Interview mit Magyar Narancs, erschienen Februar 2025

Sie sollen mit mir kommunizieren

Vera Blum, Gründerin von Veracity Artists

Während ihrer langjährigen Tätigkeit als Dirigentenassistentin sammelte sie so viele Erfahrungen, dass sie vor einem Jahr ihre eigene Künstleragentur gründete. Mit ihr haben wir über die Nutzung des Telefons und über Stühle gesprochen.

MN: Dein Großvater war der vielen bekannte Tamás Blum, aber du hast ihn nicht mehr kennengelernt. Hat deine Großmutter in der Schweiz von Anfang an Ungarisch mit dir gesprochen?
VB: Ja, und im Sommer nahm sie mich mit an den Balaton, damit ich Ungarisch üben konnte. Zu Hause sprach ich mit meiner Mutter Schweizerdeutsch, mit meinem Vater, wenn wir allein waren, Ungarisch. Aber richtig Ungarisch schreiben und lesen habe ich nie gelernt. 2013 kam ich nach Ungarn, um mit meinem Onkel Iván Bächer Ungarisch lesen zu lernen, aber leider ist er ein paar Monate später gestorben.

MN: Ich finde es bemerkenswert, dass du die Assistenztätigkeit nicht als zweitrangigen Beruf angesehen hast und dich nicht als gescheiterte Musikerin fühlst.
VB: Die Assistenz ist eine wichtige Rolle, dort laufen alle Fäden zusammen! Und ich denke, ich habe meinen eigenen Weg so gut gefunden, dass ich das Gefühl habe, die Musiker zu ergänzen – es macht mir nichts aus, dass ich keine Musikerin geworden bin. In meiner Kindheit spielte ich Querflöte und Klavier. Eine gute Organisatorin wird viel dringender gebraucht als eine mittelmäßige Musikerin.

MN: Kannst du grob zusammenfassen, worin deine Assistenztätigkeit bestand, beziehungsweise was du alles gemacht hast? Vermutlich mehr als das Minimum.
VB: Das hängt völlig von der Person ab, der ich assistiere. Es ist ein bisschen so, als ob man im Orchester spielt – ob als Flötist, Schlagzeuger oder Geiger bedeutet technisch was ganz Unterschiedliches, aber dennoch haben sie Gemeinsamkeiten. Bei Ádám Fischer fing ich klein an und war im Wesentlichen bei den Proben in Bereitschaft für alle möglichen Situationen. Bei Rubén Dubrovsky war ich hauptsächlich für die Logistik seines Orchesters verantwortlich. Bei Iván Fischer habe ich einfach alles gemacht, und bei Roland Kluttig habe ich auch an der Programmauswahl mitgewirkt, was mir sehr gefallen hat.

MN: Diese Karriere begann irgendwie mit Pussy Riot.
VB: Die Verhaftung von Pussy Riot im Jahr 2012 sorgte in der Schweiz für enormes Aufsehen. Das Zürcher Schauspielhaus organisierte Podiumsdiskussionen zum Thema Kunst und Freiheit. Ádám war einer der Vortragenden, so haben wir uns kennengelernt. Wir setzten uns zusammen, er fragte mich nach meiner Lieblingsoper – ich sagte „Cenerentola". „Und hast du die Aufführung hier gesehen?" – „Ja." – „Wer hat dirigiert?" – „Keine Ahnung." – Natürlich war er es. „Und was hast du in Budapest gesehen?" – „Herzog Blaubarts Burg". – „Und wer hat dort dirigiert?" – „Keine Ahnung." – Natürlich wieder er. Mir gefiel, dass er nicht eitel war, nicht beleidigt reagierte, sondern mich als Assistentin einlud – da war ich 16. Ich ging noch zur Schule, also konnte ich erst mit 18 richtig mit ihm arbeiten. Bis dahin bereiteten wir uns auf die Wagner-Tage vor, schrieben uns E-Mails auf Ungarisch, und er korrigierte mich immer. Die Objekt- und Subjektkonjugation beherrsche ich aber bis heute nicht sicher.
Ich habe bei vier Dirigenten das Handwerk gelernt und die Arbeit aus vier verschiedenen Blickwinkeln gesehen. Was mir oft auffiel, war die seltsame Beziehung zwischen Gastdirigenten und Orchestern. Nach einem Konzert sitzt der Dirigent oft allein im Restaurant oder Hotel – in solchen Momenten ist es gut, wenn er mit der Assinstenz sprechen oder arbeiten kann. Der Beruf des Dirigenten kann sehr einsam sein.

