

Interview mit der neuen VdA-Vorsitzenden Sibylle Flöter



Motiv: Sibylle Flöter/VdA
Vorstand
Credit: Urban Ruths

Steckbrief:

Sibylle Flöter leitete von 1995 bis 2015 erfolgreich ihre eigene Schauspielagentur in München und war Gründungsmitglied des **Verbandes der Agenturen für Film, Fernsehen und Theater**, welcher 1998 von 16 namhaften Agenturen in Berlin gegründet wurde. Seit Beendigung ihrer aktiven Tätigkeit als Agentin ist sie Ehrenmitglied des Verbandes und arbeitet in diversen Arbeitskreisen mit. In der Mitgliederversammlung während der diesjährigen **Berlinale** ist die Diplompolitologin auf drei Jahre zur neuen Vorstandsvorsitzenden des Verbandes gewählt worden.

Verband der Agenturen für Film, Fernsehen und Theater

Der **VdA** vertritt seit 1998 die Interessen der privaten Künstler-Agenten in den Bereichen Film, Fernsehen und Bühne im deutschsprachigen Raum. Die 60 Mitgliedsagenturen repräsentieren über 2.600 Schauspieler, Regisseure, Autoren, Kameraleute und Komponisten.

www.verband-der-agenturen.de

20 Jahre waren Sie mit Ihrer Agentur Sibylle Flöter als Schauspielagentin tätig. Was nehmen Sie für sich aus dieser Zeit mit?

Bevor ich mich selbstständig machte, hatte ich 22 Jahre lang im öffentlichen Dienst gearbeitet. Davon habe ich acht Jahre lang bei der **Zentralen Auslands- und Fachvermittlung (ZAV)** den Film- und Fernsbereich geleitet. Insgesamt 20 Jahre war ich daraufhin mit meiner eigenen Schauspielagentur selbstständig. Während der langen Zeit im öffentlichen Dienst hatte ich das Gefühl dafür verloren, was ich kann und was ich tatsächlich leiste. Was ich aus der selbstständigen Berufstätigkeit mitgenommen habe, ist vor allem Selbstvertrauen. Als ich 1995 meine eigene Agentur eröffnete, war ich sehr unsicher, ob ich mich auf dem freien Markt würde behaupten können. Aber das hat 20 Jahre gut funktioniert und da wusste ich, das ist meine Leistung, dafür trage ich die Verantwortung. Ansonsten habe ich in der ganzen Zeit das gelernt, was das tägliche Brot aller Agenten ist: Auf eine freundliche Art und Weise konstant Widerstand zu leisten (lacht). Ich denke, dies habe ich im beruflichen Bereich gemeistert und es kam mir auch privat zugute.

Sie stehen dem Verband der Agenturen für Film, Fernsehen und Theater e.V. (VdA) als Mitbegründerin natürlich sehr nah. Was war damals der Ansporn den Verband mit zu gründen?

Die Zeiten waren damals anders. Bis 1994 hatte die **Bundesagentur für Arbeit** das

