

## Stimmen-, und Vermittlungsagenturen und die Haltung der VDS

Das Thema "**Stimmenagenturen**" - "**Vermittlungsagenturen**" hat in den letzten Tagen für ziemlich viel Wirbel gesorgt.

Auf der einen Seite freuen sich die Sprecher über den einen oder anderen Zusatzjob, auf der anderen Seite werden Sie dabei von etablierten Studios mit "**Argus-Augen**" beobachtet. Grund genug, von VDS's Seite Stellung zu beziehen:

### 1.)

Eine Vermittlungsagentur, die sich auf die Vermittlung von Sprechern – wie auch immer geartet - spezialisiert hat, will in erster Linie Geld verdienen. Das tut sie, indem Sie **(a)** vom Sprecher einen Gagenabschlag in Höhe von meist 10 % fordert, oder indem sie **(b)** die Vermittlungsprovision (ebenfalls meist 10% ) dem Kunden weiterberechnet.

**Mit der Annahme dieser individuellen Geschäftsbedingung (Fall "a") untergrabt Ihr Eure eigene Preisliste, die sonst bei allen Studios Geltung hat!** Kostet Ihr also für einen Lokalspot bei Studio "X" 200,-- EUR, dann kostet Ihr über die jeweilige Vermittlungsagentur eigentlich "nur" noch 180,-- EUR. Natürlich will die Agentur Geld verdienen; so ist ein 10%iger Abschlag sicher gerechtfertigt, warum sollten aber die Studios (Eure Kunden) nicht auch 10% Eurer Gage einbehalten, dafür das Sie Euch vermittelt, bzw. auf ein Castingband gepackt haben?? Unberührt hiervon bleibt die Version "**b**" - die Agentur will ja nun Geld verdienen.

### 2.)

**Die Agenturen verdienen Ihr Geld eigentlich mit den Leistungen der Studios!**

Für eine Demo-CD bittet Ihr für gewöhnlich die Studios um eine DAT oder CD mit den von Euch gesprochenen Spots. Dieses Procedere wird stillschweigend hingenommen, nach dem Motto: "*Wo kein Kläger, da kein Richter*".

**Fakt ist aber!!:** Ihr habt hierfür nicht die eigentlich wichtigen Nutzungsrechte der Verlage, des Komponisten, der übrigen Sprecher, etc.

**Wenn nun aber die Agenturen Eure Demos auf Ihre eigene "Casting-CD" pressen lassen und damit werben, "brüsten" Sie sich mit den Leistungen eines Eurer Studiokontakte. Und das sehen Eure Kunden gar nicht gerne!!**

Denn manche Agenturen bieten auch eigene Studioleistungen an... Am Ende verliert ein etabliertes Studio möglicherweise nicht nur eine Produktion sondern vielleicht auch einen Kunden... Den Rest könnt Ihr Euch sicher denken!

**Der Gang zu einer Agentur will also gut überlegt sein!!**



Vereinigung Deutscher Sprecher e.V.

Bahnhofstr. 5 \* D- 76356 Weingarten \* Tel 070-070-vdsfon (070-070-837366)

Fax 070-070-vdsfax (070-070-837329) \* [info@sprecherverein.de](mailto:info@sprecherverein.de)

[www.sprecherverein.de](http://www.sprecherverein.de)

Juristischer Sitz: In den Eichen 35 \* D- 65835 Liederbach / Vereinsgericht FFM

## Fragen?

### **“Aber die Studios haben doch Ihre “HU”!?”**

Vorsicht!! Das sind zwei Paar Schuhe!! In den meisten Studios sitzen Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, deren Aufgabe es ist, für Kunden Castingbänder zu erstellen, Eure Demos in ein System einzuspielen und zu verwalten, Sprecher zu buchen, zu „optionieren“ und manchmal wieder abzusagen, KV´s zu erstellen und vieles mehr.

Das kostet Geld! Die “HU” deckt manchmal noch nicht einmal diese Kosten. Wirklich verdient ist a nicht viel! Zudem lässt sich das mit einer “Provision” von 10 % überhaupt nicht vergleichen.

### **“Ich bin aber begeistert von meiner Agentur. Soll ich das jetzt lassen?”**

Das hängt von jedem selbst ab. Ihr müsst Euch nur im klaren darüber sein, das auch ein Studio jederzeit 10 % der Gage einbehalten kann. (Wenn das die Marschrichtung “a” der Agentur ist) Ein altes Thema der VDS. Warum sollten die Studios einen Sprecher “teurer einkaufen” als eine Agentur. Warum ist ein Sprecher auf dem flachen Land billiger als in der Stadt? (Einige sind das wohl offensichtlich)

### **“Es gibt auch Aufnahmeleiter, die Sprecher vermitteln – da sind 10 % üblich!”**

Das stimmt – und wird auch stillschweigend hingenommen. Meist handelt es sich dabei jedoch um Synchronsprecher. Im Synchronbereich, sind die Preise ohnehin im Keller. Jeder Sprecher oder Schauspieler ist froh um jeden Job, und unterschreibt auch mittlerweile nahezu jeden Vertrag. Das “Leistungsangebot” der Aufnahmeleiter hat sich somit erweitert (natürlich um auch mehr Geld zu verdienen) und so bietet er/sie auch andere Sprecher an. Jedoch wird Euch kaum ein Studio aus Euren Kontakten über einen Aufnahmeleiter buchen. Und so drücken Sie eben auch hier beide Augen zu.

### **“Meine Agentur macht alles für mich – und das ist gut so”**

Es gibt Agenturen und Einzelpersonen, die übernehmen für einen Sprecher so ziemlich alles. Nach dem Motto: “Gib mir deinen Kalender und ich sage dir was du zu tun hast!” Auch das sind zwei Paar Schuhe. Die Agentur/Person kümmert sich dann wirklich um alles: Rechnungen, Demos verschicken, Termine planen, Kontakte pflegen, etc. Vergleichbar ist das mit einem Künstlermanagement. Das Management erspart einem Studio aber nicht das Castingband, sondern lediglich dem Sprecher die Arbeit. Der eine oder andere Sprecher hat auch eine Sekretärin – was soll daran so schlimm sein. Dem Studio – also Eurem Kunden - ist das sicher egal.

### **“Wie erkenne ich eine seriöse Agentur?”**

Sprecht doch mit einem Studio Eures Vertrauens! Hier kennt man die eine oder andere Agentur, Aufnahmeleiter, etc., hat vielleicht schon miteinander zu tun gehabt und kann Euch entsprechendes dazu sagen. Das kann am Ende eine große Hilfe sein, bevor man ins offene Messer läuft. ;-)