.

Persönlicher Gefallen hilft beim passenden nächsten Exklusivvertrag mit der gewählten Person. Er gibt keinen dauerhaften Rabatt auf alle künftigen Verträge.

Innerer Kreis schützt ein exklusives Talent für ein Jahr vor Abwerbung. Er schützt nicht alle Beschäftigten der Firma.

Ein Wort im Vorstandszimmer senkt das Entlassungsrisiko mit der angezeigten Wartezeit zwischen Einsätzen. Es überträgt keine Anteile.

Offene Tür ermöglicht ein geeignetes Nebenrollenangebot oberhalb deiner gewöhnlichen Charismagrenze. Den Besetzungsvertrag musst du weiterhin abschließen.

Lies vor dem Einsatz Ziel, Dauer, Verfügbarkeit und erneute Nutzbarkeit. Eine starke Fähigkeit ersetzt weder Finanzierung noch einen gültigen Vertrag.

Zwei Konten, eine laufende Firma

Die **Firmenkasse** bezahlt Produktionen, Lizenzen, Personal, Studios, Marketing, Technik und weitere Unternehmensausgaben. Dein **Privatvermögen** erhält dein Gehalt und trägt persönliche Aktienkäufe oder ein Vorstandsessen.

Gewinn ist kein zusätzlicher Filmbonus

Abonnenten bringen Erlöse. Nach Abzug der Kosten bleibt Gewinn oder Verlust. Ein erfolgreicher Film kann Zuschauer gewinnen und halten; er überweist nicht zusätzlich denselben Aboerlös ein zweites Mal als „Gewinn“.

Abopreise werden monatlich angegeben, viele Verträge wöchentlich. Vergleiche die gebuchten Wochenberichte statt Beträge mit unterschiedlichen Zeiträumen direkt gleichzusetzen.

Eine Produktion, ein Talent oder Aktienpaket kann wertvoll sein, ohne Geld auf dem Konto zu schaffen. Verkauf oder Ausschüttung brauchen ihre eigenen Voraussetzungen und bestätigten Aktionen.

Behalte Betriebskapital

Prüfe Kasse, kommende Einmalzahlungen und laufende Wochenkosten gemeinsam. Eine bezahlbare Produktion kann zu wenig für den Betrieb während des Drehs übrig lassen.

Der **Abstand zur Kassenuntergrenze** ist weder geschenktes Guthaben noch eine Kredit-Taste. Pflichtzahlungen können die Kasse unter die Grenze drücken. Bleibt sie dort, drohen Insolvenz und Karrierefolgen. Privatvermögen rettet eine Firmenzahlung nicht automatisch.

Dein Vertrag mit der Firma

Das Einstiegsangebot betrifft deine Arbeit als Unternehmensleiter. Wähle den **Verhandlungsweg**, lies die **Reaktion des Vorstands** und entscheide über Forderung oder Vorstandsangebot.

Forderung senden ist noch keine Unterschrift. Erst **Annehmen & unterschreiben** schließt die Konditionen ab. Das Gehalt wird beim folgenden Wochenwechsel bezahlt, nicht sofort auf den Kontostand geschlagen.

Der Betrag wird als Wochenforderung in Tausend Dollar eingegeben. Drei Forderungsrunden erlauben kein endloses Hochschieben. Danach bleiben das stehende Vorstandsangebot oder ein verfügbares unbezahltes Angebot möglich.

Mehr als Wochengehalt

Vergütung mit Anteilen tauscht 20 % des Gehalts gegen bedingte Beteiligung über zwei Jahre. Die Kürzung steckt bereits im Angebot. Nach jedem vollen Jahr gelten Beschäftigung, Zahlungsfähigkeit, vereinbarte Zuschauerbedingung und zulässiger Vorstandsdruck.

Noch nicht verdiente Anteile können bei Ausscheiden oder Zielverfehlung verfallen. Bereits übertragene Anteile bleiben privat. Unterschreiben überträgt die vorgemerkten Anteile nicht sofort.

Zielprämien haben Aufgabe, Betrag und Frist. Sie sind bedingte Zahlungen, kein garantiertes Wochengehalt. Prüfe die Folgen eines vorzeitigen Abgangs.

Die reguläre Laufzeit beträgt **104 Wochen**. Öffne **Unternehmen** → **Managergehalt** für deine Konditionen. Eine erneute Prüfung hängt von Zeitpunkt und Karriereereignissen ab; häufiges Öffnen erzeugt keine Gehaltserhöhung.

Dein Geld und deine Anteile

Unternehmen → Privatvermögen öffnet die **Managerfinanzen**. Über **Aktien verwalten** oder **Dein Anteil • Verwalten** erreichst du den Aktienmarkt. Wähle eine Firma und prüfe Kurs, Eigentum und Order.

Käufe werden mit **Privatgeld** bezahlt. Wähle Kauf oder Verkauf, Stückzahl und prüfe Preis und künftigen Anteil vor der Bestätigung. Gründer- oder Investorenanteile können einen Aufschlag kosten. Ein leerer Kursverlauf verspricht keine sichere Entwicklung.

Mehrheit ist mehr als die Hälfte

Eine Firma hat **1.000 Stimmen**. Ein Anteil trägt **0,1 %**. Für eine eigene strikte Mehrheit brauchst du **501 Stimmen**; 500 genügen nicht.

Deine privaten Anteile bleiben auch nach einer Entlassung dein Eigentum. Kurs und Dividenden hängen weiter von der Firma ab. Firmenkasse und Privatkonto bleiben getrennt.

CEO werden → Ernennung bestätigen ist eine eigene Entscheidung bei einem kontrollierten Unternehmen. Aktienbesitz allein besetzt die Stelle nicht automatisch.

Später kann deine Firma Rivalenanteile mit Firmenmitteln erwerben. Diese Stimmen gehören der Firma, nicht dir persönlich. Lies dazu **Anteile im Firmenbesitz**.

Ein Programm, das sich lohnt



Die Programmplanung hat mehrere Bilder zur Auswahl. Das Publikum hat noch mehr.

Öffne **Programm** → **Sendeprogramm**. **Deinen Sender ansehen** präsentiert den Streamingdienst. Im Sendeplan beziehungsweise unter **Programm gestalten** änderst du sein Angebot.

Nur Titel in den Reihen **Serien**, **Exklusivtitel** und **Filme** laufen und beeinflussen das Publikum. Rechte in der Medienablage allein genügen nicht. Eigene fertige Shows gehören zu den **Exklusivtiteln**; sie brauchen keinen Prime-Platz, um auf Sendung zu sein.

Prime-Spotlight bewirbt einen bereits laufenden Titel zusätzlich. Position 1 ist besonders stark. Prime ersetzt keine Veröffentlichung oder normale Live-Reihe. Einen Prime-Platz zu entfernen nimmt den Titel nicht aus dem Angebot.

Vergleiche Qualität, Zielgruppe und Verschleiß. Bekannte Titel können weiter nützen, doch ein erschöpftes Programm immer neu zu bewerben ersetzt keine frischen Inhalte.

Ordnen, pausieren, erneuern

Ordne die Live-Reihen so, wie Zuschauer sie sehen sollen. Ziehe Cover innerhalb einer Reihe, plane neue Titel aus der Ablage ein und prüfe Prime getrennt von den normalen Reihen.

Verschleiß und Archiv

Verschleiß schwächt die Anziehungskraft. Im Archiv ist ein Titel nicht auf Sendung und erholt sich um **zwei Verschleißpunkte pro Woche**, bis zur Untergrenze von **25 %**. Lizenzgebühren laufen bis Vertragsende weiter.

Öffne **Archiv**, um seinen Inhalt zu sehen. Lege einen Titel zunächst zurück in die verfügbaren Rechte und plane ihn dann erneut ein. Schließe das Archiv nach der Arbeit wieder.

Auto-Programm

Wähle, auf welches Ziel der Dienst optimiert werden soll. Auto-Programm baut Live-Reihen und Prime dafür um und kann abgenutzte Titel archivieren.

Archivierte Titel holt es **nicht selbst zurück**. Prüfe das Ergebnis.

Einplanen, Verschieben und Prime-Zuweisung kosten kein Geld. Rechtekäufe und laufender Betrieb sind gesonderte Ausgaben. Neue fertige Programme findest du beim **Lizenzhändler**.

Der Lizenzhändler



Fertige Titel und Produktionsmaterial vergleichen.

Der **Lizenzhändler** verkauft zwei Arten von Rechten. Einen fertigen Film, eine Serie oder ein Ereignis kann dein Publikum bereits sehen. Ein Drehbuch oder Showformat musst du erst produzieren.

Aktueller Markt bietet ein kleines, wechselndes Wochenangebot fertiger Programme. **Vollständiger Katalog** enthält viele ältere Titel. Beide liefern Streaminglizenzen; die unterschiedliche Größe folgt ihrem Zweck.

Drehbücher und **Showformate** liefern Material für Eigenproduktionen. Ihr Kauf bezahlt weder Dreh noch Besetzung. **Eigene Rechte verkaufen** bietet deine Produktionen anderen Plattformen an; damit kaufst du keine Programme und verkaufst nicht beliebige fremde Lizenzen weiter.

Öffne vor dem Abschluss Titel oder Rechteblatt. Prüfe Laufzeit, Preis, Gesamtzahlungen, sofort fällige Beträge und enthaltene Rechte.

Eine Lizenz verpflichtet

Vor der Annahme

Lies **Wochengebühr**, Laufzeit und Gesamtkosten. Eine verlangte Geldreserve ist nicht automatisch eine sofortige Abbuchung: gewöhnliche Marktverträge prüfen vier Wochengebühren, der vollständige Katalog acht. Öffne die **Zahlungsdetails** des konkreten Angebots.