MN: Du hast einige schwierige Entscheidungen getroffen – zum Beispiel, als du mit 24 eine Stelle bei den Salzburger Festspielen angeboten bekamst, dich aber doch anders entschieden hast.
VB: Das Vorstellungsgespräch in Salzburg lief gut, ich bekam die Stelle und hatte eine Woche Bedenkzeit. Zu der Zeit war ich Praktikantin an der Mailänder Scala, als mich Iván Fischer anrief und sagte, er brauche sofort eine persönliche Assistentin. Die Scala war übrigens eine sehr schlechte Erfahrung: Ich bekam keinen Stuhl, keinen Computer, keine Aufgaben – ich stand einfach nur im Praktikantenbüro herum. Ich floh praktisch nach Berlin, verbrachte dort zwei bis drei Tage mit Iván und seiner damaligen Assistentin. Dann rief ich Salzburg an und sagte ab – und die wussten das schon! Diese Welt ist klein, Informationen verbreiten sich in Sekunden. In meinen zwei Jahren beim Budapest Festival Orchestra habe ich mehr gelernt als in den sechs Jahren davor. Die Pandemie hat dann vieles noch komplizierter gemacht, aber es war ein großartiges Training.
Mir ist es sehr wichtig, mit den Musiker:innen zu sprechen, denn sie wissen genau, was sie benötigen – viele Organisatoren tun das nicht. Die Musiker:innen sind die Experten für ihr eigenes Instrument, der Organisator muss geschickt Informationen kombinieren, aber nicht selbst alles über jedes Instrument oder jede Situation wissen. Es ist auch eine Frage des Vertrauens: Wenn ich davon ausgehe, dass der Musiker mich austricksen will, funktioniert die Zusammenarbeit natürlich nicht. In Graz habe ich viel über Instrumente gelernt – wo man Harfensaiten oder das Holzstück kauft, in das der Cello-Stachel gesteckt wird. Ich kümmerte mich um die zu große Zugluft im Graben,

den Platzmangel, die Bestellung gewisser Rohrblätter, die Sitzordnung der Hörner usw. In Graz gab es damals kein Orchesterbüro. Das sind profane Angelegenheiten, aber essenziell, damit Musiker:innen gut arbeiten können.
Der Stuhl zum Beispiel ist ein großes Thema in vielen Orchestern, was unglaublich spannend ist. In Graz ließ ich die Musiker demokratisch abstimmen, aber später stellte sich heraus, dass das gewählte Modell in den benötigten Größen nicht produziert werden konnte. Also mussten wir doch das andere Modell bestellen.
Viele dieser Themen kommen nur in privaten Gesprächen zur Sprache, weil sich viele Musiker:innen nicht trauen, ins Büro zu kommen, oder nicht wollen. Wenn sie nicht zu mir kommen, dann gehe ich eben zu ihnen. Manchmal werde ich dafür kritisiert, dass ich „zu gut" mit den Musiker:innen auskomme. Aber nur weil wir ein Vertrauensverhältnis haben oder freundschaftlich verbunden sind, heißt das nicht, dass man keine Grenzen setzen und alle gleich behandeln kann. Damit ich als Organisatorin handeln kann, brauche ich Informationen – und wenn ein:e Musiker:in nicht den Mut oder das Bedürfnis hat, mit mir zu kommunizieren, dann passiert natürlich nichts.