Monopol auf Arbeitsvermittlung. Sie hatte bundesweit nur 19 Lizenzen für private Agenturen vergeben, die sich im Verband Deutscher Schauspieler Agenturen organisiert hatten. Als das Monopol fiel, wurde der Markt dementsprechend auch für private Arbeitsvermittler geöffnet, die jedoch immer noch um eine Erlaubnis der Bundesagentur nachsuchen mussten. Erst seit April 2002 bedarf die private Arbeitsvermittlung keiner behördlichen Erlaubnis mehr. Da in der 2. Hälfte der Neunzigerjahre der Film- und Fernsehmarkt seine goldenen Zeiten erlebte, war es nur folgerichtig, dass sich auch viele private Schauspieleragenturen neu gründeten. Gleichzeitig zeigte der **Verband Deutscher Schauspieler Agenturen** kein großes Interesse an der Mitgliedschaft neuer Agenten. Allem Anschein nach wollten die Agenturen dort als eine Art elitärer Zirkel lieber unter sich bleiben. **Bernhard Hoestermann** hingegen war derjenige, der herumgereist ist und keine Mühen scheute, als „einer der Neuen“ mit anderen neuen, auf den Markt gekommenen Agenten, zu sprechen. Das waren überwiegend spannende Persönlichkeiten mit zum Teil eindrucksvollen Klientenlisten, keine blutigen Anfänger. Die Idee von einem neuen, zweiten Verband, die er präsentierte, war insofern besonders ansprechend, als dass sie Raum für aktive Mitgestaltung ließ und eindeutig auf politische Teilhabe ausgerichtet war. Wir wollten Positionen vertreten und auch die Zukunft für unsere Berufsgruppe mitgestalten. Ich bin sehr froh darüber, dass ich dem Verband als Gründungsmitglied von Anfang an angehöre und mich gleichzeitig dort durch kontinuierliche Mitarbeit verwirklichen konnte.

Wer waren damals die Gründungsmitglieder und wie viele sind es heute?

Zu den Gründungsmitgliedern zählten neben **Bernhard Hoestermann** auch **Mechthild Holter** von **players**, **Marlis Heppeler**, **Carola Studlar**, **Sigrid Narjes** von **Above the line**, **Britta Imdahl**, **Frank Splanemann**, **Annette Sack** von **velvet**, um nur einige zu nennen, die mir spontan einfallen. Heute sind wir mit 60 Mitgliedern, die rund 2600 Künstler vertreten, bereits ein starker Verband, der aber durchaus noch weiter wachsen sollte.

Wie kann man VdA-Mitglied werden?

Mitglied werden kann, wer drei Jahre hauptberuflich als Agent tätig ist. Eine weitere Voraussetzung ist, dass man im Jahr vor Antragstellung im Durchschnitt mindestens 18 Klienten vertreten hat. Allerdings planen wir, die Mitglieder abstimmen zu lassen, ob wir diese Begrenzung ändern sollten, um auch denjenigen den Beitritt zu erleichtern, die keine 18 Klienten vertreten oder vertreten möchten. Als wichtiger erachte ich, dass ein Bewerber zwei Befürworter aus dem Kreis der Mitglieder benötigt. Auf unserer Verbandswebsite kann man diese Voraussetzungen unter der Rubrik „Mitglied werden“ noch einmal genauer nachlesen.

Eigentlich hätten Sie jetzt Ihre wohlverdiente, selbstgewählte Rente genießen können, aber Sie haben den Vorstands- vorsitz des VdA übernommen. Wie kam es dazu?

Wenn man aufhört zu arbeiten, kommt es einem zunächst vor, als sei man in einem endlos langen Urlaub und statt der gewohnten To-Do-Listen holt man seine lang aufgeschobenen To-Want-Listen hervor. Aber was mir als Rentnerin fehlt, ist das zweckgerichtete Arbeiten. Wenn ich beispielsweise meine Sprachen auffrische oder mich in ein Thema einlese, dann mündet das nirgendwo hin, wo es sinnvoll ist oder gebraucht wird. Es ist nur schöner Selbstzweck. Wenn ich hingegen etwas im Verband gearbeitet hatte, war dies stets zweckgebunden und führte zu einem sichtbaren Resultat. Als dann die Anfrage kam, ob ich bereit wäre, mich für den Vorstand zur Wahl zu stellen, fand ich die Idee verlockend, weil ich im Vorstand im Team arbeiten würde und wir umfangreiche Gestaltungsmöglichkeiten hätten, die auch nachverfolgbar in ein Ziel münden. Außerdem war es eine reizvolle Vorstellung, weiterhin „am Ball“ zu bleiben, d.h. die Entwicklungen und Probleme der Branche mitzubekommen.