Streamingrechte erlauben das Ausstrahlen des fertigen Programms im vereinbarten Zeitraum. Sie übertragen normalerweise weder Urheberrecht noch das Recht auf eine Neuverfilmung. Produktionsrechte an einem Format sind ein anderer Vertrag.

Du kannst den aktuellen Händlerpreis annehmen oder verhandeln, wenn Gespräche angeboten werden. Lies Preis und Risiko. Ein Rabattwunsch garantiert keinen Rabatt; eine Ablehnung kann das Gespräch beenden. Einen Preis anzunehmen ist etwas anderes, als darunter zu bieten.

Nach dem Abschluss

Plane den Titel im Sendeprogramm ein. Prüfe sein Ablaufdatum im Rechtebestand. Ablage und Archiv stoppen weder Gebühren noch verlängern sie den Vertrag.

Eigene Produktionen können Lizenzerlöse bringen. Wähle Titel, Preis und Rechtezeitraum und stelle das Angebot ein. Eine offene Anzeige ist noch kein abgeschlossener Vertrag. Erst dessen Annahme begründet Zahlungen und Pflichten.

Ein exklusiver Verkauf nimmt den Titel bei Abschluss aus deinem Angebot. Ein nicht exklusiver Vertrag lässt ihn bei dir weiterlaufen. Umkämpfte Angebote nutzen eine Auktion. Gekaufte fremde Streamingrechte sind kein eigenes Werk zum Weiterverkaufen.

Geschichten vor den Kameras

Ein **Drehbuch** liefert die Geschichte für Film oder Serie. Ein **Showformat** lizenziert eine bewährte Struktur. Eine angestellte Autorin kann beauftragtes Material liefern, auch Showpakete. Nichts davon ist bereits ein fertiger Sendetitel.

Unter **Produktion** → **Drehbücher** findest du eigenes Material, Qualitätsprognose, Genre, Eignung, Lieferung und Rechte. Der Qualitätsbalken beschreibt das Material, garantiert aber nicht das Urteil über den späteren Film.

Kaufen oder beauftragen

Kaufe verfügbares Material beim Händler oder beauftrage deine Autorin. Prüfe Produktionsart, Kosten, Person, Lieferzeit und erwartetes Ergebnis. Ein laufender Schreibauftrag ist noch kein auswählbares fertiges Paket.

Material kann **einmalig** oder **wiederverwendbar** sein. Lies die Rechte. Beim Anlegen eines Projekts kann ein einmaliges Drehbuch verbraucht werden. Ein wiederverwendbares Showpaket bleibt verwendbar, braucht für jeden weiteren Dreh aber ein neues finanziertes Projekt und passende Termine.

Entlehnte Konzepte und Adaptionen verlangen Sorgfalt. Erlaubnis, Rechte und Eigenständigkeit zählen; ein kopiertes Konzept kann später eine Plagiatsklage auslösen. Ein guter Vorschlag hebt fremdes Eigentum nicht auf.

Für weitere Staffeln einer bestehenden fiktionalen Serie nutze **Serienverlängerungen**. Das ist ein anderer Weg als ein neues, unabhängiges Drehbuch zu bestellen.

Wähle deine Produktion

Drei Wege, ein echtes Budget

Film produziert einen eigenständigen Titel. **Serie** produziert eine Staffel mit fortlaufenden Rollen und späterer Verlängerungsmöglichkeit. **Show** produziert deine Fassung eines lizenzierten Formats oder gelieferten Showpakets. Wähle den Weg vor Größe und Material.

Klein, Mittel und **Ambitioniert** sind spielbare Größen. Gesperrte Karten nennen ihre Voraussetzungen. **Monumental ist eine Vorschau und nicht spielbar**. Serien und Shows beginnen bei Mittel; Klein ist dafür nicht vorgesehen.

Folge **Größe** → **Material** → **Produktionsplan**. Bei einer Show wählst du aktive Produktionsrechte oder ein geliefertes eigenes Paket. Die Moderation besetzt du später aus dem Talentpool. Ein Formatkauf verpflichtet nicht automatisch dessen berühmten Moderator.

Vor der Projekterstellung

Lies Studio, Termine, Rechtezahlung, Restbudget und Gesamtplan. Beantrage eine nötige Vorstands freigabe, dann lege das Projekt an. Freigabe ist noch keine fertige Besetzung und kein Drehbeginn.

Details & Änderungen öffnet die erweiterte Planung. Land, Genre, Termine, Risiko oder Finanzierung können den Plan ändern. Prüfe neue Zahlen und eine eventuell erneut nötige Freigabe.

Der Produktionswert einer Größe ist keine Obergrenze für sämtliche Rechte, Drehorte und Gagen. Verbindliche Entscheidungen können die ursprüngliche Schätzung übersteigen.

Wo wird gedreht?

Öffne den Studioeintrag im Produktionsplan. Vergleiche Mietstudios und geeignete eigene Studios anhand von **freien Terminen**, Eignung, Qualitätsbonus und geschätzter Mietbudget-Gutschrift.

Das Studio muss für die Reservierung frei sein. Andere Drehs, Mieter und Ausbau können es belegen. Ein kleineres eigenes Studio kann teilweise zu einer größeren Produktion beitragen. Lies die reduzierte Abdeckung und Gutschrift.

Mieten ist ein gültiger Plan

Ohne geeignetes Eigentum bietet die Auswahl weiterhin Mietstudios. Kleine Mietproduktionen sind für den Einstieg verfügbar; größere Buchungen können später beginnen müssen. Prüfe die Termine, nicht nur den Studionamen.

Eigentum bringt zwei Vorteile

Fertige Ausstattung kann die Qualität verbessern. Eigennutzung kann außerdem eine **Mietbudget-Gutschrift** bringen. Der Kauf eines leeren Studios liefert nicht sofort sämtliche Ausstattungsboni.

Die Gutschrift kann Produktionskosten senken. Bereits vereinbarte Gagen können die Ersparnis begrenzen. Prüfe nach einer Änderung den tatsächlichen Restbetrag. Kaufpreis und Wochenunterhalt sind separate Ausgaben.

Ein eigenes Studio erklärt Kauf, Ausbau, Mieter, Statistik und Kalender. Hier im Produktionsplan wählst du den Raum für dieses Projekt; **Immobilien** verwaltet das Geschäft mit den Räumen.

Die Freigabemappe

Bei Auftrag zahlen bezeichnet die beim Anlegen fälligen Beträge, einschließlich zutreffender Rechte. Das **geschätzte Produktionsbudget** umfasst spätere Arbeit und die Gagen in diesem Rahmen. Der **Gesamtplan** verbindet die Verpflichtungen.

Der Kassenvergleich zeigt die Firmenkasse nach Finanzierung des Plans. Er rechnet nicht sämtliche künftigen Gehälter, Einnahmen und anderen Ausgaben voraus. Ein heute bezahlbares Projekt kann zu wenig für den Betrieb während des Drehs übrig lassen.

Beantragen, genehmigen, finanzieren

Größere Projekte benötigen ein Vorstandsmandat. **Freigabe beantragen** beginnt diese Entscheidung. Der Vorstand kann zustimmen oder eine Änderung verlangen. Eine Kontrollmehrheit verändert Bedingungen, ersetzt aber nicht das angezeigte formelle Mandat.

Die Freigabe gilt für diesen Plan. Wichtige Änderungen können sie ungültig machen. Eine Zustimmung deckt nicht automatisch jede spätere Fassung ab.

Lege nach der Freigabe das Projekt an und vervollständige die Besetzung. Steigende Gagen verlangen geklärte Finanzierung. Ein **ambitionierter** Dreh braucht zusätzlich zum Restplan **13 Wochen laufende Kosten** als echte Firmenkasse. Vermögenswerte ersetzen diese Reserve nicht.

Auch Unterstützung hat Bedingungen

Finanzierung, Förderungen und Partner können helfen, bringen aber Pflichten oder Risiken. Lies das konkrete Angebot. Eine erwartete Förderung ist noch kein eingegangener Betrag; ein Investor will womöglich mehr als einen Dank im Abspann.

Die passende Besetzung



Das Besetzungsgespräch. Noch hat niemand nach dem Verbleib des Drehbuchs gefragt.

Die Übersicht zeigt Pflichtrollen und besetzte Stellen. Wähle eine Rolle und vergleiche ihre Kandidaten. **Hauptrolle, Nebenrolle, Regie, Showrunner** und **Ensemble** sind verschiedene Aufgaben. Das Projekt legt seinen Bedarf fest.

Nutze Filter und Sortierung bewusst. Rollenpassung, geschätztes Genre-Können, Gesamteignung, Bekanntheit und Gage beantworten verschiedene Fragen. **Gesamteignung bewertet das Projekt**, sie verrät keinen exakten verborgenen Genrewert.

Öffne das Porträt für Personalakte, Verfügbarkeit, Vertrag und Karriere. Talente können beschäftigt, ausgeschieden oder anderweitig gebunden sein. Eine Auswahlliste reserviert niemanden.

Nimm die Gage an oder verhandle. Kehre nach der Verpflichtung zur Übersicht und nächsten offenen Rolle zurück. Nur ein vollständiges Pflichtpaket mit gültiger Finanzierung und Terminen kann drehen.

Die Projektgage verhandeln

Das Gespräch unterscheidet **ursprüngliche Forderung, aktuellen Gegenpreis**, dein verbindliches Angebot und das Abbruchrisiko. Die Gesamtersparnis gegenüber dem Anfang ist aussagekräftiger als jeder einzelne Schritt zum letzten Gegenangebot.

