



Das Unternehmen ist eine der aktivsten Film-Lizenzhandels-gesellschaften Mittel- und Osteuropas. Zusammen mit der EEAP (Eastern European Acquisition Pool GmbH, 51% Betei-lung) erwirbt sie Filmrechte von international renom-mierten Produzenten und vertreibt diese mit ihren osteu-ropeischen Partnern. Mittlerweile hat das Unternehmen mehr als 150 Filme gekauft, darunter Projekte wie der sechs-fach Oscar-nominierte Clooney-Film „Good Night, and Good Luck“, der Til Schweiger-Film „Barfuss“ oder die Horror-Filme „SAW II“ und „SAW III“. Van Dülmen legt Wert auf eine gute Balance zwischen anspruchsvollem Arthouse- und konven-tionellem kommerziellen Kino. Die Auswahl der Filme aber ist immer eine Herausforderung.

Zwar gibt es Indikatoren wie die Schauspieler, die Geschich-te oder das Genre, letztlich bliebe jedoch ein gewisse Unsicherheit und ein wirtschaftliches Risiko. So hat der deutsche Film „Barfuss“ in Russland ähnliche Einspielergebnisse erzielt, wie der Clint-Eastwood-Film „Million Dollar Baby“. Der auf der Berlinale 2006 hochgelobte Film „Knallhart“ lief jedoch nur bescheiden und erfüllte die Erwartungen nicht. „Der Film hat mich so bewegt“, sagt van Dülmen, „den mus-te ich einfach kaufen.“

Schon seit 1997 ist der 39-Jährige im Osteuropa-Geschäft tätig. Zunächst als Geschäftsführer der Progreß-Film-Verleih GmbH, dann als Manager der Kinowelt AG, wo er ein neues Vertriebskonzept entwickelte. Nach der Insolvenz der Kino-welt und einer 11-monatigen Pause entschloss sich Alexan-der van Dülmen seine Kontakte nach Osteuropa zu nutzen und das Konzept selbst umzusetzen. Mit einem Existenz-

gründungsdarlehen der Investitionsbank Berlin und einer durchhängenden Platte als Schreibtisch gründete er im Februar 2003 die A-Company. Lange blieb die Suche nach einer Hausbank ergebnislos. Die Stimmung im Lizenzhandel war schlecht, der Aktien-Einbruch am neuen Markt gerade überlebt und Osteuropa kein Thema. Schon früh fanden erste Gespräche mit der Mittelständischen Beteiligungsgesellschaft statt, um das Eigenkapital des Unternehmens auf-zustocken. Seit 2005 ist die MBG als stiller Gesellschafter bei der A-Company engagiert. Nach einem 11. Platz beim Businessplan-Wettbewerb 2004 ging es dann spürbar vor-wärts. Nach 10.000 Euro Umsatz im Jahr 2003 wurde ein Jahr später ein Umsatz von 800.000 Euro und ein operativer Gewinn erzielt. Bis 2006 stieg der Umsatz auf 5,3 Millionen Euro. Etwa 40 Filmrechte erwirbt das Unternehmen jedes Jahr für die „Auswertung“ für Kino, Fernsehen und DVD in Ost- und Mitteleuropa.

Warum Osteuropa? Da gibt es für Alexander van Dülmen viele Gründe. Die Medienwirtschaft wächst exorbitant, die kulturellen Gemeinsamkeiten mit dem Osten sind wesentlich größer als beispielsweise die mit Frankreich und auch historisch verbindet diese Länder mit ihrer teilweise identischen Geschichte nach 1945 viel. Als Beratungsfirma unterstützt und berät die A-Company denn auch Unter-nehmen, die ihre Kontakte nach Osteuropa ausdehnen möchten und im Gegenzug Firmen, die Geschäftskontakte und -beziehungen nach Deutschland suchen und fördert mit dem European Television Dialogue den Austausch zwischen ost- und westeuropäischer TV-Industrie.