MN: Du hast jetzt eine Agentur gegründet. Vermittelt sie nur Künstler:innen oder organisiert sie auch Konzerte?
VB: Nur Vermittlung, Konzertorganisation wäre zu viel. Mein Schwerpunkt liegt im Karrieremanagement. Manche Künstler:innen haben bereits gut aufgestelltes Marketing und PR, andere brauchen noch Unterstützung, z. B. gute Videos. Mich interessiert, wie man eine Karriere aufbaut, nicht nur das einfache Vermitteln. Ich vertrete elf Künstler:innen – das ist viel. Aber nicht für jede:n Künstler:in ist der Markt gleich zugänglich. Ein Blechbläserquintett wie In Medias Brass hat nicht annähernd so viele Auftrittsmöglichkeiten wie ein Pianist – das möchte ich unbedingt ändern. Natürlich gibt es im Gegenzug viel mehr Pianisten. Fünf der Künstler:innen kommen aus Ungarn: der Trompeter Tamás Pálfalvi, der Dirigent Róbert Farkas, das erwähnte Blechbläserquintett, das Budapest Sound Collective unter Gergely Dubóczkys Leitung und der Cimbalom-Spieler Jenő Lisztes. Viele haben mir abgeraten, einen Cimbalom-Spieler aufzunehmen – aber ich sehe, dass es für dieses Instrument eine Nachfrage auf dem Markt gibt. Eine meiner Aufgaben ist es, das Cimbalom in Westeuropa bekannter zu machen.
Meine Agentur ist in der Schweiz registriert, wo es nur wenige ernstzunehmende Agenturen für Instrumentalisten gibt. Ich habe den Eindruck, dass die Veranstalter sich freuen, dass eine weitere Schweizer Agentur entstanden ist – sie sind neugierig darauf. In der Schweiz kann man die Saison 2027/28 bereits genau planen, während es in Ungarn vorkommt, dass weder das diesjährige Budget, noch das Programm oder überhaupt der Auftritt sicher ist. Das ist für mich eine große kulturelle Herausforderung – ich muss mich regelrecht zwischen den beiden Ländern spagatartig bewegen. Ich liebe die Schweizer Bürokratie, weil sie einfach ist: Man will, dass die Dinge funktionieren. Ich habe keinen Buchhalter, und die Firmengründung verlief sehr unkompliziert – abgesehen von einem einzigen Dokument, das ich aus Österreich brauchte und auf das ich drei Monate warten musste.

MN: Ich sehe, dass du keine Sänger:innen aufgenommen hast. Warum?
VB: Von fünf Bewerbungen bei mir sind vier Sänger:innen – das ist eine noch gnadenlosere Welt als die der Pianisten. Neben Ádám habe ich gesehen, wie viel man von der Stimme verstehen muss, denn es ist sehr einfach, eine Sängerstimme zu ruinieren. Ich liebe die Oper, aber ich verstehe nicht genug von der Stimme. Vielleicht nehme ich später einen Spezialisten für Gesang auf. Das wäre auch finanziell interessant, weil der Markt für kurzfristige Einspringer bei Sängern größer ist – irgendjemand fällt immer aus, sodass man schneller Einnahmen erzielen kann als bei Konzerten, die Jahre im Voraus geplant werden.

MN: Agenturen stehen oft in der Kritik, vor allem die großen, die es so betrachten, dass man als Künstler froh sein soll, dazuzugehören – aber sie tun nicht unbedingt viel für den Künstler. Wie willst du das anders machen?
VB: Ein Schlüsselpunkt ist der Umgang mit Informationen. Ich gebe meinen Künstlern Zugang zu allen sie betreffenden E-Mails und Notizen. Manche Künstler sehen sich das an und freuen sich, andere interessiert es nicht – aber die Möglichkeit ist da, wir arbeiten mit offenen Büchern. Neulich kam eine China-Tournee nicht zustande, weil die Künstler:in asiatischer Herkunft ist und China keine Asiatin buchen wollte. Ich teile solche Informationen mit meinen Künstler:innen. Sie müssen auch wissen, dass verschiedene Instrumente unterschiedliche Marktchancen haben.

MN: Nach welchen Kriterien hast du genau diese elf Künstler ausgewählt – abgesehen von der Qualität?
VB: Es sind hervorragende klassische Musiker:innen, aber sie können auch über den Tellerrand hinausdenken. Ich mag es, wenn meine Künstler:innen auch Volksmusik, Jazz oder Popmusik machen oder unterrichten. Sie sollen kreativ sein, eigene Programme entwickeln und nicht nur die großen Konzertbühnen suchen.