Verschiebe dein Angebot im erlaubten Bereich und lies das Risiko. Entscheide dann zwischen Abgabe und Annahme des stehenden Preises. Ein abgegebenes Angebot kann sofort angenommen werden; die Taste ist keine unverbindliche Vorschau.

Für benannte Talente und Ensemble gibt es höchstens **drei verbindliche Verhandlungsrunden**. Gegenangebot und Restversuche zeigen den Gesprächsstand. Es ist keine Leiter mit zehn Stufen zum kostenlosen Schauspieler.

Preis ist nicht der einzige Aufwand

Druck kann Geld sparen, aber Beziehungen oder einen Kandidaten kosten. Können hilft, verhindert Ablehnung aber nicht vollständig. Eine kleine Gage nützt nichts, wenn die einzige verfügbare passende Person abspringt.

Prüfe nach dem Abschluss den Gesamtplan. Ein Rabatt auf die Projektgage senkt keine unabhängige Agentur-Grundgage, löscht kein Handgeld und hebt keine vereinbarte Erlösbeteiligung auf.

Verlässt jemand das Gespräch, nutze die angezeigte Rückkehr-, Ersatz- oder spätere Option. Der letzte Preis bleibt nicht unbedingt für immer als Angebot bestehen.

Ensemble und Vertragsklauseln

Das **Ensemble** ist die Gruppe neben den benannten Rollen. Wo gefordert, buchst du es als Paket; du besetzt nicht jede Person einzeln als zusätzliche Hauptrolle. Öffne Anzahl und Gage, dann nimm an oder verhandle.

Ein gescheitertes Gespräch löscht die Produktion nicht. Prüfe die aktuellen Paketaktionen: Ein verbliebenes oder angepasstes Angebot kann einen Weg weiter bieten. Maßgeblich sind dessen jetzige Bedingungen, kein garantierter ursprünglicher Preis.

Manche Bedingungen wirken später

Verträge können Beteiligungen, Abrechnungen und persönliche Forderungen enthalten. Eine **Erlösbeteiligung** betrifft spätere Einnahmen nach Vertragsregeln. Sie ist kein normales Wochengehalt und kann länger als die frühe Titelbewertung laufen.

Vertragsklausel aufgedeckt → Zur Kenntnis genommen bestätigt eine Mitteilung, ohne einen Betrag erneut abzubuchen. Juristische Vertragsprüfung kann verborgene Bedingungen offenlegen oder bereinigen. Nutze vor dem Abschluss das geprüfte Gagenangebot, wenn verfügbar.

Beteiligungen verlangen einen aktiven Hit und ein gültiges Zeitfenster, gewöhnlich bis 104 Wochen nach Veröffentlichung. Die 26-wöchige Hitbewertung ist etwas anderes. Ausstiegsklauseln können Fristen auslösen: Der derzeitige Standard beim Hauptrollenausstieg verzögert beziehungsweise ficht an und behält die Person. Ersatz musst du ausdrücklich wählen.

Halte nach der Besetzung Betriebskapital zurück. Beim Dreh begegnet ein ordentliches Rollenblatt wirklichen Menschen.

Wenn die Kameras laufen

Der Drehstart bindet das vollständige Paket und seine Termine. Für laufende Drehs schließt die normale Besetzung. Eine neue Kandidatenauswahl schreibt das Rollenblatt nicht einfach um.

Kehre während der Arbeit ins Büro zurück. Projektkarte und Ticker zeigen Fortschritt, Stadium, Restzeit und Entscheidungen. Wartend, im Dreh, in Postproduktion und veröffentlichungsbereit sind unterschiedliche Zustände.

Erst den Bericht lesen

Unterbrechungen betreffen Kosten, Menschen, kreative Meinungsverschiedenheiten, Verzögerungen, Sicherheit oder Klauseln. Manche Meldungen informieren; andere verlangen fristgerecht eine Entscheidung. Die Antworten nennen Zahlung, Verzögerung, Ersatz oder Risiko.

Finanzierte Mehrkosten erhöhen den Aufwand. Der ursprüngliche Gesamtplan war eine Schätzung. Zusatzarbeit abzulehnen kann andere Folgen haben, als ihre Zahlung zu verschieben. Lies die konkreten Antworten statt bei jedem Problem dieselbe Reaktion zu wählen.

Parallelplätze, Drehstudios und Talenttermine sind getrennt. Ein freier Firmenplatz macht kein gebuchtes Studio frei; ein leeres Studio holt keine Person von Fremdarbeit zurück.

Über **Produktion** → **Projekte** öffnest du den Vorgang erneut. Koordiniere künftige Arbeit im Kalender. Der Wochenwechsel verarbeitet laufende Firmenkosten ebenso wie den Drehfortschritt.

Mara: „Die Produktion liegt im Zeitplan. Der Zeitplan wurde angepasst.“

Das fertige Werk zeigen

Produktionsabschluss und Veröffentlichung sind verschiedene Ereignisse. Ein fertiger Titel kann auf seine geplante Premiere warten. Das Projekt zeigt Bereitschaft und mögliche Veröffentlichungsaktionen.

Im **Kalender** → **Veröffentlichungskalender** wählst du eine zulässige künftige Woche, zu der das Programm fertig sein wird. Ein Premierentermin startet und beschleunigt keinen Dreh. Entfernst du ihn, gilt wieder die automatische Veröffentlichung des fertigen Titels.

Vergleiche Saison und Genre. Der Kalender kann weiter reichen als das buchbare Zeitfenster; sichtbare Wochen sind nicht automatisch alle reservierbar.

Premiere, dann Programm

Lies Premierentext, Kritik und erste Reaktion. Eine Show wird als Show bewertet. Eine Filmkritik genehmigt keine weitere Staffel.

Öffne deinen Titel über Büroposter, Projekt oder Liste eigener Produktionen. Plane ihn im Programm ein. Eine eigene Show kann bei den **Exklusivtiteln** ohne Prime-Platz laufen. Prime verstärkt einen Titel, der bereits auf Sendung ist.

Eine fertige Produktion schafft einen eigenen Sendetitel und einen Karriereeintrag. Sie erfüllt nicht automatisch alle Wachstumsziele, verdient alle Kosten zurück oder gewinnt einen Preis. Prüfe auch die Wochen nach der Premierenfeier.

Qualität, Publikum und Hit

Qualität beschreibt das fertige Programm. **Hype** misst Aufmerksamkeit. **Zielgruppenpassung** betrifft das gewünschte Publikum. **Verschleiß** beschreibt dessen Ermüdung. Zusammen ergeben diese Werte das Angebot.

Ein Qualitätspunktestand bestimmt nicht direkt den Preisträger und macht eine Produktion nicht sofort zum Hit. Publikumswirkung, Sichtbarkeit und der passende Vergleich zählen. Neue Titel brauchen Zeit für eine Bilanz.

Zuschauer zuerst, Erlöse danach

Ein attraktives Programm gewinnt und hält Abonnenten. Sie erzeugen Erlöse zum gewählten Tarif. Gehälter, Lizenzen, Produktion und Betrieb entscheiden, was davon übrig bleibt.

Darum kann ein Titel Abos bringen, während die Firma Verlust macht. Eine teure Eigenproduktion kann strategisch nützlich sein, bevor sie sich bezahlt macht.

Unter **Publikum** siehst du Gruppen, Zu- und Abgänge, Marktanteil, Programmanziehung und verfügbare Trends. **Statistiken & Ergebnisse** erklärt die Woche. Fehlende Frische, hoher Preis und unzureichende Technik brauchen verschiedene Antworten.

Später genügt es nicht, immer die billigste Einstiegsproduktion zu wiederholen. Kleine Projekte können das Angebot pflegen, ohne denselben Zuwachs wie zu Beginn zu liefern. Investiere in die nächste Größe, sobald Phase und Finanzen es tragen.

Eine weitere Staffel

Nutze **Produktion** → **Serienverlängerungen** für eine geeignete veröffentlichte eigene fiktionale oder adaptierte Serie. Gekaufte fertige Serien sind keine eigenen Verlängerungsprojekte.

Die Fortsetzung prüfen

Prüfe Publikumsbelege und Voraussetzungen. Wähle **Vorstand treffen** → **Entscheidung über Fortsetzung beantragen** → **Nächste Staffel planen**. Fortsetzungsentscheidung und neue Budgetfreigabe sind getrennte Schritte.

Die Geschichte läuft weiter: **Ein neues Drehbuch musst du nicht kaufen**. Bestätige den neuen Plan und die Besetzung. **Staffel ... erstellen** · **jetzt keine Zahlung** bedeutet nicht kostenlos; Finanzierung und Dreh folgen.

Hauptrolle und erste Nebenrolle müssen zurückkehren. Andere Aufgaben können Prüfung oder Ersatz anbieten. Eine beschäftigte Pflichtperson kann den Start verzögern. Prüfe Studio und Parallelplatz ebenso sorgfältig wie bei Staffel eins.

Neue Staffel, neue Verpflichtungen

Bezahle den neuen Aufwand, vervollständige das Paket, starte und veröffentliche. Prüfe für die nächste Staffel erneut. Staffel-zwei-Freigabe ist keine pauschale Genehmigung aller Fortsetzungen.

Weitere Shows entstehen über ihr Format oder geliefertes Showpaket. Wiederverwendbare Showrechte sind nicht dasselbe wie eine fiktionale Serienverlängerung. Jeder weitere Showdreh braucht ein neues finanziertes Projekt.

