

Ein Interview mit Cuco Wallraff: Pilotprojekt Produktionsbroker



Motiv: Cuco Wallraff
Credit: Selbstaumlöser

CASTING: HIER & ANDERNORTS

Neue Reihe

Auftakt unser neuen Reihe bildet das folgende Interview mit **Cuco Wallraff: Pilotprojekt Produktionsbroker 1998-2001**

Anhand der persönlichen Erfahrung von deutschen Schauspielern möchten wir das Thema Casting hierzulande und in anderen Ländern näher beleuchten, um Unterschiede, Gemeinsamkeiten sowie last but not least Chancen und neue Wege aufzuzeigen.

Steckbrief:

Kurz nach dem Abitur schaffte **Cuco Wallraff** ohne eine schauspielerische Ausbildung den Sprung auf die **Freie Volksbühne Berlin**. Nach dem Debut 1984 unter **Peter Zadek** stand er bis 1991 ununterbrochen auf der Bühne. Nach der Zeit in Berlin folgte ein festes Engagement am **Deutschen Schauspielhaus** in Hamburg. Während dieser Zeit arbeitete Cuco Wallraff lange mit **Hans Neuenfels** zusammen und spielte unter seiner Regie 1988 in dem Fernsehfilm „Das Gehirn zu Pferde“ mit. Nach einem kurzen Gastspiel am **Theater des Westens** beendete er 1991 seine feste Theaterengagementzeit und wendete sich mehr und mehr dem Fernsehen zu. Es folgten einige Engagements in verschiedenen Fernsehserien, wie beispielsweise „Doppelter Einsatz“, „Alarm für Cobra 11“, „Polizeiruf 110“ oder „SOKO Leipzig“. 1995 spielte Cuco Wallraff unter der Regie von **Peter Timm** in dem Film, „Die Putzfraueninsel“ mit, 1997 stand er für **Heinrich Breloers** „Todesspiel - Entführt die Landshut“ vor der Kamera.

2001-2007 hatte er diverse Lehraufträge u.a. an der **Folkwang Hochschule Essen** und an der **Bayerischen Theaterakademie** in München. 2008/09 hatte Wallraff die künstlerische Leitung und Direktion der **Stage School** in Hamburg inne. Des Weiteren ist er nicht nur als Schauspieler tätig, sondern arbeitet auch als Coach und freier Regisseur mit diversen Inszenierungen u.a. in den **Sophiensälen**, am **Renaissance Theater Berlin** und beim **Kurt-Weill-Festival Dessau**. In all den Jahren absolvierte er vor allem in New York und Los Angeles eine Schauspiel-, Gesang und Tanzausbildung. Damit einhergehend lernte er tiefgreifende Einblicke in das US-amerikanische Casting-System kennen.

Wir sprachen mit dem Schauspieler über sein den US-amerikanischen „Breakdownservice“ und sein deutsches Pendant, den „Produktionsbroker“, den er vor 10 Jahren hierzulande für dreieinhalb Jahre ins Leben gerufen hatte.

Wie bist Du zur Schauspielerei gekommen?

Ich kam dazu wie die Jungfrau zum Kinde. 1983 habe ich Abitur gemacht und 1984 hat mich Peter Zadek an die Freie Volksbühne Berlin geholt. Da ich nicht auf der Schauspielschule war, merkte ich schnell, dass ich das Handwerk irgendwo anders

lernen muss. So habe ich mein bisher verdientes Geld in Kurse und Workshops in New York und Los Angeles investiert. Rückblickend muss ich sagen, dass ich ein riesen Glück hatte mit Zadek und später beispielsweise auch mit Hans Neuenfels zu arbeiten und diese Chance zu bekommen, mich auszuprobieren. Als ich jüngst von Zadeks Tod erfuhr, musste ich wirklich schlucken. Er war zwar nicht mein Mentor, aber doch der Initiator für alles.

Dein Ursprung liegt im Theater, wann kamst Du zum Fernsehen?

