



Foto: Ilona Otto

<b>Editorial</b> Seite 2	<b>Wie kommen wir an unser Geld?</b> Seite 3-4	<b>Interview mit RA Genge</b> Seite 5-6	<b>Stammtisch-Bericht</b> Seite 7	<b>Solid Promises of a Client</b> Seite 9	<b>In memoriam Michael Telloke &amp; Dagmar Altrichter</b> Seite 10
	<b>Besuch in München - Eine Info- und Diskussionsveranstaltung</b> Seite 4	<b>Zahlenspiele</b> Seite 6	<b>Malen nach Zahlen</b> Seite 8-9	<b>Aus dem off ver.di Wahl hat...</b> Seite 9	<b>Impressum</b> Seite 10

# Editorial

Liebe Leserinnen und Leser!

Dienstag, 03. 08. 2010, 13:45, Büro des IVS, in der COM-Factory am Hohenzollerndamm 152. Es nieselt, will nicht wirklich regnen, aber an Sonne ist erst recht nicht zu denken. Nein, mein Atem kondensiert nicht an den Büroscheiben und trotzdem brüte ich über dem Editorial für diese Ausgabe.

Scheiße, ist das schwül...



Auf dem Weg ins Büro habe ich wieder mal zwei Kollegen gesehen, die über den Parkplatz Richtung „COMuccino“, das kleine, von Marie-Claude liebevoll geführte Restaurant gehen. Sie kommen von der Arena und wollen wohl in ihrer Mittagspause der Postkantine entgehen, oder kommen sie doch ins Büro...? Nö, Fehlanzeige, war aber auch zu erwarten. Wann immer man Kollegen trifft, steht der Dialog eigentlich schon vorher fest: „Hey, hallo, hast Du auch Mi-Pa?“ „Ich, äh, nein, ich geh ins Büro!“ „Wie? Welches Büro?“ „Na unser aller Büro, das Büro des IVS.“ „Ach, äh, das is' hier?“ „Ja, warste noch nie da?“ „Nein.“ „Na dann komm doch mal mit, wir könnten Hilfe gebrauchen.“ „Äh, ja, nächstes Mal vielleicht...“

Das Büro ist in Kollegen/IVS Mitgliederkreisen nicht wirklich bekannt und trotzdem - es ist der Dreh und Angelpunkt unserer Verbandsarbeit. Von hier aus organisieren wir alles, was ansteht: Administratives, Verwaltung und Pflege der Mitgliederdaten, Beitragseinzug. Nicht schnöder Mammon, sondern wichtiger Beitrag und Basis für unsere Prozesse zur Sozialversicherung, zu den Verwertungsrechten und „pünktlicher“ Gagenzahlung. Immerhin sind bis heute 26 Verfahren auf den Weg gebracht worden, die zum Teil abgeschlossen, zum Teil in der Schwebe zwischen den Instanzen sind, so dass wir nur schwer über sie, außer im persönlichen Gespräch beim Stammtisch, berichten können. Das Hauptgewicht liegt, mit alleine 15 Verfahren, auf unserem sozialversicherungstechnischen Status. Die wirken sich direkt auf unsere Krankenversicherung und, wenn auch für manche KollegInnen noch ganz weit weg, auf unsere Altersversorgung aus.



Endlich 14:47 Uhr, Ilona kommt ins Büro, wenigstens schwindet jetzt das Gefühl, man würde allein auf einem vorgeschobenen Posten Dienst schieben. Es wird gearbeitet, um Themen gerungen, bis zur Erschöpfung. Damit bitte auch keiner denkt wir würden hier nur Beiträge verbrennen und Nasebohren...

Ein Gastautor mit juristischem Hintergrund hat das Thema Mahnung aufgearbeitet. Einer zeigt eindringlich auf, dass, wenn wir uns einig wären, wir, die Synchronschaffenden insgesamt und nicht die Verwerter, die „Macht“ in den Händen halten (würden). Aber die Verführung von so kleinen, schnöden Gewinnen (quasi die „dunkle Seite der Macht“) ist für einige leider immer noch zu groß.

Stefan Krause ermutigt zum Blick über den Tellerrand und lenkt unseren Blick auf eine Domina namens TINA.

Und eine mir persönlich wichtige Meldung, ohne dass ich da eine Wertung reinbringen möchte(!): ein Dialog zwischen Berliner und Münchner IVS Kollegen kommt langsam zu Stande. Ein Versuch, Verkrustungen aufzubrechen und die beste Basis, die wir je hatten, wieder zu stärken. UNSER ALLER Verband, ob wir mitarbeiten oder mit unseren Beiträgen unsere Prozesse unterstützen... Den IVS e.V.

In diesem Sinne wünsche ich interessiertes Lesen, es lohnt sich.