Eine Künstleragentur aufbauen

Die **Agentur** hält Talente langfristig unter Vertrag. **Schauspielkader** und **Regiekader** trennen die Gruppen; Regie und Showrunner teilen den zweiten Kader. Ein freier Platz ist noch keine angestellte Person.

Gehe über **Produktion** → **Agentur** → **Personen finden** zu einem Porträt. **Gespräch über langfristigen Vertrag eröffnen** zeigt ein Paket; **Sicheres Paket einreichen** oder **Paket vorschlagen** gibt es verbindlich ab. Filter und Sortierung helfen bei der Vorauswahl.

Plätze und Gehaltsbudget

Kaderkapazität und jährliches Gehaltsbudget begrenzen die Aufnahme. Eine bezahlbare Wochenforderung kann trotzdem den Agenturrahmen überschreiten. Lies den konkreten Sperrgrund.

Budget & Fremdarbeit zeigt Agenturbudget und Fremderträge. Das hilft bei der Bilanz, ersetzt aber keinen Einzelvertrag.

Geschätztes Potenzial ist nicht heutiges Können. Junge Talente brauchen passende Arbeit und Zeit. Erfahrene Menschen können sofort Qualität oder Bekanntheit liefern, zu anderen Kosten.

Entscheide, wofür der Kader dienen soll: günstige wiederkehrende Besetzung, Genrespezialisten oder zusätzliche Fremdprovisionen. Ein voller Kader ist nicht automatisch ein produktiver Kader.

Ein Foto kostet wenig auf dem Schreibtisch. Die Person darauf unter Vertrag zu halten ist eine andere Vereinbarung.

Ein tragfähiger Talentvertrag

Agentur-Vertrag

Der **Agentur-Vertrag** bezahlt eine laufende Grundgage. Deine Eigenproduktionen zahlen **zusätzlich Projektgagen**. Geeignete Fremdarbeit kann Provision bringen. Exklusive Agenturvertretung verbietet nicht automatisch Rivalenrollen.

All-in-Pauschale

Die **All-in-Pauschale** kostet laufend mehr, enthält aber die zutreffenden eigenen Projektgagen. Sie **schließt Rivalenbuchungen aus**. Das kann sich bei häufiger Eigennutzung lohnen, ist aber ein anderes Geschäft als Fremdprovision.

Das ganze Paket lesen

Laufzeit verändert Dauer der Zahlungen, Entwicklung und möglichen Transferwert. Höhere Provision, Rabatte, Vorrang, Auslastung und Ausstiegsklauseln können die Zustimmung erschweren. Eine geänderte Auswahl ist erst eine Vorschau.

Prüfe Annahmemechanik und Angebot vor dem Einreichen. Sichere Ausgangskonditionen helfen beim ersten Vertrag. Erweiterte Bedingungen bleiben optional; mehr Klauseln machen einen Vertrag nicht automatisch besser.

Die Karte trennt **Wochen-Grundgage**, künftige Grundgagen, Marktwertschätzung, erhaltene Fremdprovision und offene gebuchte Arbeit. Marktwert ist kein Kontoeingang. Erhaltene Provision ist nicht dasselbe wie die Zahl fertiger Fremdveröffentlichungen.

Die Laufzeit geht auch zwischen Projekten weiter. Behalte Verlängerungsfenster und Ablauf im Blick, besonders bei wichtigen Personen für deinen nächsten Dreh.

Eine Karriere hinter dem Porträt

Öffne in der Personenkarte die **vollständige Karriereakte** für Entwicklung, Fähigkeiten, Vertrag, Arbeit, Auszeichnungen und Beziehungen. Die Chronik gehört der Person. Ein Preis darin muss nicht von deiner jüngsten Produktion stammen.

Schätzungen und Entwicklung

Aktuelles Genre-Können und geschätztes Potenzial sind verschiedene Spannen. Potenzial beschreibt eine mögliche künftige Grenze, keine morgen bereits abrufbare Leistung. Genrearbeit, Rollen und erfolgreiche Produktionen fördern Entwicklung und Bekanntheit.

Bekanntheit, Moral, Loyalität und Verlässlichkeit beschreiben verschiedene Seiten der Zusammenarbeit. Berühmte Talente können teuer oder beschäftigt sein. Hohe Loyalität macht niemanden für jede Rolle passend.

Nutze Entwicklungskurven und Chronik für Veränderungen. Prüfe Arbeit und Verfügbarkeit, nicht nur den Marktwert. Aus der Projekteignung lässt sich kein exakter verborgener Genrewert ableiten.

Transferwert

Restlaufzeit, Konditionen, Entwicklung und Zeit im Haus beeinflussen die Schätzung. Neuzugänge können einen Wiederverkaufsabschlag haben. Ein ausgelaufener Vertrag begründet keinen Transferanspruch allein wegen früherer Zusammenarbeit.

Der Verkauf eines wertvollen Mitglieds kann die Kasse stärken und den nächsten Film schwächen. Vergleiche Angebot, Restkosten, geplante Nutzung und realistischen Ersatz.

Fremddararbeit und Angebote

Bei geeignetem Agentur-Vertrag können andere Plattformen dein Talent buchen. Lies Rolle, Termine, Gage beziehungsweise Provision, Verfügbarkeit und Konflikte mit eigenen Plänen.

Buchungen belegen Zeit

Eine Fremdrolle kann den nächsten eigenen Dreh oder eine Staffelnrückkehr blockieren. Die Verlängerung des Agenturvertrags im gültigen Fenster verhindert sie nicht automatisch. Bestätigte eigene Produktionen gehen vor. Rückruf braucht eine Klausel, muss vor Fremddrehbeginn erfolgen und kann kosten.

Fremdangebote & Transferinteresse öffnet Anfragen. Die Anzahlung kommt bei Annahme; der Rest beim tatsächlichen Drehbeginn. Deine Firma bekommt ihren Provisionsanteil, die Person den übrigen Verdienst. Eine Buchung ist keine fertige Veröffentlichung.

All-in-Verträge schließen Rivalenbuchungen aus. Wenn Fremdprovision deine Strategie trägt, prüfe das Kostenmodell vor der Unterschrift.

Verlängerung, Abgang und Abwerbung

Talente können Rivaleninteresse wecken, neue Bedingungen verlangen oder eine Klausel nutzen. Lies Frist und Antworten: Gegenangebot, Freigabe, Transfer und Ablehnung sind verschiedene Handlungen.

Fremdrolle, Vertragskauf und Abwerbeangebot für Personal sind unterschiedliche Systeme. Öffne die passende Karte beziehungsweise Entscheidung für den Vertrag hinter der Schlagzeile.

Halte Ersatz für Pflichtrollen bereit. Eine profitable Agentur und jederzeit freie Besetzung sind nicht zwangsläufig derselbe Kader.

Menschen hinter dem Dienst

Unternehmen → Personal verwaltet Beschäftigte. Sie unterstützen den Betrieb; die Künstleragentur verwaltet Schauspiel, Regie und Showrunner. Eine Personalstelle besetzt keine Hauptrolle.

Wähle eine freie Stelle oder prüfe Ersatz. Lies Funktion, Gehalt, Aufwandaufwand, Können und Verfügbarkeit. Die Personalakte erklärt die Wirkung; der Abteilungsname allein sagt wenig über ihre Stärke.

Für eine Aufgabe einstellen

Kreative Fachkräfte helfen bei Stoff, Herstellung und technischer Qualität. Firmenspezialisten unterstützen Finanzen, Marketing, Recht, Einschätzungen und Verhandlungen. Bessere Information ist ein Nutzen, auch ohne sofortigen Geldbonus.

Autorinnen nehmen Aufträge an. Lies Aufgabe, Kosten und Lieferzeit; warte auf fertiges Material, bevor du es auswählst. Eine unterschriebene Personalakte ist keine Sammlung fertiger Drehbücher.

Das Team halten

Gehälter laufen wöchentlich. Rivalen können Beschäftigte abwerben. Vergleiche Angebot, Frist, Gegenangebot und Laufzeit. **Gegenangebot senden** oder **Nicht mitbieten** hält deine Reaktion fest; die Person entscheidet zum Fristende.

Ein Abgang kann eine Lücke hinterlassen und eine vertragliche Transferzahlung auslösen. Du kannst nicht jede Abwerbung durch ein Veto verhindern. Prüfe Ergebnis und Gehaltsliste statt ein gesendetes Gegenangebot schon als Zusage zu behandeln.

Wer welche Arbeit unterstützt

Kreative Fachkräfte dem Projekt zuweisen

Autor: schreibt Auftragsmaterial und kann am Projektdrehbuch arbeiten.

Produzent: kann Qualität und Restkosten verbessern; eine kürzere Drehzeit ist nicht garantiert.

Kamera, Szenenbild und Musik: tragen bei Zuweisung zur Qualität bei. **VFX** wirkt besonders passend bei Action und Science-Fiction. **Schnitt** verbessert Postproduktion, verkürzt sie aber nicht automatisch.

Firmenspezialisten unterstützen den Betrieb

Casting-Leitung: verengt Könnensschätzungen. **Talentscout:** verengt Potenzialschätzungen. Beide schaffen nicht einfach zusätzliche Kandidaten.

Programmleitung: verbessert Drehbuch- und Qualitätsberichte, liefert keine kostenlosen Bücher.

Marketingleitung: stärkt direkte Titelwerbung, nicht jede geplante oder Markenkampagne. **CFO:** kann bei genügend Können den Kreditspielraum stärken; die Rolle sichert keine Vorstandstreue. **Chefjustiziar:** prüft Talentverträge und Klauseln. Prozesskanzleien sind gesondert.