Der Verband kam auf Sie als Ehrenmitglied zu, um Sie zu fragen, ob Sie sich als objektive Instanz zur Vorstands- vorsitzenden wählen lassen. Welche Vorzüge bringen Sie für diese Position mit?

Dadurch, dass ich kein Geschäft mehr führe, muss ich wenig Rücksicht nehmen. Ich vertrete keine eigenen Interessen mehr und kann die Vorstandsarbeit unabhängiger und vielleicht auch objektiver betreiben. Schade ist, dass ich nicht mehr im Alltagsgeschäft mitbekomme, was die dringendsten Themen und Probleme sind, die anstehen. Aber dafür haben wir ja noch zwei aktive Vorstandsmitglieder. Was ich andererseits jedoch mitbringen kann, ist mehr Zeit.

Wer ist abgesehen von Ihnen noch mitgewählt worden?

Malte Lamprecht von der **Agentur Schlag**. Er ist dort Agent für Drehbuchautoren und Regisseure und **Patric Adam**, der in seiner **Agentur Adam** in Potsdam Schauspieler und Regisseure vertritt. Ich denke, wir sind ein gutes Trio.

Wussten Sie schon von Ihren Vorstandsvorgängern, wie viel Arbeit es ist, so einen Vereinsposten zu übernehmen?

Allerdings! Unsere Vorgänger haben in den letzten drei Jahren eine umfangreiche Agenda bearbeitet. Da kommt schon einiges zusammen. Wir haben am Tag nach der Wahl die Geschäftsübergabe gehabt und da schwirrte uns allen dreien der Kopf. Wir werden uns morgen treffen, um das ein bisschen zu sortieren und unsere Arbeit zu organisieren. Es gibt natürlich bestimmte Themenbereiche, an denen der Verband permanent arbeitet. Dazu gehören zum Beispiel die Themen „Berufsbild“ oder auch „Vertragsrecht“. Hinzu kommen einige, die jetzt gerade virulent sind, wie z.B. die Veränderungen im „Normalvertrag Bühne“ mit ihren Auswirkungen auf die Agenten.

Mögen Sie das aktuell virulente Thema zur Veränderungen des „Normalvertrag Bühne“ erläutern?

Bisher regelte der Tarifvertrag, dass das Theater und das Solomitglied grundsätzlich die, wegen eines Vertragsabschlusses, ggfs. anfallende Vermittlungsgebühr an eine Agentur jeweils zur Hälfte tragen. Damit sollte dem Schutzbedürfnis der Künstler als Arbeitnehmer Rechnung getragen werden, der sich gegenüber den Theatern in der Regel in einer sehr viel schwächeren Verhandlungsposition befindet, die durch die Einschaltung eines Agenten wesentlich verbessert werden kann. Im vergangenen Jahr wurde die entsprechende Regelung im „Normalvertrag Bühne“ jetzt jedoch neu gefasst. Nunmehr muss sich das Theater nur noch dann anteilig an der Agenturgebühr beteiligen, wenn das entweder im Vertrag mit dem Künstler ausdrücklich vereinbart wird oder wenn der Name des Künstlers dem Theater für das betreffende Engagement durch die Agentur „auf Anfrage“ des Theaters „bekannt gemacht wurde“. Das Theater müsste also aus freien Stücken bei der Agentur anfragen und um einen Besetzungsvorschlag bitten. Das ist ein Fall, der in der Praxis nicht vorkommen wird, schon gar nicht, wenn das Theater damit zur Beteiligung an der Agenturgebühr verpflichtet wird. Ein Theater, das in der Regel über eine funktionierende Dramaturgie verfügt, braucht nicht bei einer Agentur anzurufen, um Namen genannt zu bekommen. Trotzdem wird das Theater die Agentur beschäftigen, um Termine abzuklären und die Rolle evtl. anzubieten. Dazu braucht es die Mitarbeit der Agentur. Dennoch soll das Theater nicht mehr zur hälftigen Beteiligung an der Agenturgebühr verpflichtet sein, es sei denn, der Marktwert des Schauspielers ist so groß, dass er eine solche Beteiligung vertraglich vereinbaren kann. Selbst wenn eine Agentur für einen Klienten eine Initiativbewerbung ans Theater schickt und dieser Klient bekommt daraufhin ein Vorsprechen und schließlich auch die Rolle, gehen wir davon aus, dass das Theater eine Beteiligung an der Vermittlungsprovision mit der Begründung ablehnen würde, dass ihm der „Name des Künstlers“ nicht „auf Anfrage“ sondern vielmehr proaktiv von der Agentur selbst bekannt gemacht wurde. Für die Besetzung von Anfängerpositionen, für die sowieso mehr als genügend Bewerbungen ins Haus kommen, muss auch nicht bei Agenturen nachgefragt und folglich auch nicht gezahlt werden. Bei der betreffenden Änderung des „NV Bühne“ handelt es sich somit schlichtweg um ein Herausschleichen aus der guten alten Tradition, dass sich Theater und Schauspieler die Kosten der Agenturgebühr teilen. Davon sind Schauspieler und Agenten gleichermaßen betroffen und da müssen wir mit den Tarifparteien ins Gespräch kommen.