Nicolas Alexander Böll

# Wie kommen wir an unser Geld? Verzugszinsen als Druckmittel!

## Vorwort

Auf vielfachen Wunsch und auf der letzten Mitgliederversammlung schon mal angesprochen, gibt es an dieser Stelle ein paar Tipps, welche Möglichkeiten es gibt, um säumige Firmen unter Druck zu setzen. Es ist ein schwieriges Thema, also ruhig zweimal lesen...

## I. Einleitung

Besteht zwischen zwei Parteien ein gegenseitiges vertragliches Schuldverhältnis, so hat jede Seite einen Anspruch auf Erbringung der vereinbarten Leistung der Gegenpartei. Anders gesagt: Der Sprecher steht im Studio, weil er damit sein Geld verdient. Um den Gläubigern die Möglichkeit zu geben ihren Interessen allgemein Nachdruck zu verleihen, hält das Gesetz mehrere Möglichkeiten bereit. Ein Instrument ist die Erhebung von Verzugszinsen, deren Sinn und Zweck ausdrücklich in der Abschreckung des säumigen Schuldners liegt.<sup>1</sup> Im Folgenden soll überblickartig und ohne Anspruch auf Vollständigkeit dargestellt werden, unter welchen Voraussetzungen die Erhebung von Verzugszinsen möglich ist.

## II. Voraussetzungen

Die Voraussetzungen bestimmen sich im Wesentlichen nach § 286 BGB<sup>2</sup>, wonach der Schuldner durch Mahnung nach Fälligkeit einer Leistung in Verzug geraten muss. Erst wenn der Schuldner in Verzug gesetzt wurde, können entsprechende Verzugszinsen erhoben werden, so § 288 Abs. 1 BGB.

### 1. Fälligkeit der Leistung

Die Fälligkeit der Leistung bemisst sich wiederum nach § 271 BGB. Hier wird bestimmt, dass eine Leistung dann sofort fällig ist, wenn keine andere Leistungszeit vereinbart wurde. Wenn also nicht vereinbart wurde, dass die Gage des Sprechers erst ab dem Tag XY fällig sein soll, dann ist sie das sofort. Das ist für den Regelfall anzunehmen. Die Vereinbarung, dass die Gage der Sprecher bis zum 20. des Folgemonats zu begleichen ist,

kann hierauf keine Auswirkungen haben. Die Leistung ist damit in dem Moment fällig, in dem der Sprecher seine Arbeit getan, den Gagenschein unterschrieben hat und das Synchronstudio verlassen hat.

### 2. Die Mahnung

#### a) Die einfache Mahnung

Weiterhin muss nach Fälligkeit der Leistung eine Mahnung erfolgen. Bei der Mahnung handelt es sich um nicht mehr als um eine eindeutige Leistungsaufforderung, dabei ist eine bestimmte Form nicht vorgeschrieben, nicht einmal das Wort „Mahnung“ ist erforderlich. Vielmehr muss klar zum Ausdruck gebracht werden, dass die Vornahme der geschuldeten Leistung verlangt wird.

***Beispiel:** Sprecher X hat lange nach seinem Termin (und damit der Erbringung seiner geschuldeten Leistung) noch kein Geld erhalten. Er meldet sich telefonisch bei dem betreffenden Synchronunternehmen und fragt an, wann er denn mit seinem Geld rechnen könne. Hierin ist keine Mahnung zu sehen, es liegt kein ausreichendes Leistungsverlangen vor.<sup>3</sup> Als Sprecher X nach einiger Zeit immer noch kein Geld erhalten hat, meldet er sich erneut verärgert bei dem entsprechenden Unternehmen. Diesmal droht er bereits mit einem Anwalt und stellt klar, dass er sein Geld jetzt endlich haben wolle. Das war eine Mahnung (auch ohne mit dem Anwalt zu drohen).*

Es genügt, wenn der Gläubiger zum Ausdruck bringt, dass er die geschuldete Leistung verlangt. Folgen für das Ausbleiben der Leistung müssen nicht angedroht werden. Die Einhaltung einer ab Fälligkeit der Leistung laufenden Frist ist dabei grundsätzlich nicht notwendig (vgl. § 286 Abs. 1 S. 1 BGB), allerdings muss dem Schuldner eine angemessene Leistungsfrist zugebilligt werden, so dass die Mahnung erst nach deren Ablauf ihre Wirkung entfalten und den Schuldner in Verzug setzen kann.<sup>4</sup> Im Ergebnis wird es also nicht möglich sein, den jeweiligen Auftraggeber direkt nach der Erbringung der Leistung in Verzug zu setzen. Fraglich ist insoweit, welche Frist dem Schuldner zu Erfüllung seiner Leistungspflicht zuzubilligen ist. Insbesondere im Hinblick auf die Leistungsfrist von 30 Tagen nach Abs. 3 der Vorschrift (dazu sogleich), könnte wohl eine Leistungsfrist von mindestens 14 Tagen in diesem Rahmen zugesprochen werden.

<sup>1</sup> Jauernig/Stadler, Bürgerliches Gesetzbuch – Kommentar, 13. Aufl. 2009, § 288 Rn. 1.