Ab 1992 hatte ich nur noch Stückverträge und so kam parallel auch das Fernsehen dazu. Damals kam es mir sehr zu Gute, dass ich ein dunkler Typ war und es noch nicht so viele türkische oder osteuropäische Schauspieler gab. So konnte ich mich ganz gut in den Klischeerollen, wie bspw. kolumbianischer Drogendealer oder italienischer Mafiosi, etablieren. Es war auch die Zeit einer relativ erfolgreichen Fernseh- und Filmproduktionsära. So konnte ich sehr davon profitieren, dass alle Privatsender die verschiedensten Serienformate ausprobiert haben. Dabei hat es mich auch nicht weiter gestört, dass ich immer als „Raoul“ oder „Sanchez“ gecastet wurde, denn ich habe gearbeitet und ich wurde nie fest in eine Rolle rein gepresst. Im Englischen nennt man das „a working actor“, das heißt, ich habe von dem gelebt, was ich gemacht habe und konnte mich parallel dazu ständig weiterbilden. Damals waren Realityshows noch nicht so verbreitet, ganz zu schweigen von irgendwelchen Castingshows.

Warum hast Du die Weiterbildungen in den USA gemacht?

In Amerika gab es ein Netzwerk von Schauspielern, die sich nach dem Unterricht noch in Klassen getroffen und weiter geübt haben. Dort war das gang und gäbe. In Deutschland hat das erst sehr viel später angefangen. Deswegen bin ich im Prinzip ständig zwischen Berlin, New York und Los Angeles hin und hergependelt. In Deutschland habe ich gedreht und mein Geld verdient, in den USA meine Ausbildung weiter gemacht. So kam es auch, dass ich mir die amerikanische Produktionsentwicklung näher angesehen habe und mir die Frage gestellt habe: Wie funktioniert das dort eigentlich mit den Castings?

Wie wird in den USA gecastet?

Dreh- und Angelpunkt ist hier der **Breakdownservice** (www.breakdownservices.com). Es ist höchst interessant, wie in Amerika über dieses System selbst kleinste Rollen hervorragend gecastet werden. Ich habe mich immer wieder gefragt, wie das bei dieser Masse an Schauspielern möglich ist. Bei meiner Recherche habe ich gesehen, dass die Caster dort immer das große Ziel vor Augen hatten, die bestmögliche Besetzung zu finden. Und zwar für alle Beteiligten, sowohl unter künstlerischen, aber natürlich auch unter wirtschaftlichen Aspekten. Als Schauspieler war ich natürlich etwas frustriert, hier in Deutschland immer die gleichen Gesichter im Fernsehen zu sehen. Dazu muss ich sagen, dass ich in meiner kurzen Zeit in Amerika durch diesen Service fast mehr Castings gehabt habe, als in Deutschland bis zum heutigen Tage.

Kennst Du die Historie des US-amerikanischen Breakdownservice?

Der Breakdownservice ist dort schon seit 1971 in Betrieb. In den Anfängen wurden tatsächlich Drehbuchschreiber engagiert, die einen „Breakdown“ des Drehbuches, also den „Weg zurück“, vorgenommen haben. Es wurde somit eine Aufstellung von den Protagonisten, bis hin zur kleinsten Rolle angefertigt. Diese wurde dann so aufgegliedert und analysiert, dass am Ende eine Kurzzusammenfassung jeder einzelnen Rolle entstand. Zum Beispiel in der Art: „Maria, Spielalter 53, steht in Beziehung mit Hauptrolle Alfred, hat eine wichtige Schlüsselszene durch Szene am See“. Es sollten nicht nur Äußerlichkeiten beschrieben werden wie beispielsweise: „Maria, braune Haare, 1,60 groß und großer Busen“. Das gab es natürlich auch, aber die Hauptaufgabe bestand darin, ein Drehbuch zu analysieren und es in seine Einzelbestandteile herunterzubrechen. Die Kernfunktion, die wir heute als Breakdown erachten, ist dann vielmehr der Service, dass diese Rollenbeschreibungen in das System platziert werden. Die Agenturen (!) können diese dann alle einsehen und entsprechend dieser Beschreibungen passende

Schauspieler für ein Casting vorschlagen.

Was hat Dich genau am Breakdownservice so fasziniert?