Ein ständiges Thema ist seit Jahren der VdA-Pool. Mögen Sie dieses Internet-Tool kurz erklären?

Bernhard Hoestermann und ein paar andere Verbandsmitglieder haben sehr frühzeitig die fortschreitende Digitalisierung im Besetzungsprozess und ihre Auswirkungen auf Agenturen erkannt und wollten, dass die Mitgliedsagenturen von diesem Prozess nicht überrollt werden. Ein Schauspieler muss inzwischen in mehreren professionellen Internet-Datenbanken mit seinem stets aktuellen Bewerbungsmaterial – also Vita, Fotos, Showreel – vertreten sein. Mit diesen digitalen Werkzeugen arbeiten Casting Direktoren, Regisseure, Produzenten und Redakteure. Damit eine Agentur das Material ihrer Schauspieler nicht in verschiedenen einzelnen Datenbanken pflegen muss, wurde ein verbandseigener Datenpool (VdA-Pool) geschaffen, in den alle Mitglieder ihre Klienten einpflegen und fortlaufend aktuell halten. Das ist keine weitere Schauspielerdatenbank und man kann den VdA-Pool auch nicht im Internet aufrufen. In dieser Datenbank befinden sich aktuell ca. 2600 Datensätze. Schauspielerdatenbanken können sich mit diesem VdA-Pool über eine Schnittstelle verbinden und darüber die Daten in ihre eigene Datenbank importieren. Damit pflegen die Mitgliedsagenturen nur eine einzige Datenbank, den verbandseigenen VdA-Pool, und alle angeschlossenen Datenbanken überspielen täglich die neuen Eingaben. Um mit dem sich stets fortentwickelnden Internet und der schnellen Weiterentwicklung der Technik mithalten zu können, muss auch der VdA-Pool ständig weiterentwickelt werden, da sich nicht nur die Technik, sondern auch das Medien- und Suchverhalten derjenigen, die besetzen, immer wieder verändert. Wir haben da eine sehr fitte und äußerst aktive Arbeitsgruppe, die den VdA-Pool begleitet und auch bestrebt ist, ihn vorausschauend auf einem anwenderfreundlichen und den Bedürfnissen angepassten Stand zu halten. Ein Dauerthema also.

Was verstehe ich unter der neu besetzten Schlichtungsstelle – ist das auch eine Arbeitsgruppe?