<sup>2</sup> Quelle: <http://www.gesetze-im-internet.de/bgb/index.html>

<sup>3</sup> Vgl. Münchner Kommentar zum BGB/Ernst, 5. Aufl. 2006, § 286 Rn. 48.

<sup>4</sup> Vgl. Münchner Kommentar zum BGB/Ernst, 5. Aufl. 2006, § 286 Rn. 52.

b) Die 30-Tages-Frist, § 286 Abs. 3 BGB  
Nach § 286 Abs. 3 BGB kommt der Schuldner einer Entgeltforderung spätestens dann in Verzug, wenn er nicht innerhalb von 30 Tagen nach Fälligkeit und Zugang einer Rechnung oder gleichwertigen Zahlungsaufstellung leistet. Hiernach bedarf es also keiner Mahnung für die Inverzugsetzung, es genügt ein schlichter Zeitablauf. Durch das Merkmal der gleichwertigen Zahlungsaufstellung ist wohl auch ein ausgefüllter Gagenschein erfasst, solange er eben inhaltlich den Anforderungen einer Rechnung entspricht. Die Fristberechnung richtet sich nach den §§ 186 ff. BGB.

III. Die Verzugszinsen, § 288 BGB  
Ist der Schuldner in Verzug, so ist die Geldschuld nach § 288 Abs. 1 BGB zu verzinsen. Die Verzugszinsen betragen grundsätzlich für das Jahr fünf Prozentpunkte über dem Basiszins.

**Beispiel:** Der Basiszinssatz, der sich nach § 247 BGB bestimmt, liegt derzeit bei 0,12 % (Stand: 1. Juli 2010; siehe [http://www.bundesbank.de/infol/info\\_zinssaetze.php](http://www.bundesbank.de/infol/info_zinssaetze.php)). Damit ergäbe sich ein Verzugzinssatz von 5,12 %. Dabei ist nicht nur der Basiszinssatz bei Entstehung der Forderung entscheidend, vielmehr ist dessen Veränderung während des Verzugs bei der Berechnung zu beachten. Es empfiehlt sich die Verwendung eines entsprechenden Zinsrechners (<http://www.zinsen-berechnen.de/verzugszinsrechner.php>).

Beachtlich ist weiterhin, ob „der Synchronsprecher“ auch die Voraussetzungen der Unternehmereigenschaft nach § 14 BGB erfüllt. In diesem Fall bestimmt § 288 Abs. 2 BGB, dass der Zinssatz für Entgeltforderungen acht Prozentpunkte über dem Basiszins beträgt. Aktuell demnach 8,12 %. § 14 BGB kann auch für Angehörige der freien Berufe und Künstler gelten.<sup>5</sup> Damit scheinen die Voraussetzungen des § 288 Abs. 2 BGB vorzuliegen. Durch die Tätigkeit als Synchronsprecher können mithin derzeit 8,12 % p.a. Verzugszinsen verlangt werden.

Neben den Verzugszinsen ist es weiterhin nicht ausgeschlossen, dass der Gläubiger einen weitergehenden Schaden geltend macht (§ 288 Abs. 4 BGB). Ein solcher Zinsschaden kann entweder im Verlust von Anlagezinsen oder in der Aufwendung von Kreditzinsen bestehen.<sup>6</sup>

#### IV. Zusammenfassung

Die Möglichkeit Verzugszinsen von dem jeweiligen Synchronunternehmen zu verlangen ist neben einigen anderen Möglichkeiten, auf die hier nicht weiter eingegangen werden konnte, ein Zahlungsdruckmittel. Wichtig ist, dass im Zuge der Mahnung das Leistungsinteresse des Gläubigers deutlich zutage tritt. Obwohl nicht erforderlich, kann mit der Mahnung auch eine Fristsetzung verbunden werden, um der Forderung mehr Nachdruck zu verleihen. Die Verzugszinsen können dabei zusammen mit der geschuldeten Geldleistung eingefordert werden. Hohe Summen sind dabei aber nicht zu erwarten (bei einer Gage von € 300.- und einer Verzugszeit von einem Monat ergeben sich lediglich € 2,14). Dennoch kann der an sich scheinbar nicht weiter erwähnenswerten Selbstverständlichkeit der zeitnahen Vergütung durch beharrliches Auftreten mit dem Instrument der Verzugszinsen weiter Nachdruck verliehen werden.

T.V.