Dieses ganze System hat mich einfach fasziniert. Anstatt immer nur meinen künstlerischen Input zu sehen, wollte ich einen viel analytischeren Blick auf das Ganze bekommen. Das ist so ähnlich wie bei einem Kameramann. Der ist auf der einen Seite ganz klar ein Künstler, aber gleichzeitig auch Techniker. Der Breakdownservice ist, neben dem künstlerischen Aspekt des Castings, eben auch ein riesiger technischer Apparat. Als Filmschauspieler hat mich auch schon immer die technische Seite des Filmemachens interessiert. Jetzt kam auf einmal noch die Faszination des ganzen Produktionszyklus Film hinzu. Dazu muss ich erwähnen, das Castings in Amerika viel mehr Bedeutung haben, als das hier in Deutschland der Fall ist. Ich wollte also einen Rationalisierungsprozess in die Wege leiten. Alle sollten etwas davon haben, nicht nur die Schauspieler, sondern auch die Agenturen und die Caster, Regisseure, Produzenten, etc.. Mein Ziel war, eine größere Transparenz zu erreichen, die für alle positiv ist.

1998 hast Du den Produktionsbroker gegründet. Kann man also sagen, dass der amerikanische Breakdownservice das direkte Vorbild war?

Das kann man schon so sagen. Allerdings war es noch zu einer Zeit, als man eher ein Faxgerät als einen Computer im Büro hatte. Einige Agenturen arbeiteten zwar schon mit dem Computer, aber es gab ganz selten DSL Verbindungen. Das heißt der Seitenaufbau funktionierte extrem langsam. Da war dieses „www“ noch das berühmte „welt weite Warten“, weil man ständig nur davor saß und wartete. Das Prinzip des **Produktionsbrokers** musste also ein sehr einfaches sein. Vor Zeiten des Computers war es das in Amerika auch. Im Prinzip eine „hand-delivery“ von Tür zu Tür. Es wurden Informationen abgeholt, auf Papier gebracht und die wurden wiederum per Kurier an andere Büros verteilt. Mit dem Fax ging es schon etwas fortschrittlicher von statten und daran habe ich mich mit meinem Produktionsbroker orientiert. Am Anfang war es noch relativ spartanisch.

Was wolltest Du mit dem Breakdownservice hierzulande allen voran erreichen?

Man konnte den Service hier nicht genauso anbieten, wie er in den USA angeboten wurde. Bei uns war es viel wichtiger, erst mal die Caster mit ins Boot zu holen und zu sagen: „Schaut mal, das könnte hier folgendermaßen ablaufen“. Es ging in erster Linie um ein ganz pragmatisches Informations-Distributionssystem. Mein hauptsächliches Anliegen war eine Transparenz in diesen Markt zu bringen. So das idealerweise zumindest alle Schauspieleragenturen über die gleichen Informationen verfügen. Ich wollte ein demokratisches System schaffen. Gut, es hat nicht funktioniert, aber das war meine Hauptmotivation.

Wie bist Du an die Informationen gekommen, die eigentlich nur Agenten zugänglich sind?

Die Maske dieses Breakdowns habe ich mir im Prinzip nach dem Vorbild der amerikanischen Vorlage zusammengebastelt. Offiziell hieß es, dass man als Schauspieler die Breakdowns nicht bekommt. Nur die Agenturen, die auch die Lizenz haben, könnten sie in Amerika erwerben. Es gab aber auch so genannte „open Breakdowns“ und anhand dieser Datenblätter habe ich mir Daten raus gesucht. Da standen dann Informationen, ähnlich wie im Produktionsspiegel: Produktionsfirma, verantwortliche Bearbeiter und Ähnliches. Die Amerikaner haben aber auch noch sehr genaue ethnische Eingruppierungen, beispielsweise „Caucasian“ für „Weiße“ oder „Afro-American“ für „Schwarze“ und Spezifika in den Drehtagen, oftmals noch tiefer gehend unterteilt in „Oneliner“ oder „Scene extra with leading role“. Das bedeutete, dass man als Kleindarsteller zwar nur einen Satz hat, aber mit der Hauptrolle des Filmes in Berührung kommt.

Was sind die Gründe dafür, dass die Amerikaner die Rollen so explizit beschrieben haben?