Unser Verband hat, wie manche andere Berufsgruppen auch, eine Schlichtungsstelle besetzt, die in Auseinandersetzungen und Streitfällen angerufen werden kann – übrigens nicht nur von VdA-Mitgliedern, sondern auch bei Streitigkeiten zwischen verbandsexternen Dritten und unseren Mitgliedern, auch von den betroffenen Dritten. Ziel der Schlichtungsstelle ist es, in Kenntnis der Branche eine sachgerechte Einigung auf einvernehmlichem Wege zu erreichen. Den Vorsitz führt ein ehemaliger Arbeitsrichter, der jetzt als Mediator tätig ist, was ihn in besonderem Maße zu diesem Amt befähigt. Vier Verbandsmitglieder sind Beisitzer der Schlichtungsstelle. Die Einzelheiten des Verfahrens sind in einer extra Schlichtungsordnung geregelt, die auf unserer Verbands-Website abrufbar ist. Nachdem der Schlichtungsausschuss den Sachverhalt durch Anhörung der Parteien und in der Regel nach Durchführung einer mündlichen Verhandlung aufgeklärt hat, arbeitet er eine begründete Schlichtungs-empfehlung in Form eines Vergleichsvorschlags aus, der den Parteien unterbreitet wird. Diese Schlichtungsempfehlung kann dann entweder von den Parteien angenommen werden oder das Schlichtungsverfahren ist gescheitert. Das Schlichtungs-verfahren bietet somit die Möglichkeit, ein wesentlich kostenintensiveres und langwieriges Gerichtsverfahren zu vermeiden.

Wie viele Arbeitsgruppen gibt es im Verband insgesamt und wie arbeiten diese?

Ich schätze augenblicklich zehn. Davon sind jedoch immer ein paar ruhend, weil aktuell nichts zu tun ist, aber dann wird manchmal durch eine äußere Entwicklung ein Arbeitskreis wieder aktiviert oder ein neuer bei Bedarf geschaffen. Auf unseren Mitgliederversammlungen, die zweimal im Jahr, im Februar und September, stattfinden, werden die Ergebnisse der Arbeits-gruppen allen Mitgliedern präsentiert und diskutiert. Und das Plenum formuliert unter Umständen weitergehende Aufgaben für den Arbeitskreis.

Haben Agenten einen schlechten Ruf als Widerstandskämpfer?

Wenn der Tag lang ist, gehen in einer Agentur viele Wünsche an die Schauspieler ein. Der Produktionsleiter will die Gage pauschalieren oder drücken, es gibt Terminprobleme, die auf dem Rücken des Schauspielers ausgetragen werden sollen. Sein Lieblingshotel kann leider nicht gebucht werden, weil es Messezeit ist und damit der Tarif zu teuer. Ein unbedeutender Internetblog will ein Interview und zwar kurzfristig. Der Produzent möchte, dass ein Schauspieler in eine bestimmte Talkshow geht, die der aber leider nicht mag. Die Pressestelle eines Senders hat immer noch nicht die Auswahlfotos für die Autogrammkarte geschickt. Ein Journalist will binnen 15 Minuten sein Interview autorisiert zurück und ein Casting Director will einen Anspielpartner für ein Live Casting, es geht dabei für den Schauspieler leider nicht um eine Rolle. Nicht alle Anliegen sind legitim oder berechtigt. Ein Schauspieler mit Agentur braucht aber nicht selbst dazu „Nein“ zu sagen. Das macht seine Agentur. Die eine Hälfte des Tages verbringt ein Agent damit, Leute von seinen Schauspielern zu überzeugen, und er wirbt um ein „Ja“, die andere Hälfte des Tages sagt er ständig und konsequent „Nein“. Und dieses „Nein“ muss so rüberkommen, dass es auf keinen Fall dem Schauspieler negativ angekreidet wird, dass es vom Gegenüber verstanden wird und dass der Agent trotz des „Neins“ als liebenswürdige Person in Erinnerung bleibt, die man immer wieder gern anruft.