**Beispiel für eine Mahnung (Formbrief im Anhang bzw. Forum):**

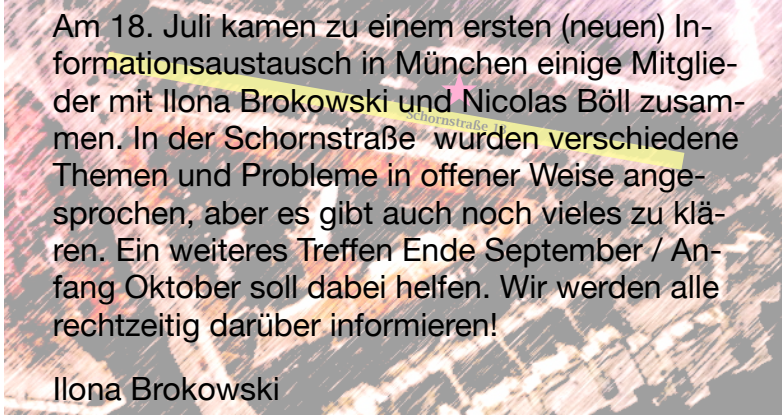
Sehr geehrte Damen und Herren,

im Bezug auf meine Tätigkeit am TT.MM.JJJJ bei dem Projekt „XXX“ musste ich heute feststellen, dass Ihre Zahlung bei mir noch nicht eingegangen ist. Sollten Sie die Zahlung bereits vorgenommen haben, bitte ich Sie sich mit mir in Verbindung zu setzen um den Sachverhalt zu klären. Andernfalls bitte ich Sie nachdrücklich darum, den noch offenen Betrag (binnen einer Frist von X Tagen) auf das von mir angegebene Konto zu überweisen.

Mit freundlichen Grüßen,  
Max Mustermann

IVS intern

## Info-Treffen in München



Am 18. Juli kamen zu einem ersten (neuen) Informationsaustausch in München einige Mitglieder mit Ilona Brokowski und Nicolas Böll zusammen. In der Schornstraße wurden verschiedene Themen und Probleme in offener Weise angesprochen, aber es gibt auch noch vieles zu klären. Ein weiteres Treffen Ende September / Anfang Oktober soll dabei helfen. Wir werden alle rechtzeitig darüber informieren!

Ilona Brokowski

<sup>5</sup> Vgl. Münchner Kommentar zum BGB/Ernst, 5. Aufl. 2006, § 14 Rn. 5 ff.

<sup>6</sup> Palandt/Grüneberg, 69. Aufl. 2010, § 288 Rn. 12.

# Interview

Herr Rechtsanwalt Joachim Genge ist in Berlin niedergelassen. Einer seiner Schwerpunkte ist das Sozialrecht ([www.ra-genge.de](http://www.ra-genge.de)).

Er ist seit einigen Jahren für den IVS tätig und vertritt unter anderem mehrere Mitglieder in Sozial-status-Verfahren.

**Wir haben Sie ja schon mal vor etwas über zwei Jahren interviewt. Was hat sich Ihrer Ansicht nach seitdem geändert?**

Die Gespräche mit den Produzenten im Anschluss an das gemeinsame Treffen mit der Deutschen Rentenversicherung im Jahr 2008 sind bedauerlicherweise ohne konkrete Ergebnisse geblieben. Daraufhin haben sich eine Reihe von Sprecherinnen und Sprechern entschlossen, eine gerichtliche Überprüfung der 2005 geänderten sozialversicherungsrechtlichen Beurteilung herbeizuführen. An den rechtlichen und tatsächlichen Grundlagen für Gespräche auf der einen Seite und Gerichtsverfahren auf der anderen Seite hat es aber seit 2008 keine wesentlichen Änderungen gegeben.

**Gibt es Erfolge?**

Die Hoffnung auf eine zeitnahe und einvernehmliche Lösung hat sich leider nicht erfüllt. Derartig komplexe Fragen haben jedoch auch nicht immer einfache Antworten. Das ist auf den ersten Blick unbefriedigend. Ich betrachte es daher als einen Erfolg, dass der IVS und seine Mitglieder Beharrlichkeit und große Zähigkeit bewiesen haben, wenn ich das so sagen darf.

**Die Gespräche zwischen BVDSP, IVS und der DRV-Bund und den Prüfdiensten hatten damals gerade stattgefunden und waren eigentlich auch vielversprechend, passiert ist dann trotzdem nichts. Was ist jetzt anders und wieso könnten wir jetzt Ihrer Ansicht nach evtl. erfolgreicher sein?**

Damals war bei mir der Eindruck entstanden, dass sich die Produzenten in ihrer Bewertung der Situation letztlich nicht einig waren. Man muss abwarten, ob die Erfahrungen der vergangenen 2



Jahre zu einer anderen Bereitschaft führen, die bestehenden Ansätze weiterzuentwickeln. Außerdem haben die erfolgreich verlaufenden Gespräche des Bundesverbandes der Film- undFernsehchauspieler e.V. (BFFS) mit dem Bundesverband deutscher Fernsehproduzenten e.V. (BV), der mittlerweile in der Allianz Deutscher Produzenten-Film- & Fernsehen e.V. organisiert ist, allen in der Synchronbranche gezeigt, wie viel auf diesem Wege erreicht werden kann.<sup>7</sup> Das gegenwärtige Durcheinander bei der Abrechnung dürfte aber für alle Beteiligten, nicht nur für die SprecherInnen, den Wunsch nach Klarheit und Rechtssicherheit verstärkt haben.