Produktionsleitung: kann gewöhnliche Verzögerungen und Mehrkosten verringern, nicht jeden Ausstieg oder Tutorialvorfall. **Personalleitung:** unterstützt Einstellung, Zustimmung und Abwerbegespräche.

Weise Kreative über **Projekt** → **Produktionscrew** → **Crew-Rolle** → **Person** → **Crew-Mitglied einsetzen** zu. Angestellte verursachen keine zusätzliche Freelancer-Gage; freie Fachkräfte können sie kosten. Textarbeit erfolgt vor Drehstart; in Postproduktion bleiben nur Schnitt und Musik zuweisbar.

Können, Moral und Beziehungen beeinflussen den Beitrag. Schwache Informationsfachkräfte können Berichte verzerren. Lies ihre Akte statt jeden Vorteil vorauszusetzen.

Aufmerksamkeit braucht ein Angebot

Marketing bewirbt einen **Titel** oder die **Plattform**. Titel-Hype und Bekanntheit der Marke sind verbunden, aber verschieden. Ein unveröffentlichter Film kann Aufmerksamkeit bekommen; dadurch wird er weder fertig noch eingeplant.

Wähle Ziel, Kanal, Budget, Dauer und angebotenen Publikumsschwerpunkt. Lies Gesamt- und Wochenkosten. Die Buchung prüft Geldbedingungen, belastet oder reserviert aber nicht alle künftigen Ausgaben sofort. Beahlt wird wöchentlich.

Der passende Kanal

Manche Kanäle verlangen eine beauftragte **Werbeagentur** der passenden Stufe. „Erfordert Nordlicht Media“ nennt diese Agentur, keine Markenpartnerschaft. Prüfe Wochenhonorar und Vier-Wochen-Reserve. Die Reserve ist keine zusätzliche Vorauszahlung.

Direkte Werbung öffnest du in den Titeldetails: **Sofortige Titelbewerbung** → **Ausgabe (Mio.)** → **Titel bewerben ... sofort**. Das bezahlt die Firma sofort. Zielgruppenwahl verlangt den passenden Marketingrang. Geplante und Markenkampagnen wirken anders; höhere Ausgaben können abnehmenden Nutzen haben.

Die Wirkung prüfen

Beobachte aktive Kampagnen, Aufmerksamkeit und Publikum über mehrere Wochen. Werbung behebt weder hohen Verschleiß noch falsche Zielgruppe, fehlende Ausstrahlung oder zu geringe Technik allein.

Bewirb einen Zugang, den dein Dienst liefern kann. Eine lange Kampagne vor einer verspäteten Premiere kann das Geld verbrauchen, während das Publikum weiter wartet.

Preise, Werbung und Partner

Abotarife

Preis und Tarif beeinflussen Einnahmen und Publikum. Ein höherer Preis bringt mehr pro zahlendem Zuschauer, kann aber mehr Menschen vertreiben. Prüfe Angebot und Reaktionen; ein Preis ist nicht für jede Firma optimal.

Das Standardabo bleibt werbefrei. Nur ein werbefinanzierter Tarif liefert Plätze für unterbrechende Werbung. Lies Bedingungen und Publikumsfolgen. Werbeerlöse sind vor Betriebskosten noch kein zusätzlicher Gewinn.

Werbekunden

Vergleiche Aufträge mit Publikum und Werbeplätzen. Annahme schafft Lieferpflichten. Lies Dauer, Zahlungen und Folgen fehlender Reichweite. Eine Plattform erfüllt ihren Vertrag nicht allein mit einem leeren verfügbaren Werbeplatz.

Firmenpartner und Sponsoren

Unternehmenspartnerschaften liefern bedingte Einnahmen. Titelsponsoring verbindet einen Vertrag mit einer geeigneten Produktion. Beides ersetzt nicht die Werbeagentur, die Kampagnenkanäle freischaltet.

Prüfe Zusagen, Zahlungszeit und passenden Titel. Partnerplätze sind begrenzt; die Oberfläche nennt die aktuelle Zahl. Eine Tutorialempfehlung ist ein sinnvoller Einstieg, kein Pflichtvertrag jeder Karriere.

Trenne Angebote von sicheren Einnahmen. Ein interessierter Sponsor, ein verlangter Preis und ein abgeschlossener Vertrag haben unterschiedliche Verbindlichkeit.

Ein eigenes Studio



Die Buchhaltung bewertet den Raum. Die Lichtabteilung hat die Buchhaltung schon bewertet.

Öffne **Unternehmen** → **Immobilien** für Studios und Ausstattung. Ein leerer Kauf schafft bereits einen zusätzlichen Produktionsplatz. Sechs Ausbaustufen kosten Geld und Zeit; Qualitätsboni gelten erst nach Abschluss. Eine fertig ausgebaute Größe erschließt die nächste. Es gibt keine allgemeine Kaufsperre bis Phase 3.

Eigene Drehs, Bau und bestätigte Mieter belegen Termine. Prüfe den Kalender. Ein Mietinteressent erzeugt erst mit dem tatsächlichen Vertrag und seiner Nutzung Einnahmen.

Statistik trennt Miete, Unterhalt, Mietrendite und Eigennutzung. Miete ist Einnahme, Unterhalt eine laufende Ausgabe auch bei Leerstand. Produktionsersparnis ist keine Fremdmiete.

Vergleiche Investition und echte Auslastung. Angebotsgrenzen versprechen keine jährlichen Einnahmen. Mehr Räume zu kaufen, als du nutzen oder vermieten kannst, schafft ein angesehenes Geschäft mit hohen Dunkelkosten.

Der Stream muss ankommen

Unternehmen → Streamingtechnik verwaltet technische Kapazität. Eine erfolgreiche Premiere kann schneller Zuschauer bringen, als die Plattform sie bedienen kann.

Lies Kapazität, Auslastung und Warnungen. Bestelle nötige Erweiterungen mit Blick auf Preis, Bauzeit und laufenden Betrieb. Eine geplante Erweiterung ist nicht schon in derselben Woche fertig.

Den Engpass finden

Programmqualität erklärt, was Menschen sehen wollen. Technik erklärt, ob du es ihnen liefern kannst. Ein neuer Film löst nicht unbedingt einen Serverengpass; neue Server erneuern keinen müden Katalog.

Parallelplätze begrenzen gleichzeitige Drehs. Eigene Studios bestimmen Ort und Termine der Arbeit. Streamingtechnik begrenzt die Versorgung des Publikums. Diese drei Kapazitäten sind keine gemeinsame Zahl.

Lies Voraussetzungen und Managerwirkungen. Eine Phase oder Fähigkeit kann einen Ausbau freischalten, ohne seine laufenden Kosten bezahlbar zu machen. Behalte eine liquide Betriebsreserve.

Prüfe nach großen Premieren Publikum, Wochenfinanzen und Technik gemeinsam. Wenn Abos verloren gehen, lies die Ursachen, bevor du den Film als Misserfolg abschreibst.

Mara: „Die Zuschauer sind angekommen. Die Server hätten beim nächsten Mal gern eine Vorwarnung.“

Schutz vor dem Streit

Unternehmen → Rechtsabteilung verwaltet Schutz, Überwachung und Fälle. Eine leere Liste bedeutet keinen akuten Streit, nicht Wirkungslosigkeit.

Drei getrennte Entscheidungen

Schutzstufe bezahlt die Abteilungsleistung. **Überwachung** entdeckt Verstöße früher. Eine **externe Kanzlei** liefert Prozessstärke gegen Wochenhonorar. Der Chefjustiziar beim Personal prüft dagegen Talentverträge.

Wähle Stufe oder Budget und lies Einrichtung, Wochenkosten und Bestätigung. Eine markierte Vorschau ist erst nach Bestätigung aktiv. Mehr Schutz garantiert nicht, dass nie Verstöße oder Klagen auftreten.

Entdeckte Verstöße und eingehende Forderungen erscheinen als Meldungen und am Rechtsdesk. Folge Ereignis oder Ticker zum Fall. Das Gerichtsarchiv bewahrt abgeschlossene Verfahren.

Woher Plagiatsstreit entsteht

Entlehnte Konzepte, Adaptionen oder umstrittene Rechte können Forderungen auslösen. Eigentum, Erlaubnis und deine Entscheidungen zählen. Eine gute Kritik verteidigt keine unerlaubte Nutzung.

Personal, Beweise, Schutz und Kanzlei können helfen; eine Niederlage bleibt möglich. Lies konkrete Belege und geforderte Summe. Ein Streitfall ist eine eigene Entscheidung, kein weiterer gewöhnlicher Lizenzkauf.

Wenn dein Werk kopiert wird

Eine eingehende Klage fordert Geld **von** deiner Firma. Bei einer Verletzung eigener Rechte missbraucht jemand **dein** Werk. Öffne den Fall unter **Unternehmen → Rechtsabteilung** und lies Typ, Belege und möglichen Schaden.

Passend reagieren

Je nach Fall und Schutz sind Nichtstun, einzelner Anwaltsauftrag, Unterlassung, Vergleich, Prüfung, Entfernung oder Klage möglich. Nicht jeder Verstoß bietet jede Antwort.

Ein einmaliger Anwaltseinsatz kann ein Leck schließen, ohne Schadensersatz zu bringen. Er ist etwas anderes als das laufende Kanzleimandat. Überwachung entdeckt früher, bezahlt aber keinen sicheren Prozesssieg vorab.