Ein guter Agent ist Widerstandskämpfer ohne offenen Kampf und so geschickt, dass er sich dabei auf keinen Fall einen schlechten Ruf einhandelt und auf keinen Fall Nachteile für seine anderen Klienten riskiert.

Wie soll das gehen? Es ist von Vorteil, gut und genau zuhören zu können und ruhig zu bleiben. Selbst wenn die Gegenseite lauter wird, bleibt man in der Stimmlage moderat und im Ausdruck freundlich oder reagiert mit Humor. Man tut gut daran, sich nachvollziehbare Argumente für die Position des Klienten zu überlegen, sollte aber auch Verständnis für die Belange der anderen Seite zeigen. Pausen im Gespräch muss man aushalten können, auch wenn sie lang werden und Killerphrasen von der Gegenseite überhört man, es sei denn man hat eine gute Replik. Wenn es sein muss, wiederholt man seine schlagkräftigsten Argumente immer wieder, notfalls endlos oder man denkt über eine neue Lösung nach, die für beide Seiten akzeptabel ist. Nur im schlimmsten Fall wird man das Gespräch ohne Ergebnis vertagen und beim nächsten Telefonat von vorn beginnen. Nein, ich denke Agenten haben keinen schlechten Ruf als Widerstandskämpfer. Bei den gestandenen Persönlichkeiten auf der Gegenseite herrscht eher so etwas wie Respekt vor einem starken Gegner.

Inzwischen gibt es in Deutschland auch Serien, die in erster Linie fürs Netz, fernab von Sendern, produziert werden. Spannend wäre eine Arbeitsgruppe, die sich mit der Zukunft der Medienlandschaft und Formate beschäftigt!

Eine Arbeitsgruppe haben wir dazu noch nicht zusammengestellt, aber wir beschäftigen uns im Vorstand damit. Im Augenblick wird diese Thematik im Zusammenhang mit Nutzungsrechten und Verwertungsketten diskutiert. Das betrifft Wiederholungs- verträge mit Sendern, in denen alle möglichen neuen Verwertungsarten festgelegt sind. Wir sind aktuell damit beschäftigt, in Erfahrung zu bringen, ob die dort festgelegten Prozentsätze an wieder- holungsfähigem Honorar den neuen Verwertungsketten angemessen sind.

Abschließend die Frage: Was würden Sie anderen Kollegen mit auf den Weg geben?

Unser Verband hat mir etwas ausgesprochen Wertvolles gegeben: den Austausch mit Kollegen. Als selbstständiger Agent ist man normalerweise in einer ziemlich einsamen Position. Denn wenn man nicht kompetente Mitarbeiter hat, mit denen man ein fachliches Problem diskutieren kann, dann bleiben einem nur noch die Kollegen. Ich finde es gut, dass es sich in den letzten Jahren so herausgearbeitet hat, dass wir uns vollkommen jenseits jeder Konkurrenz über Probleme austauschen und uns auch Ratschläge geben können. Dies sollte meiner Ansicht nach unbedingt weitergeführt werden, denn wir kochen alle mit dem gleichen Wasser. Man sollte nicht meinen, man sei besonders gut, wenn man sein Wissen als

„Herrschaftswissen“ für sich behält. Gut ist es, wenn man sein Wissen teilt und erreicht, dass dann viele Agenten z.B. einen fragwürdigen Passus in Verträgen nicht mehr akzeptieren. Dann verändert sich etwas und der Markt wird für alle fairer. Das ist nicht einmal eine Frage des Alters, alle können voneinander profitieren. Auch ich profitiere von jungen Agenten mit frischen Ideen. Diese Ebene der Vertrautheit haben wir im Verband aber natürlich auch erstmal erreichen müssen und sie soll auch weiterhin auf diese Weise gepflegt werden.

Vielen herzlichen Dank für das Gespräch!

Möchten Sie diesen Beitrag kommentieren? <https://www.out-takes.de>

Tina Thiele | Ausarbeitung: Mariam Misakian

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.