**Die Sozialstatus-Verfahren waren "damals" noch Fiktion, jetzt sind sie Wirklichkeit. Was versprechen Sie sich davon?**

Die Gerichtsverfahren bieten die Möglichkeit, die 2005 geänderte Rechtsauffassung der Sozialversicherungen auf Ihre Übereinstimmung mit der Rechtslage und der seit 30 Jahren bestehenden Rechtsprechung der Sozialgerichtsbarkeit hin überprüfen zu lassen. Wenn Gespräche keine greifbaren Ergebnisse zeitigen, die Abrechnungspraxis immer unübersichtlicher wird und die soziale Absicherung darunter leidet, bleibt letztlich keine andere Wahl, als diese Verfahren zu beginnen. An den Klagen, die sich immer nur gegen die Krankenversicherungen richten, wer-

<sup>7</sup> Es ist deswegen eine bemerkenswerte Leistung der Beteiligten und allen voran des BFFS, weil die DRV-Bund und die Sozialversicherungsträger diese Übereinkunft „als Korrektur bzw. Präzisierung [...] zur versicherungsrechtlichen Beurteilung von Schauspielern mit Drehtagsverpflichtung“ so akzeptiert und übernommen haben.

## Zahlenspiele

den die jeweiligen Produzenten und die Deutsche Rentenversicherung beteiligt, damit das Ergebnis für alle verbindlich wird. Das schafft auch gleiche Wettbewerbsbedingungen für die Produzenten.

### **Wie lange kann das dauern, bis es gerichtlich eine endgültige Entscheidung gibt?**

Da wohl erst eine Entscheidung des Bundessozialgerichts ausreichende Verbindlichkeit herstellen wird, muss mit einer Verfahrensdauer von mehreren Jahren gerechnet werden, das ist der klare Nachteil an dem Weg durch die Instanzen. Aber man muss ihn einmal beginnen.

### **Der oft zitierte "gemeinsame Brief", der nach dem o. g. Treffen vor zwei Jahren schon fast unterschrieben war, wäre der Ihrer Ansicht nach eine Alternative zur gerichtlichen Klärung?**

Sowohl die bereits erwähnten Gespräche der letzten zwei Jahre als auch das bekannte Beispiel aus der Film- u. Fernsehbranche haben gezeigt, dass eine sorgfältig begründete und einheitliche Position einer Branche als Ganzes eine sehr beachtliche Dynamik erzeugen kann. Wenn die Erfahrungen aus der Praxis darin einfließen und die Interessen der Mitglieder des IVS gewahrt sind, wäre eine derartige außergerichtliche Klärung schon allein wegen der potentiell viel längeren Dauer der Gerichtsverfahren vorzuziehen. Ganz allgemein betrachtet wäre eine einvernehmliche Lösung ohnehin besser als eine Entscheidung durch Urteil.

### **Bei einem Urteil des Bundessozialgerichts zu unseren Gunsten: Hätte das Auswirkungen auf die Abrechnung ALLER SprecherInnen? Und würde das Urteil auch rückwirkend gelten?**

Ein Gerichtsverfahren behandelt zunächst immer nur einen Einzelfall, aber wenn - wie hier - eine grundsätzliche Frage verhandelt wird, dann wird die Entscheidung Auswirkungen auf alle vergleichbaren Fälle haben und die sozialversicherungsrechtliche Beurteilung aller SprecherInnen wird sich in Zukunft danach ausrichten. Eine allgemeine Rückwirkung gibt es aber nicht. Im jeweiligen Einzelfall kann es aber eine Rückwirkung bei der Rentenversicherungspflicht geben.

**Vielen Dank für das Gespräch!**

Vorab: Es ist ja bekannt, dass der IVS die CuttelInnen und TonmeisterInnen (noch) nicht mit ins Boot genommen hat, auch wenn das - längerfristig - wünschenswert wäre. Aber das soll uns ja nicht daran hindern, diese KollegInnen in unsere Überlegungen für bessere Arbeits- und Honorarbedingungen einzubeziehen.

Viele dieser „Freien“ werden ja nach geleisteten Arbeitsstunden bezahlt, egal ob 28 oder 42(?) Takes pro Stunde auf der Dispo stehen. Sie sind Teil des Synchron-Teams, aber sie profitieren nicht automatisch davon, wenn es zuweilen ein intensiveres Pensum zu schaffen gilt bzw. wenn das Atelier früher als geplant fertig ist (siehe Artikel in der letzten Ausgabe!). Aber man könnte ja mal...darüber nachdenken, wie man das gerechter gestalten, d.h. angemessen bezahlen könnte:

Eine Variante wäre, auch Schnitt und Ton nach Takes zu bezahlen. Eine erhöhte „Schlagzahl“ würde dadurch auch zu höheren Honoraren führen.

Aber eigentlich wollen wir uns ja an die mehr oder weniger verbindlichen Take-Zahlen halten, die - zur Sicherung der Qualität - üblich sind!