Bewusst klagen

Öffne **Forderung & Klagekosten prüfen**. Lies Summe und Beweislage, dann wähle **Klage einreichen** mit dem angezeigten Betrag. Die Firma bezahlt die Klagekosten. Geforderter Ersatz ist keine sichere Einnahme.

Warnung oder Vergleich können ohne Urteil helfen. Auch aussichtsreiche Klagen können scheitern. Vergleiche Schaden, Belege, Aufwand und Zahlungsfähigkeit im ungünstigen Ausgang.

In **Urteile & Vergleiche** kann der **Streitwert** die ursprüngliche Forderung zeigen, nicht den gezahlten Vergleich. Der Eintrag ist Geschichte, keine zweite Rechnung. Lies Ergebnis und gebuchte Zahlung zusammen.

Der Fall auf dem Schreibtisch

Lies Kläger, Titel, Forderung, Belege, Frist und Antworten. Eine Warnung, eingereichte Klage und ein fertiges Urteil sind verschiedene Stadien.

Vergleich

Vergleich schließen bezahlt die angezeigte Einigung. Vergleiche sofortige Kosten und Rechtsfolgen mit dem Risiko eines Prozesses. Ein Vergleich ist kein gerichtlicher Freispruch.

Verteidigung

Vor Gericht gehen berechnet selbst keine sofortige Klagegebühr. Die beauftragte Kanzlei kostet weiter Wochenhonorar. Beweise und Juristen beeinflussen das Ergebnis; ein Sieg ist **nicht garantiert**. Eine eigene Klage ist ein gesonderter kostenpflichtiger Weg.

Bei Niederlage können volle Forderung und Reputationsschaden anfallen. Im Plagiatsverfahren können betroffene Titel oder Rechte verschwinden. Die Zahlung stellt entferntes Material nicht automatisch wieder her.

Verzögerung und Fristen

Verzögern verschiebt einen angebotenen Termin und kann kosten. Es beendet den Fall nicht. Eine unbeantwortete eingehende Klage wählt standardmäßig **Vor Gericht gehen** samt Risiko. Gewonnene Verteidigung weist die Forderung ab; verlorene bezahlt sie vollständig und schadet dem Ansehen.

Lies Ergebnis im Fall und Firmenprotokoll. Urteile bleiben nach Speichern und Laden im Archiv. Ein großer Rechtsaufwand kann auch eine zuvor gesund aussehende Firma in Geldnot bringen.

Ein Moment, der bleibt



Mara applaudiert der Preisträgerin. Lord Salt überlegt, wo das Foto hängen soll.

Geeignete Produktionen werden automatisch eingereicht. **Nominierung** bringt Anerkennung, **Sieg** den passenden Zusatznutzen. Lies Gala, Jahr, Kategorie, Werk und Person.

Werk und persönliche Kategorien werden getrennt bewertet. Eine Darstellerin kann gewinnen, obwohl ihr Film verliert. Auch Qualität 62 kann in einem passenden Feld erfolgreich sein. Preise sind keine allgemeine Qualitätsrangliste.

Mehrere Ergebnisse derselben Gala können in einer Woche erscheinen. Das sind nicht unbedingt mehrere Feiern. Prüfe den Kalender.

Galamoment erneut abspielen wiederholt die Feier, nicht die Belohnung. Persönliche Ehrungen bleiben in der Karriere, Produktionspreise beim Werk – auch nach Speichern und Laden.

Vom Überleben zum Imperium

Firmenphase und **Managerstufe** sind getrennt. XP entwickelt deinen Manager. Phasen würdigen Unternehmensfortschritt und erschließen größere Möglichkeiten.

Fünf Unternehmensphasen

1 • Überleben. Halte den Dienst am Laufen, produziere ein erstes eigenes Werk und bewahre Betriebskapital.

2 • Erste Eigenproduktion. Die erste Veröffentlichung zählt zusammen mit nötigem Publikum und Geld. Eine Premiere erfüllt nicht automatisch das ganze Ziel.

3 • Produktionsstrategie. Eine veröffentlichte Eigenproduktion ab Mittel sowie Publikum und Kapital belegen mehr Produktionsstärke. Kleine Titel allein tragen nicht mehr das ganze Wachstum.

4 • Wachstum. Eine ambitionierte Eigenproduktion, größeres Publikum und zulässiges Produktionskapital samt Mindestkasse tragen den Ausbau.

5 • Medienimperium. Erfülle einen angezeigten Weg. Alle derzeitigen Wege brauchen eine **beim Publikum bewährte exklusive Vorzeigeserie mit Q80+**. Ein rentabler reiner Filmkatalog erfüllt diese Bedingung nicht.

Die Wege heißen **Imperium durch Größe, Marktherausforderer, Finanzmacht, Studio-Vermächtnis, Talentschmiede** und **Durchbruch mit Megaserie**. Sie sind Alternativen; lies im Phasenfenster, was deinem gewählten Weg fehlt.

Später können eigenes zulässiges IP und bezahlte laufende Arbeit zum Kapital zählen. Eine Mindestkasse bleibt nötig. Gekaufte Streaminglizenzen sind kein eigenes Produktionskapital. Der Wochenabschluss prüft den Fortschritt, keine Feier überspringt fehlende Bedingungen.

Kontrolle und Vorstand

Vorstandsvertrauen und Reputation sind verschieden. Vertrauen betrifft die Unterstützung für dich als Manager; Reputation das Ansehen des Studios. Beides kann wichtig sein, obwohl Geld auf der Bank liegt.

Im **Vorstandszimmer** prüfst du Eigentum, Mitglieder, Loyalität, Einfluss und Entlassungsrisiko. Beziehungen helfen bei Abstimmungen. Ein freundliches Essen ist weder Aktienkauf noch dauerhafte Arbeitsplatzgarantie.

Ein **Vorstandessen** wird privat bezahlt. Lies Preis und Loyalitätswirkung. Ein geeignetes loyales Mitglied kann dir bei einer Entlassungsabstimmung einen Gefallen schulden. Bedingungen und andere Eigentümer bleiben maßgeblich.

Kontrolle erwerben

Eine strikte Mehrheit verändert deine Stellung, beseitigt aber keine formellen Produktionsfreigaben, Verträge oder Betriebskosten. Vergleiche Aktienkauf und Geldbedarf der Firma.

Rivalen können Übernahmen oder feindlichen Druck versuchen, wenn die Voraussetzungen passen. Lies Käufer, Zahlungsquelle, Anteil und Angebot. Eine ernste Anfrage abzulehnen repariert keine schwachen Finanzen.

Abwehrmaßnahmen können Firmenmittel kosten, Zeitfenster ändern und weitere Versuche begrenzen. Prüfe Mitteilung und Ergebnis. Privatvermögen bezahlt nicht automatisch Firmenrechnungen; ein juristischer Erfolg überträgt keine ungekauften Aktien.

Lord Salt hält Loyalität für unverzichtbar. Wer dafür bezahlt, ist verhandelbar.

Anteile im Firmenbesitz

Private Investition und Firmenübernahme haben verschiedene Eigentümer und Konten. Wenn deine Firma einen Rivalen kauft, ist das kein persönlicher Aktienkauf.

Übernahmeangebote

Ab Phase 5 wähle unter **Büro** → **Rivalen** ein geeignetes zahlungsfähiges Unternehmen und **Übernahmeangebot prüfen**. Lies Tranche, Preis, Verkäufer, Stimmen und Kontrollaufschlag, bevor die Firmenkasse bezahlt.

Pro Fenster sind höchstens **100 Stimmen** in Zehnerschritten möglich, mit vier Wochen Abstand. Der Sprung über die Mehrheit kostet den angezeigten Aufschlag. Die übernommene Plattform arbeitet weiter; ihr Konto und Katalog wandern nicht sofort in deinen Privatbesitz.

Quartalsausschüttungen

Bei kontrollierten Firmen kannst du in der Aktienakte **Quartalsausschüttung** wählen: Gewinne behalten oder einen zulässigen Anteil ausschütten. Dafür zählen geeigneter Gewinnverlauf, Liquidität und eine 13-Wochen-Betriebsreserve.

Du entnimmst damit nicht sofort einen Prozentsatz der gesamten Kasse. Private Anteile zahlen privat, Anteile der Mutterfirma in deren Kasse. Kontrollverlust kann die Befugnis zur Ausschüttungspolitik beenden.

CEO werden → **Ernennung bestätigen** ist eine gesonderte Entscheidung. Sie ändert Arbeitgeber und Gehalt. Firmen behalten ihre Immobilien, Menschen, Schulden und Produktionen.

Was wird dein Vermächtnis?

Phase 5 eröffnet drei Vermächtnisziele. Wähle einen Schwerpunkt und prüfe den Fortschritt. Andere Ziele bleiben möglich; der erste passende Erfolg zeichnet das Vermächtnis auf. Danach kannst du weiterspielen.

Die eigene Firma besitzen: Halte persönlich mindestens **501 Stimmen** am Arbeitgeber. Verdiane oder kaufe sie mit Privatmitteln und gültigen Beteiligungsprämien.

Einen Rivalen übernehmen: Deine Firma hält mindestens **501 Stimmen** an einem Rivalen. Übernahmeangebote bezahlen Firmenmittel und schaffen Firmenbesitz.

Den Angreifer abwehren: Wehre ein ernstes feindliches Angebot durch passende Abstimmung, Rückkauf oder einstweilige Verfügung ab. Nicht jeder kleine Aktienkauf gilt als dieser Angriff.

Vor dem Angriff vorbereiten

Rückkauf nutzt Privatgeld. Eine **einstweilige Verfügung** nutzt Firmenmittel und passende Rechtsleistung oder Kanzlei. Erfolg verschafft einen befristeten Stillstand, beschlagnahmt keine Aktien und garantiert keine ewige Ruhe.