Das sind ganz pragmatische Gründe. Sie haben einfach ein unterschiedliches

Gagengefüge. Die vermeintlich hohen Gagen beziehen nur die Superstars und der „normale“ Schauspieler bekam damals 500 Dollar am Tag, plus zehn Prozent für die Agentur. Auch wenn man länger drehte wurde es trotzdem nicht mehr. Die Pauschale für die Woche, war im Prinzip das Gleiche, wie für drei Tage drehen: also 1.500 Dollar. Ich fand es anfangs etwas unseriös, diese Informationen mit in die Breakdowns aufzunehmen. Bei meiner Recherche und den Gesprächen mit deutschen Castern merkte ich aber, dass diese das gar nicht so schlecht fanden.

Warum hast Du Dein Projekt nicht auch Breakdownservice genannt?

Ich habe versucht diesen Namen zu etablieren, bin aber leider an dem Markengesetz gescheitert. Die Institution, die das Markenrecht verwaltet, war der Meinung, den Begriff „Breakdownservice“ nicht schützen zu können, weil er zu diffus sei. Dieser Begriff würde sich auf ein liegengebliebenes Auto beziehen. Da hat sich wahrscheinlich irgendein Beamter ein Langenscheidt-Wörterbuch genommen und nachgeschlagen, was ein „Breakdown“ ist. Für ihn war das eine Autopanne. Es wurde argumentiert, dass man diesen Begriff mit dem **ADAC** in Verbindung bringt, es nicht berufsspezifisch genug sei und so nicht für diesen Service geschützt werden könne.

Wie kam dann der Name Produktionsbroker zu Stande?

Ich habe mit Agenturen gesprochen und mir zunächst überlegt, was es denn eigentlich genau ist. So kam ich dann über „Produktionsspiegel“, „professional production“ und dem damals neumodischen Begriff „Informationsbroker“ auf den Namen „Produktionsbroker“. Ich war nicht ganz glücklich damit, aber meiner Meinung nach war es nicht so weit von dem „Produktionsspiegel“ entfernt. Ich dachte mir, unter Umständen stoße ich damit auf Widerstand oder im positiven Fall auf Interesse, aber es regt die Menschen vielleicht an, sich zu fragen, was das denn eigentlich ist.

Wie ging das mit dem Massenversand vonstatten?

Ich habe damals über das Handelsblatt ein Portal gefunden, das einen ganz innovativen Massenfaxversand ermöglichte. Man legte nicht mehr ein Blatt nach dem anderen in sein Faxgerät, sondern hatte einen Knotenpunkt und konnte so bis zu 1.000 Adressaten innerhalb von Sekunden versorgen. Das war für mich als Infrastruktur natürlich ideal, weil ich keine großen Büroapplikationen dafür brauchte. So bin ich auf die Idee gekommen, den Service über diesen Massenfaxversand anzubieten. 1998 ging der Produktionsbroker dann in Betrieb.

Hast Du letztendlich das Thema Gage mit in Deinen Service aufgenommen?

Ich habe es nur aufgenommen, wenn die Caster mich explizit darum baten. Beispielsweise um gleich klarzustellen, dass es sich um ein Low Budget Projekt oder um ein ganz besonders künstlerisch wertvolles Projekt handelt. Das war meiner Meinung nach legitim. Ich hatte nur im Vorfeld die Befürchtungen, dass grundsätzlich versucht werden könnte, über diesen Weg den Marktpreis zu drücken. Im Gegensatz zu Deutschland, wo es meist nur Buy-out-Verträge gibt, hat die **Screen Actors Guild** in den USA mit den Auswertungskaskaden schon einiges für die Schauspieler erreicht. Das ist für einige schon fast eine Lebensversicherung. Rückblickend muss ich sagen, ich habe schon etwas zu viel gewollt. Ich habe gehofft, man könnte über diesen Service vielleicht eine Systemänderung initiieren. Leider war ich da als Einzelkämpfer allein auf weiter Flur. Das war auch mit einer der Gründe, warum ich irgendwann den Schlussstrich ziehen musste. Ab einem gewissen Punkt konnte ich die Kosten nicht mehr tragen, da ich das alles alleine finanziert habe. Außerdem wollte ich mich wieder auf meine eigentliche Berufung, Schauspieler zu sein, besinnen oder zumindest wieder darauf, künstlerisch zu arbeiten.