Es wäre aber auch über Tages- oder Halbtagspauschalen nachzudenken oder Bezahlung pro Folge oder Staffel - ähnlich wie bei Buch & Regie.

Natürlich müssen sich die KollegInnen selbst einen Kopf machen und sich zusammenfinden, um über solche Ideen zu diskutieren. Deshalb sollen diese Gedanken auch keine „schlaunen Ratschläge“ sein. Denn sonst müssten wir uns ja erstmal selber an die Nase fassen...

Wichtig ist nur, nicht aus den Augen zu verlieren, dass stagnierende Honorare und Gagen (bei steigenden Lebenshaltungskosten) nicht nur ein Problem von uns SchauspielerInnen, AutorInnen und RegisseurInnen sind, sondern auch andere Berufe in unserer Branche (be)treffen. Man kann ja mal fragen, was diese Anderen so verdienen - die freien und auch die angestellten MitarbeiterInnen? Das hilft bestimmt - beim Blick über den eigenen Tellerrand!

Stefan Krause



IVS intern III

## Es ist Sommer, es ist Stammtisch und keiner ist da!

- Ein nicht ganz ernst gemeinter Artikel -

Keiner da? Stimmt doch gar nicht! Ja, es war eine kurzfristige Einladung. Ja, es hat geregnet und war nicht ganz so gemütlich im Biergarten, wie es die Tage vorher gewesen wäre. Aber: Es waren trotzdem genug Leute da, um einen Tisch voll zu kriegen! ;-) Und es war auch trotzdem gemütlich (es war dann nämlich doch ganz schön eng...).



Es war lecker & rustikal: Thüringer Bratwurst oder auch Kartoffelsalat, Weißwein aus dem Fass, Bier für die „Jungs“ (äh, Männer).

Und es war spannend – sich mal wieder mit KollegInnen zu unterhalten, die man sonst nicht so oft sieht, sich ein wenig auszutauschen („Geht Ihr für die Stunden-Pauschalen für Overlay arbeiten?“), von erfahrenen Kollegen zu lernen („Wie ist das eigentlich bei der VG-Wort mit der Anmeldung?“) und ein bisschen über die Verbandsarbeit zu diskutieren. Natürlich wurde auch gelästert, aber in den Genuss kommen selbstverständlich nur KollegInnen die auch anwesend waren.



Alles in allem: War es ein gelungener Abend, der länger dauerte, als ich es gedacht hätte (und auch noch weiter ging, als die Autorin wegmusste), der sehr lustig und spannend und ein schönes, ungezwungenes Mit-/Beieinander war, das man durchaus wiederholen sollte!

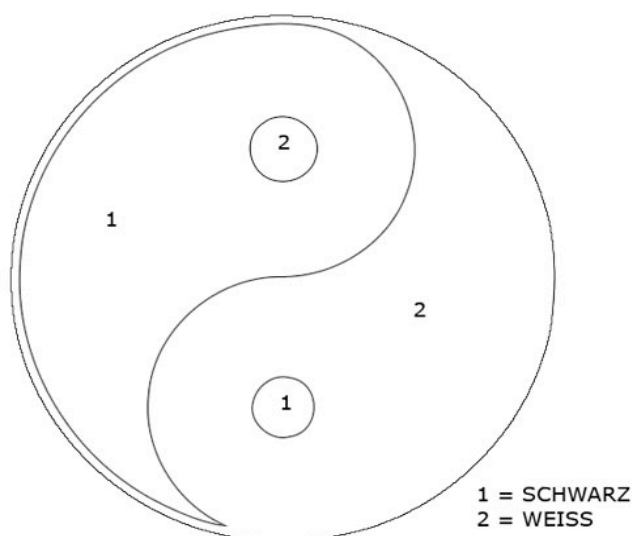
Es ist nämlich echt Schade, dass wir so selten Gelegenheit dazu haben, uns mit KollegInnen über die Arbeit („Stimmt es, dass Sony jetzt nur noch Pauschal-Preise pro Film zahlt, ohne auf individuelle Kalkulationen Rücksicht zu nehmen?“), den Verband und auch weltpolitische Themen („Wer heiratet wen?“) zu unterhalten. Wenn immer mehr ge-X-t wird, müssen wir uns eben privat treffen...



Bis zum nächsten Mal (bei hoffentlich schönerem Wetter)!

Ilona Brokowski

## Malen nach Zahlen



Dieser Artikel ist an alle Zahlenjongleure, Sessel-pupser und Vorstände gerichtet, die tatsächlich der Meinung sind, unsere Branche muss sich mit dem zufrieden geben, was gezahlt oder geboten wird, da sonst der Kunde abhanden kommt. Und natürlich an die, die gerne argumentieren, es wäre keine Luft im Budget.