Eine Entlassungsabstimmung kann verloren gehen. Vertrauen, Eigentum, Beziehungen und Liquidität zählen. Der Abwehrschwerpunkt garantiert keinen sofortigen Angriff nach einer festen Wochenzahl; der Rivale muss ihn bezahlen können.

Die spätere optionale Vermächtnisstufe ist ein Erfolg, keine Freischaltung der Vorschaugröße Monumental. Die Firma kann nach dem Ziel weiterarbeiten.

Eine Karriere über einen Sessel hinaus

Du bist der Manager, nicht die Firma selbst. Entlassung oder Stellenwechsel verändert den Arbeitgeber, ohne all deinen persönlichen Besitz und Erfolg umzuschreiben.

Privatgeld, Anteile, Fähigkeiten und Ehrungen können bei dir bleiben. Kasse, Katalog, Projekte, Agentur und Immobilien des alten Arbeitgebers gehören weiter ihm. Ein Stellenwechsel packt das Studio nicht in deinen Wagen.

Den nächsten Vertrag prüfen

Vergleiche Angebote als Paket: Firmenlage, Gehalt, Dauer, Ziele, Eigentum und Frist. Ein größerer Titel bedeutet nicht automatisch mehr Sicherheit oder Kontrolle.

Nach einer Unterbrechung prüfe angebotene Rückkehrwege. Voraussetzungen und Arbeitgeber bestimmen neue Stelle oder Gründung. Nicht jede Möglichkeit ist immer verfügbar; besondere Starthilfen sind kein endlos wiederholbares freies Kapital.

Deinen Erfolg wählen

Prestigeproduktionen, produktive Agentur, Partnerschaften, Immobilien und persönliche Kontrolle bieten unterschiedliche Strategien. Das Phasenfenster nennt die in dieser Karriere gültigen Wege.

Ein hoher Kassenbestand allein macht noch kein tragfähiges Unternehmen. Entscheidend ist, ob die Firma schlechte Wochen, Klagen, Verlängerungen und die nächste Produktion trägt. Erfolg überzeugt mehr, wenn er auch das kommende Jahr überlebt.

Noch einmal anfangen

Entlassung löscht private Ersparnisse und Fähigkeiten nicht. Unter **Entlassen, nicht am Ende** liest du die verfügbaren Wege. Für die Karriereentscheidung pausiert die Zeit; du musst die Welt nicht sofort aufgeben.

Zu einem anderen Dienst wechseln führt zu einem geeigneten kleineren Arbeitgeber. Ein echtes Stellenangebot hat eigene Konditionen; der direkte Rückkehrweg ist nicht automatisch ein großzügiges Vertragspaket.

Der **Kellerkanal (Basement Stream)** ist, wenn verfügbar, eine einmalige Hilfe pro Karriere. Seine Betriebskasse gehört der kleinen Firma. Du beginnst ohne persönlichen Anteil; übernommene Lizenzen kosten weiter Geld.

Neuen Dienst gründen verbindet deinen Einsatz mit Horizon Venture. Investoren erhalten Eigentum für ihre Finanzierung. Auch vollständige Selbstfinanzierung folgt den angezeigten 70 % Privatanteil und 30 % Streubesitz, nicht 100 % Eigentum.

Der gescheiterte frühere Arbeitgeber

Über **Angebot des Insolvenzverwalters prüfen → Vermögenswerte kaufen & CEO werden** kann eine neue Firma mit alter Marke, geeigneten eigenen Titeln und Betriebskapital entstehen. Alte Schulden, Aktien, Personal, Immobilien und gekaufte Lizenzen kehren nicht zusammen zurück.

Lies privaten Einsatz, Investorenanteil und verbliebenes Publikum. Die Ernennung beendet die aktuelle Stelle. Ein vertrauter Name über der Tür ist keine kostenlose Wiederherstellung der alten Firma.

Mehr als eine Zukunft behalten

Unter **Mehr** speicherst und lädst du. Benannte manuelle Spielstände erlauben Alternativen, ohne die einzige Karriere zu überschreiben.

Einen benannten Stand anlegen

Nutze **Mehr** → **Speichern** → **Name des Spielstands** → **Neuen Spielstand anlegen**. Name, Strategie, Jahr und Woche helfen, etwa **Morgan_Prestige_J2_W17**. **Überschreiben** ersetzt bewusst eine Zeile. Ein doppelt vergebenen neuer Name wird nicht stillschweigend überschrieben.

Wähle zum Zurückkehren den richtigen Slot und **Laden**. Prüfe danach Manager, Firma, Datum und Konten. Import und tatsächliches Laden sind getrennte Schritte.

Vor dem Übertragen exportieren

Speichere den neuesten Stand, dann wähle **Exportieren** in seiner Zeile. Export enthält diesen gespeicherten Zustand, keine späteren ungesicherten Aktionen. Auf der anderen Installation nutze **Spielstand importieren ...**, dann **Laden**. Die ausführbare Datei allein überträgt keine Karriere.

Autosave sichert einen jüngeren Zustand. Benannte Stände eignen sich besser für Strategie- und Versionswechsel. Halte eine exportierte Kopie außerhalb des Spielordners.

Sprache verändert Darstellung, nicht Besitz und Finanzen. Deutsche Anzeigen nutzen **J/W**; vorgeschlagene technische Dateinamen können weiter **Y/W** enthalten. Eigene Namen sind frei wählbar.

Produktionsbedienung

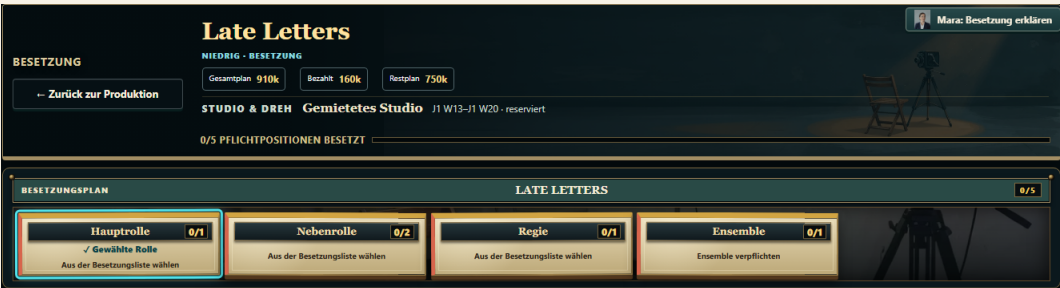
Weg und Größe



Klein ausgewählt, Mittel und Ambitioniert offen; Monumental ist ein Ausblick.

Wähle zuerst **Film**, **Serie** oder **Show**. Ein Klick auf eine offene Größe führt zum Material; mit der grünen Taste **Wählen** geht es ebenfalls weiter. Gesperrte Karten zeigen ihre Voraussetzung. Die Größenwahl kauft kein Studio.

Das Rollenblatt



Der Besetzungsplan zeigt fünf Pflichtpositionen.

Wähle eine offene Rolle und verpflichte jemanden. Kehre für die nächste zurück. Das Ensemble buchst du gesondert. Vor Drehstart müssen Paket, Geld und Termine stimmen.

Vertrag lesen, Stand sichern

Agentur oder All-in

AKTUELLER VERTRAG	
Kostenmodell	Agentur-Vertrag
Laufzeit	bis J6 W09
Wochenpauschale	3k/Wo.
Eigene Produktionen	100 % der Marktgage pro eigener Produktion
Optionale Klauseln	
Provision für Fremdarbeit	30 % ans Haus
Vorrang	Hausvorrang - Freigaberecht
Rückruf	Nein

Vertragslaufzeit, Gage und optionale Klauseln.

Agentur-Vertrag verlangt zusätzliche eigene Projektgagen und erlaubt geeignete Fremdprovision. **All-in-Pauschale** enthält zutreffende Projektgagen und sperrt Rivalenbuchungen. Die Modellauswahl ist erst eine Vorschau.

Einen gespeicherten Zustand exportieren

KARRIEREARCHIV

Spiel speichern

Schließen

Name des Spielstands

Neuen Spielstand anlegen

Vorgeschlagen aus Spielernamen, Firma und aktueller Spielwoche. Unsichere Dateizeichen werden automatisch ersetzt.

Spielstand importieren ...

Wähle eine Streaming-Tycoon-JSON-Datei. Sie wird geprüft, bevor sie diesem Archiv hinzugefügt wird.

Kim_Voss_Nachtlicht_Y1_W13_alt

Kim Voss · Nachtlicht

J1 W13 · Datum unbekannt · alter Einzelspielstand

Überschreiben

Exportieren

Löschen

Aktionen in der Archivzeile: überschreiben, exportieren oder löschen.

Speichere oder überschreibe **vor** dem Export, wenn letzte Aktionen enthalten sein sollen. Auf der empfangenden Installation importierst du die JSON-Datei und lädst danach die Zeile.

Den vollständigen Ablauf erklärt [Mehr als eine Zukunft behalten](#).

Finanzen und Rivalen im Vergleich

STREAMING TYCOON

FINANZEN

Kasse, Kontrolle und deine nächste Entscheidung



DIESE WOCHE Finanzlage

Firmenkasse

\$17.811,257

Vorwoche -85k

Privatvermögen

\$1.289,400

Dein Privatkonto

Managergehalt

\$50.000/Woche

Dein Anteil

33 % - Verwalten --

NICHTIGSTER HANDLUNGSBEDARF - BETRIEBSEERGEBNIS

Die Vorwoche schloss mit -85k

Jetzt prüfen --

!