Was waren die größten Hürden die Du überwinden musstest?

Die größte Schwierigkeit bei diesem Projekt war, dass ich selbst auch Schauspieler war. Die Hürde bestand darin, es zu schaffen, dass mich die Caster nicht als Schauspieler sehen, der für sich die eigenen Rollen casten möchte, sondern als

Dienstleister für einen Service. Leider ist es mir nicht gelungen, in der Außenwahrnehmung das Bild zu etablieren, dass ich auf der einen Seite als der Schauspieler Cuco Wallraff tätig war und auf der anderen Seite als der Produktionsbroker Cuco Wallraff. Das war ein Riesenmanko in der ganzen Phase des Produktionsbrokers. Hinzu kam, dass ich auf die Informationen der Caster angewiesen war. Viele waren auch aufgeschlossen und interessiert; anderen konnte ich aber leider ihre Skepsis nicht nehmen.

Wie groß war denn die Beteiligung der Caster und Agenten?

Teils, teils. Ich habe im Sommer 1998 begonnen und eineinhalb Jahre lang diesen Service umsonst angeboten. Im zweiten Jahr habe ich einen Beitrag von 50 Mark von den Schauspieleragenturen erhoben. Da sprangen dann natürlich einige ab. Also wenn beispielsweise zehn Breakdowns im Monat kamen, machte das 5 Mark pro Angebot. Das war natürlich variabel, manchmal kamen mehr als zehn, mal weniger, je nach Produktionen und Teilnahme. Die Schwierigkeit dabei war auch, dass einige Agenturen manche Informationen schon hatten und dann natürlich keinen Sinn darin sahen, nochmals dafür zu zahlen.

Bereust Du Dein Experiment?

Nein, aber es war eine sehr schmerzhaft Erfahrung. Es hatte auch schon schlechte Auswirkungen für mich, denn es wurde offensichtlich in Frage gestellt, was ich denn jetzt bin: Caster oder Schauspieler? Ich habe lange danach nicht mehr als Schauspieler gearbeitet. Das hat wahrscheinlich auch etwas mit einem Mentalitätsunterschied zwischen den USA und Deutschland zu tun. Wenn man zum Beispiel als Schauspieler in Amerika ein Fotoshooting hat oder einen Werbespot dreht, dann regieren die Menschen einfach sehr positiv darauf und freuen sich mit Dir: "Wow, good for you!". Hier würde man eher die Nase rümpfen und sagen, ein ernsthafter Schauspieler könne doch keine Werbung machen.

Würdest Du den Service heute noch mal aufziehen?

Nein, ich würde es heute nicht noch mal machen. Das liegt aber auch daran, dass ich heute andere Prioritäten habe. Es müsste in Verbindung mit einer größeren Produktionsfirma oder einem anderen Partner sein. Es ist eben ein Wirtschaftsunternehmen und man kann es nicht nur mit der Liebe zum Film und Casting machen. Natürlich würde ich es auch nicht mehr mit den Faxen abwickeln, sondern per Internet. Das war damals auch ein wahnsinniges Papieraufkommen, mit den ganzen Faxrollen die pro Monat mit dem Breakdownservice verbraucht wurden. Weitere Probleme waren, dass ich keinen direkten Ansprechpartner bei den Produktionsfirmen hatte und abhängig von der Sympathie der Caster war.

Wie hast Du Deinen Service damals beendet?

Mit einem Abschiedsbrief. Darin habe ich auch noch einmal klar gemacht, dass es ohne die umfassende Kooperation mit den Castern leider nicht funktionieren konnte.

Vielen Dank für das Gespräch!

Cucos Website: www.cucowallraff.de

Motivstartseite: Cuco Wallraff | Credit: Janine Guldener

Das Gespräch führte: Tina Thiele

Tina Thiele studierte Theater-, Film- und Fernsehwissenschaften und Kulturelles Management in Köln. Sie ist Chefredakteurin von "casting-network. Das Branchenportal". Mehr zu ihrer Person finden sie in der Rubrik: Über uns.