### Zum Aufwärmen:

(Nur USA Import Filme)

2009 wurden knapp 1 Mrd. Euro im Kino in Deutschland umgesetzt mit 100 Filmen der Majors. Dann kommt noch der DVD Markt hinzu, der mittlerweile das 1 1/2 fache des Kinos ausmacht. Sind wir also bei 2,5 Mrd. Euro. Bleibt also ein Schnitt von 25 Mio. Euro pro Film. (Österreich, Schweiz und angrenzende Länder, die auch die deutsche Version kaufen oder sehen, lassen wir mal unbeachtet. Peanuts...) Würde man 1% pro Film als Synchronisationskosten veranschlagen, lägen wir pro Film bei 250.000 Euro. Ja, ja, nee, nee! Veranschlagt werden 0,1%- 0,2% pro Film.

Nämlich 25-50.000 Euro. Und 50 auch nur bei ganz, ganz wichtigen Filmen. Merkt Ihr was? Und es ist auch nicht so, dass die Branche leidet...

Einnahmen 2000-2009 (in Mio. Euro):

824, 987, 960, 850, 893, 745, 814, 758, 795, 976!

Ohne Worte und ohne Österreich und Schweiz, die zusammen ein solides Drittel des Deutschen

Marktes zusätzlich einspielen. Und ohne Filme anderer Länder (noch mal 300 Mio. Euro).

### Märchenwald oder Wirtschaftsschule?

Hier ein kleines Beispiel, wie eine Mindestkalkulation aussehen könnte, die unser Berlin-München-Hamburg-Achsen-Problem und alle anderen Schwierigkeiten löst:

Mindestkalkulation:

Preis A **TV 50.000 Euro pro 100 Minuten**

Preis B **Kino 100.000 Euro pro 100 Minuten**

Dann läge man bei 0,3% - 0,4 %

Natürlich höre ich jetzt schon wieder schallendes Gelächter des BVDS: "Haha, wie dreist, träumt weiter!". Also, ich weiß nicht, ob die Bosse in der Schule waren oder jemals die Süddeutsche in der Hand hatten, aber man sollte schon wissen, dass ein erfolgreiches Unternehmen 50-100% Aufschlag auf seine Produkte regulieren muss, um gesund zu existieren. 0,3%?????

Entschuldigung, mein Fehler - ich hab' nur laut gedacht.

### Der schwarze Mann oder Wie sich der Kunde zu helfen weiß

Da stellt sich dann doch die Frage, wo soll er hin, der arme Kunde, wenn die Deutschen so krasse Preise abrufen, um seine fabelhaft wichtigen Filme in Top-Qualität zu synchronisieren? In die Schweiz? Nicht hochdeutsch genug. Oder nach Bulgarien? Nee, 2 Sprecher sind dann doch zu wenig. Nein ich hab's: Wir gehen in kleine Mini-privatstudios und lassen dort voll günstig synchronisieren. Die Idee, na klar.

### Nein, meine lieben "Kurzfristig-Denker"

Niemand geht nirgendwohin. Die Majors würden den deutschen synchron-finanzstärksten Markt der Welt niemals gefährden, weil sie zuviel Respekt vor unserer Arbeit und vor allem dem Geld haben. Des Weiteren gibt es bei uns im Gegensatz zu allen anderen Ländern keine Rechte und Tantiemenzahlungen für dieses lästige Sprechervolk. Eine Unterschrift - und alles gehört dem Kunden.

Egal, wie viele Ministudios angeheuert würden, sie würden niemals die Menge an zu synchronisierendem Material bewältigen, denn das "bösaartige" Hinterhofstudio hat ja nur 2 Ateliers. Da



kann man Tag- und Nacht- und Doppelschicht schieben, wie man lustig ist: Am Ende des Tages bleiben trotzdem 19.600 Takes übrig. Ja, so viele Takes werden nämlich am Tag in Deutschland (bei 240 Takes-Pensum) produziert. Denn alternativ 82 Hinterhofstudios mit Taker-Equipment zu finden, dürfte sehr, sehr, sehr lange dauern.

### **Zum Schluss**

Wir sind die einzige Branche der Welt, die keine Konkurrenz im Ausland hat. Man kann nicht günstiger in Asien oder Polen synchronisieren. Wie schafft Ihr ca. 30 Synchronfirmen es in Deutschland, Euch gegenseitig zu unterbieten, obwohl es jedes Jahr die gleiche Menge an Material und mehr zu vertonen gibt?

Eine Mindestkalkulation gäbe allen Rückendeckung. Und eine interne Homepage mit allen Kalkulationen gewährte auch allen Einsicht, welcher Major versucht, quer zu schießen. Und habt bitte keine Angst, dass eine Synchronfirma in Eure Karten guckt. Wer nur 0,1% eines Blattes auf der Hand hat, kann auch nicht bluffen.

Wozu wurde das Internet erfunden, wenn nicht genau dafür?

