

25 Jahre VdA – Interview mit Mechthild Holter: Herz, Ruhe und Verstand bewahren



© Pascal Bünning

Der 1998 gegründete Verband steht nicht nur für ein Vierteljahrhundert leidenschaftlicher und engagierter Verbandsarbeit zur Stärkung und Qualitätssicherung des Berufsbilds von Künstleragent*innen und deren Anliegen. Auch die aktuellen filmpolitischen und gesellschaftlichen Herausforderungen prägen deren Agentur-Alltag. Eine große Aufgabe ist es, eine etablierte Agentur eines Tages in neue Hände zu übergeben. Mechthild Holter, Gründerin von players © und Gründungsmitglied des VdA, spricht u.a. über die ersten Schritte des VdA und wie man als Agentin (bald) 30 Jahre lang erfolgreich bleiben kann – und zugleich die Zukunft mitdenken muss.

Im Jahr 2024 feiert players © ihr 30-jähriges Jubiläum. Was macht den Erfolg Deiner Agentur aus?

Allem voran natürlich die mit gutem Instinkt ausgewählten begabten tollen Klient*innen, die zu uns passen – und wir zu ihnen, die wir verstehen und daher im besten Sinne betreuen können; ein sehr gutes Team aus sechs kompetenten Agent*innen samt ihren Assistent*innen, die mit Anteilnahme, Erfahrung, juristischem und künstlerischem Verstand, Geschmack, gesunder Autorität und akribischem Organisationstalent für gute Beratung, Ideen, gute Verträge, für Verlässlichkeit und Funktionieren sorgen. Dabei mischt sich konstruktiv die jahrelange Erfahrung und Vernetzung der langjährigen Mitarbeiter*innen mit den neuen Impulsen und Ideen der Jüngeren.

Wie garantiert man diesen Erfolg – und welche Schritte und Besonderheiten sind aus Deiner Sicht wichtig, wenn die Agenturführung in neue Hände gegeben wird?

Das Weitergeben von jahrelanger Erfahrung, gesammelten Kenntnissen, das Zutrauen von Verantwortung, Entscheidungsbefugnis in die Hände der neuen jungen Mitarbeiter*innen zu geben; die Flexibilität, geschickt auf die Volatilität in der Branche zu reagieren und unsere Klient*innen durch diesen Dschungel zu manövrieren und dabei uns und unseren Ansprüchen selbst treu zu bleiben. Herz, Ruhe und Verstand zu bewahren und schlussendlich immer das Gespür für das gute Projekt, die richtige Herausforderung; den Austausch mit den Kolleg*innen.

Wie behältst Du, als Kopf einer sehr großen Agentur, den Überblick über all Deine Klient*innen mit ihren individuellen Bedürfnissen und Profilen?

Bei uns wird großer Wert darauf gelegt, dass unter den Agent*innen täglich Austausch gepflegt wird. Auch wenn wir mit Regie, Drehbuch, Kamera und Schauspiel vier unterschiedliche Abteilungen haben, suchen wir immer noch gemeinsam neue Klient*innen aus (auch wenn dies bis auf gelegentlichen Nachwuchs nur noch in seltenen Ausnahmefällen passiert). Wir kennen daher auch jeder alle Klient*innen und übernehmen dank Urlaubsvertretungen und

Krankheitsfällen (die kommen ja immer häufiger vor) auch die Klient*innen der anderen, so dass ständiger Austausch an der Tagesordnung ist. Für internationale Verhältnisse (auch im Vergleich zu UK oder Frankreich) ist unsere Agentur übrigens eher klein. Dort sind bis zu 50 Agenten, in den USA sogar über 200 Agenten (plus Assistenten) pro Agentur, die jeder um die 50 Klienten vertreten, durchaus üblich.

Du gehörst zu den Gründungsmitgliedern des VdA.

Welche Bedeutung hat der VdA für Dich und hat sich das im Laufe der Jahre geändert?

Den VdA haben wir damals auch aus der Not gegründet. Bis 1994 waren Agenturen in Deutschland illegal, d.h. sie hatten keine Arbeitsvermittlungserlaubnis. In den frühen Jahren waren wir für die Produzenten erstmal ein unbekanntes bedrohliches Ärgernis, eine Hürde, die sie meinten, nehmen zu müssen. Das Berufsbild war unklar und musste dringend definiert und selbstverständlich werden. Auch brauchten wir aufgrund dieser Situation ein Forum, wo wir uns vernetzen, austauschen und unterstützen konnten und natürlich branchenpolitisch platzieren und Änderungen auf den Weg bringen konnten. Auch zur Konfliktbehebung (z. B. bei Agenturwechseln) brauchte es einen Gesprächsort. Inzwischen sind viele Lösungen für diese Herausforderungen auf den Weg gebracht. Für mich persönlich steht die Verbandsarbeit nicht mehr im Vordergrund, sondern eher der direkte Austausch mit Kolleg*innen in kleiner fachspezifischer Runde.

Welchen Ratschlag würdest Du jemandem geben, der seine Laufbahn als Agent*in gerade startet?

Grundsätzlich finde ich den amerikanischen oder UK Weg attraktiv – er/sie erarbeitet sich in einer guten Agentur, die zum eigenen Wunschprofil passt, eine gute Position, um dann mit dem bestmöglich gelernten Wissen eigene Klient*innen zu entdecken und evtl. auch tolle Klient*innen aus der Agentur zu übernehmen, aber dort zu bleiben. Dann hat man die große Vernetzung, die juristische Kompetenz, die kollegiale Beratung und den kreativen Austausch mit den Kolleg*innen an seiner*ihrer Seite und steht nicht alleine auf weiter Flur.

www.verband-der-agenturen.de/25-jahre-vda-interview-mit-mechthild-holter

Verband der Agenturen (VdA)