Firmenabteilungen

Geld jetzt

Öffnen --

Rechtsabteilung

Keine offenen Fälle

Öffnen --

Vorstandszimmer

Druck 18/100

Öffnen --

Berichte

18 Monatsberichte

Öffnen --

Immobilien

Öffnen --

Die Firmenfinanzen im Blick.

Gesamter Markt

3 Firmen

Goliath+

5,3M

Lumen Select

2,9M

FIRMENVERGLEICH

Gesamter Markt

Anteil an 8.8M aktiven Abonnenten

Dies ist die Vergleichstafel. Öffne ein Dossier für Katalog, Rechtsschritte und Übernahmeangebote. Insolvenz und Beherrschung sind Kennzeichnungen, keine Ränge.

WIL inc. · du

Eigene Firma

ABONNENTEN

0.7M

AKTIVER MARKANTEIL

7.6 % von 8.8M aktiven

PREIS

7.81

KASSE

17.8M

Goliath+

Blockbuster-Anbieter

ABONNENTEN

5.3M

AKTIVER MARKANTEIL

59.5 % von 8.8M aktiven

PREIS

11.99

KASSE

117.0M

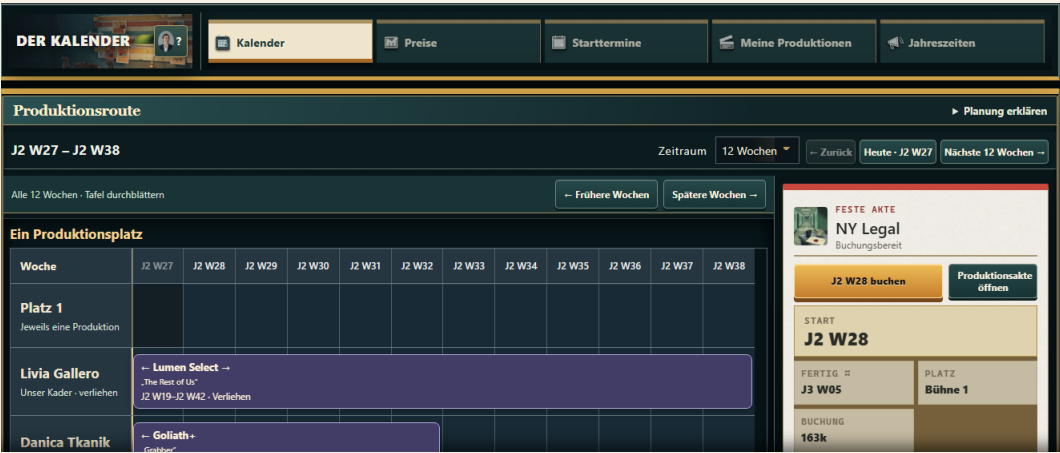
Reputation, Titel und Segmente

Abos, Marktanteil, Preis und Kassenbestand vergleichen.

Finanzen und Rivalen im Vergleich

52

Kalender und Managerfähigkeiten



Die kommenden Wochen planen.



Profil und Wirkungen der Managerfähigkeiten prüfen.

Wenn etwas nicht weitergeht

„Die Produktion startet nicht.“

Prüfe Pflichtrollen, Ensemble, Geld, Vorstandsmandat, Parallelplatz, Studio und Talenttermine. Drehbuch, Freigabe und vollständiges finanziertes Paket sind unterschiedliche Voraussetzungen.

„Mein eigener Titel zieht niemanden an.“

Prüfe seine Live-Reihe. Verfügbare Rechte und Archiv sind nicht auf Sendung. Prime bewirbt einen laufenden Titel, ersetzt aber keine Veröffentlichung oder Einplanung.

„Mehr Abos, trotzdem Verlust.“

Vergleiche Erlöse mit Lizenzen, Gehältern, Dreh, Recht, Kampagnen und Betrieb. Mehr Zuschauer machen nicht jede Verpflichtung rentabel. Trenne Einmalzahlung und fortgesetzten Wochenverlust im Bericht.

„Die Fortsetzung hängt.“

Prüfe Fortsetzungsentscheidung, Pflicht-Rückkehrer, Termine und neues Paket. Frühere Darsteller sind nicht für jede Staffel frei oder vorausbezahlt. Weitere Shows nutzen Format oder Showpaket.

„Woher kommt diese Person oder der Preis?“

Öffne vollständige Akte oder Auszeichnung. Lies Person, Kategorie, Werk, Arbeitgeber und Datum. Eine Karriere enthält auch Fremdarbeit.

„Ich brauche die Regel im Spiel.“

Nutze Maras Hilfe oder **Spielerhandbuch**. Das lässt keine Zeit vergehen. Lies vor einer Bestätigung konkrete Kosten und Frist.

Begriffe am Arbeitsplatz

k / M: Tausend / Million. Abopreis monatlich, Gehälter und Lizenzgebühren meist wöchentlich. **J / W** heißt Spieljahr und Woche; in Englisch **Y / W**. Es bezeichnet keine Phase.

Grundgage: laufende Bezahlung des Talentvertrags; Projektgagen können hinzukommen.

Verfügbare Rechte: eigene oder lizenzierte Titel außerhalb der Live-Reihen.

Erlösbeteiligung: vertraglicher Anteil an späteren Einnahmen, kein zweites sicheres Gehalt.

Vorstandsmandat: Freigabe eines bestimmten Plans, getrennt von Besetzung, Geld und Dreh.

Kasse: verfügbares Geld auf dem genannten Konto. Vermögensschätzung ist kein Guthaben.

Exklusivtitel: Programmreihe eigener Produktionen, einschließlich deiner Shows.

Hype: Titelaufmerksamkeit. **Marke:** Bekanntheit der Plattform.

Eigenproduktion: von deiner Firma hergestelltes fertiges Programm, keine gekaufte Streaminglizenz.

Potenzial: mögliche künftige Fähigkeit, nicht heutiges Können.

Prime: zusätzliche Hervorhebung eines laufenden Titels.

Parallelplatz: Kapazität für einen Dreh, getrennt von der Studioreservierung.

Gesamtplan: geschätzte gesamte Verpflichtung. **Restplan:** noch nicht bezahlter erwarteter Teil.

Verschleiß: Ermüdung des Publikums; Archivpausen können ihn senken.

Der Weg zur nächsten Aktion

Erstes Projekt beginnen → Die erste Stunde, Wähle deine Produktion.

Jetzt etwas streamen → Der Lizenzhändler, Eine Lizenz verpflichtet.

Einplanen, Prime entfernen, Titel pausieren → Ein Programm, das sich lohnt, Ordnen, pausieren, erneuern.

Drehbuch kaufen, Show bestellen, Serie fortsetzen → Geschichten vor den Kameras, Eine weitere Staffel.

Eigenes Studio wählen, Freigabe beantragen → Wo wird gedreht?, Die Freigabemappe.

Besetzen, Gage verhandeln, Ensemble buchen → Die passende Besetzung, Die Projektgage verhandeln, Ensemble und Vertragsklauseln.

Talente entwickeln, verkaufen, fremd buchen → Eine Künstleragentur aufbauen, Eine Karriere hinter dem Porträt, Fremdarbeit und Angebote.

Personal, Werbung, Partner verwalten → Menschen hinter dem Dienst, Aufmerksamkeit braucht ein Angebot, Preise, Werbung und Partner.

Rechtsfall, Auszeichnung, Fortschritt prüfen → Der Fall auf dem Schreibtisch, Ein Moment, der bleibt, Vom Überleben zum Imperium.

Spielstand sichern oder übertragen → Mehr als eine Zukunft behalten.

Hilfe beim Spielen

Mara hilft am richtigen Ort

Öffne Maras Hilfe auf dem Bildschirm, auf dem du gerade arbeitest. Sie erklärt die nächste Entscheidung. Hilfe zu lesen lässt keine Spielzeit vergehen.

Gezielt nachschlagen

Das Inhaltsverzeichnis und die Kapitel-Lesezeichen führen direkt zur passenden Abteilung. Im **Aktionsverzeichnis** findest du die häufigsten Aufgaben; **Wenn etwas nicht weitergeht** hilft bei blockierten Schritten.

Du musst nicht jede Regel vor der ersten Produktion lernen. Schlage nach, sobald ein Vertrag, eine Fortsetzung oder ein Rechtsfall für deine Karriere wichtig wird.

Vor der Bestätigung

Prüfe bei jedem Angebot Kosten, Laufzeit, Frist und Zahlungsquelle. Bedingungen im geöffneten Vertrag gelten für deine konkrete Entscheidung. Ein erfolgreiches Beispiel verspricht nicht denselben Ausgang in einer anderen Karriere.

Sichere einen benannten **Spielstand**, bevor du eine teure Alternative ausprobierst. Dann kannst du vergleichen, welche Strategie zu deiner Firma passt.

Mara: „Bitte behalte das Handbuch. Der Vorsitzende gleicht mit seinem Exemplar noch immer den Tisch aus.“

Die Arbeit der nächsten Woche



Abends im Büro. Die Mappen sind endlich. Die Möglichkeiten weniger.

Gib Zuschauern einen Grund zu kommen. Gib ihnen einen Grund zu bleiben.

Lies offene Entscheidungen vor dem Weiterschalten. Prüfe die nächste Verpflichtung. Zeige deine beste verfügbare Arbeit. Behalte Geld für das Werk danach.

Der Film darf inspiriert sein. Der Vertrag sollte lesbar bleiben.

STREAMING TYCOON · Spielerhandbuch · Deutsch