Logan Huntzberger

<http://www.insidekino.de/DBO.htm>

<http://boxofficemojo.com/>

## **Solid Promises of a Client**

(dt. Titel „Das Rückgrat des Gummibärchens“)

Es war einmal eine gutgläubige, solide Firma - nennen wir sie „Freunde Für Synchron“ - und ein süßer Kunde, nennen wir ihn „Mouse“, welcher besagter Firma zusicherte, fest bei ihr zu bleiben, wenn sie doch die Güte hätten ihre marode Mischung auf US-Mouse-Standard zu bringen. Gesagt, getan. 10 Millionen Euro später stand die neue Mischung. Doch wo war der Kunde?

Ups, verschwunden in den freien Markt und er schrieb fortan seine Projekte offen aus. Und wenn sie nicht gestorben sind, dann drücken sie noch heute. (Nein, nicht die Schulbank - die Preise.)

The End

## **Aus dem off...**

ver.di Wahl hat...

Häufig hört man in diesen harten Krisenzeiten die Aussage, diese oder jene Maßnahme sei „alternativlos“. So verkauft man Kriegseinsätze im Ausland ebenso wie ALG II-Kürzungen und höhere Krankenkassen-Beiträge. Der Fachausdruck dafür lautet TINA („There Is No Alternative“)-SYNDROM.

Auch in unserer Branche wird TINA gern bemüht: Die Dinge, die Preise, die Zahlungsfristen „sind nun einmal so, wie sie sind“ und unumgehbare Sachzwänge bestimmen unsere Arbeit. Aber auch und gerade wir SchauspielerInnen „sind eben (genetisch oder beruflich bedingt?) auch so, wie wir sind: individualistisch, ein wenig egozentrisch und nicht eben für solidarisches Verhalten geschaffen.“ Die Kurzversion dieser Analyse heißt: Wir werden uns bestimmt nie einig sein!

Interessanterweise haben sich in Bezug auf den IVS in letzter Zeit sogar neue Alternativen ergeben - in ganz unterschiedliche Richtungen: Im Interview mit dem BVDSP warf Rainer Ludwig die Frage auf, ob es nicht besser wäre, die zwei derzeitigen Verbände (angesichts dürftiger Erfolge) aufzulösen und sich gemeinsam in einem neuen zu organisieren? Eine ganz andere Variante ergäbe sich, wenn die IVS-Mitglieder bereit wären, mit dem IVS (als eigenständiger Verband) unter das „Dach“ der Gewerkschaft ver.di zu gehen, um dadurch u. a. in der Lage zu sein, Tarife verbindlich auszuhandeln. Das hätte aber auch seinen Preis, weil wir neben dem IVS natürlich auch ver.di Mitglieds-Beiträge zahlen müssten.

Über all' diese Dinge muss man nachdenken, sich informieren und irgendwann auch mal eine mehrheitliche Entscheidung treffen. Schön, wenn wir Alternativen haben, anstrengend, weil es uns alle Zeit und Engagement kosten wird, aber schlimm, wenn wir diese Möglichkeit in den Wind schlagen. Denn wie sagte ein berühmter Fußballstar so treffend: „Wir müssen gewinnen - Alles andere ist primär!“

Stefan Krause

## In memoriam

Liebe Kollegen,

die Redaktion möchte Euch über den Tod von zwei lieben KollegInnen unterrichten.

Bereits im Mai, im Alter von 65 Jahren, verstarb Michael Telloke. Bedauernswerter Weise ist über seinen letzten Aufenthaltsort und über die Umstände seines Todes nichts zu erfahren gewesen. Einzig und allein als Sterbedatum erreichte uns der 6. Mai 2010.

Es ist traurig, sich eingestehen zu müssen, dass es möglich ist, dass ein Kollege, mit dem man gelacht und sicher auch mal gestritten hat, so einfach spurlos aus unserer Mitte verschwinden kann... Wer zu Michael noch etwas sagen kann, möchte sich doch bitte mit der Redaktion in Verbindung setzen.

Am 20. Juli 2010 ist unsere Kollegin Dagmar Alt-richter, im Alter von 85 Jahren in Lüdersdorf (Mecklenburg- Vorpommern) im Kreise ihrer Familie gestorben. Dagmar, die in allen Sparten unseres Berufes zuhause war, blickte auf eine lange Karriere zurück.

Neben ihrer umfangreichen Synchronitätigkeit war sie auch auf der Bühne und vor der Kamera zuhause. Zuletzt stand sie mit 80 Jahren in Wuppertal, Duisburg und Bochum in dem Stück „Amnesie“ auf der Bühne.

## Impressum

### Herausgeber

Interessenverband Synchronschauspieler e. V.  
Hohenzollerndamm 152  
14199 Berlin

### Die Redaktion

**Logan Huntzberger** - Gastautor

**Stefan Krause** - Redaktion

**Ilona Otto** - Stellvertretende Chefredakteurin

**Nicolas Alexander Böll** - Chefredakteur

### Öffentlichkeitsarbeit

**IVS Presseabteilung**

030 - 54 78 59 48

oder

via E-Mail unter: [presse@ivs-ev.info](mailto:presse@ivs-ev.info)