MN: Wie vereinbarst du die Provision?
VB: Wenn mein Künstler unterrichtet oder eine CD hat, die er vor fünf Jahren aufgenommen hat, sehe ich keinen Grund, dafür eine Provision zu verlangen. Das wird im Vertrag festgehalten. Ich habe gehört, dass andere Agenturen gnadenlos von jedem Einkommen ihrer Künstler einen Anteil einfordern. Ich musste einen Kompromiss finden. Wenn Künstler:innen bei mir eintreten, geben sie eine Kontaktliste ab. Das ist auch für mich von Vorteil, aber sie haben die Arbeit dafür geleistet. Wenn über diese Kontakte ein Auftritt zustande kommt, entscheidet der Künstler, ob ich die Organisation übernehme – dann bekomme ich 10 %. Wenn der Künstler selbst organisiert, bekomme ich 0 %. Wenn die Anfrage nicht von der Kontaktliste stammt, organisiere ich und nehme 20 %. Ich finde, das ist fair und transparent.

MN: Was versprichst du ihnen – was steht in euren Verträgen?
VB: Meine Verpflichtung ist es, hochwertige Konzerte zu akquirieren, mich um das Marketing zu kümmern und den Kalender aktuell zu halten – also

Karrieremanagement. Der Künstler ist verpflichtet, in bester Verfassung pünktlich bei der Probe zu sein, ev. ein gepflegtes Instrument mitzubringen und mit mir zu kommunizieren. Was ich persönlich garantieren kann – und was viele andere Agenturen nicht tun – ist, dass ich erreichbar bin. Alle paar Monate veranstalten wir Sessions, in denen ich mich mit jedem Künstler einzeln zusammensetze und alles bespreche. So sehe ich die Zusammenhänge, und jeder fühlt sich persönlich betreut. Das kommt besonders bei Künstler:innen gut an, die schon bei anderen Agenturen waren. Natürlich wird es Künstler:innen geben, die wechseln, wenn ihre Karriere durchstartet und sie zu einer größeren Agentur gehen – darauf muss ich mich emotional vorbereiten.

MN: Du hast gesagt, die Art der Kommunikation ist eine große Frage.
VB: Ja, weil das Telefon die Kommunikation sehr dominiert, was verständlich ist – mich aber bei der Arbeit sehr stört. Für mich sind die E-Mails mein zweites Gehirn. Was dort geschrieben steht, bleibt im Gedächtnis. Ich habe einen Kommunikationsleitfaden erstellt, der festlegt, welche Informationen über welche Kanäle am besten mit mir geteilt werden. Wenn ich eine E-Mail schreibe, erwarte ich, dass der Künstler bis zu einem bestimmten Zeitpunkt antwortet – sonst kann ich meine Arbeit nicht gut machen. Ich bin sehr kooperativ mit den Künstlern, aber sie müssen mich in der Kommunikation unterstützen, denn das ist der Bereich, in dem ich am schnellsten überlastet bin. Ich erwarte, dass ein Künstler in der Lage ist, eine E-Mail zu lesen, zu verstehen und rechtzeitig darauf zu antworten.

MN: Du bist an ständiges Unterwegssein gewöhnt. Ändert sich daran etwas?
VB: Ich mag es nicht, an einen Ort gebunden zu sein, aber im Moment pendle ich „nur“ zwischen Zürich und Budapest. Für mich ist es wichtig, reisen zu können, zu den Konzerten meiner Künstler:innen zu gehen – nicht, ein repräsentatives Büro zu haben, das sich übrigens in meinem Kinderzimmer in Zürich befindet. Derzeit konzentriere ich mich ausschließlich auf meine Agentur, aber ich habe viele Pläne und Ideen für die Zukunft. Serien wie The Queen's Gambit haben viele Menschen zum Schachspielen inspiriert – ich glaube, wenn es eine hochwertige Serie über Musiker:innen, ihre Probleme, Freuden, Orchester und Opern gäbe, könnte man viele Menschen für klassische Konzerte begeistern. Und man könnte eine populäre Serie machen, die auch musikalisch von hoher Qualität ist.