



WORKSHOP

Bandbusiness – Teil 11

Gigsuche, Kontakte und Veranstalter-Akquise – Teil II

Und weiter gehts mit unseren Tipps und Tricks, wie man sich als Band attraktive Gigs unter den Nagel reißen kann, bzw. die Adressen von geeigneten Clubs, Konzert- oder Festival-Veranstaltern. Denn wer will schließlich im Proberaum versauern, wenn er auf die Bühne kann?

Auch wenn moderne Kommunikationsinstrumente und vernetzte Webcommunities den Nachwuchsbands mittlerweile nie gekannte Promotion- und Präsentationsmöglichkeiten bieten und trotz eines wahren Konzert- und Festival-Boom in den letzten Jahren – für Newcomer ist es keineswegs einfacher geworden, an attraktive Konzerte zu kommen. Allzuvieler Auf-

tritte finden nach wie vor nur im Kreise der mitgebrachten Freunde oder Familienangehörigen statt und auch anständige Gagen sind oft nur mühsam oder eben gar nicht durchsetzbar. So mancher Gig wird nur gegen eine Spritkostenaufwandsentschädigung vereinbart und die Gage bewegt sich daher oft eher im Bereich von unter, als über hundert Euro. Für die ganze Band wohl gemerkt.

Support für die Großen

Ein guter Weg, um an attraktive Konzerte heranzukommen, ist der des Supportacts für eine bekanntere Band. Finanziell wird hier zwar meist ebenfalls nicht viel geboten, solange euch aber noch kaum einer kennt, ist dies der perfekte Weg auf eine meist anständige Bühne und vor allem zur Aufmerksamkeit von Leuten, die euch

FOTOS: SHUTTERSTOCK

noch nicht kennen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass ihr auch Promo- und Presse-technisch im Fahrwasser eines zugkräftigen Headliners mitschwimmen könnt. Ihr findet auf breiterer Ebene Erwähnung und zwar als Support-Act in den Presseartikeln und zusätzlich in den meist zahlreicheren Terminankündigungen. Meist mehr, als ihr sie selber realisieren könntet. Letztendlich nutzt ihr also hier den Bekanntheitsgrad einer etablierten Band auch für eure eigene Publicity. Meist steht hier außerdem auch schon eine anständige Sound- und Lichtanlage bereit und auch das Publikum wird vermutlich größer ausfallen.

Erarbeitet für die ersten Promo- oder Supportgigs am besten ein etwa 20 bis 30 Minuten langes Live-Programm. Berücksichtigt dabei eure besten Songs und seht zu, dass ihr diese in einer möglichst unvergesslichen Performance rüberbringt. Als Faustregel für eine gelungene Performance gilt: Der Schlüssel für einen gelungenen Auftritt liegt im gelungenen Entertainment. Konzentriert euch also lieber darauf, dass ihr wenige Songs gut rüberbringt, als darauf, möglichst lange zu spielen.



Posen wie die Großen: Ein Supportslot für einen bekannten Act macht's möglich und beschert meist auch einen würdigen Rahmen auf großer Bühne mit ordentlich Sound und Licht.

In Zeiten von MySpace und Co. ist es heutzutage so einfach wie nie, auf gleichgesinnte Bands zu treffen, die sich zudem meist in einer ähnlichen Situation befinden werden wie ihr, sprich unter akutem Konzermangel leiden. Recherchiert also am besten gleich in etablierten Band-

nung Festival versehen – in erster Linie dem Zweck dienen, möglichst viele Bands in möglichst kurzer Zeit auf die Bühne zu schicken, um so möglichst viele Austauschgigs in fremden Städten abgreifen zu können. Von einer solchen Verfahrensweise hat auf Dauer allerdings niemand etwas. Hier läuft für euch meist alles auf das typische Bierkasten-Prinzip hinaus, bei dem ihr Gefahr lauft, immer nur oben drauf zu legen. Deshalb ist diese Möglichkeit nur bedingt und bis zu einem gewissen Punkt zu empfehlen.

» In Zeiten von MySpace und Co. ist es so einfach wie nie, auf gleichgesinnte Bands zu treffen.«

Auch die empfohlene, kurze Spielzeit ist leicht erklärt: Musiker und Bands ohne Live-Erfahrung können für Konzertbesucher, der den eigentlichen Headliner sehen möchte, ziemlich anstrengend sein. Aus diesem Grund wird euch in neun von zehn Fällen nur eine entsprechend kurze Spieldauer gewährt werden. Zielsetzung ist also, das Publikum in kurzer Zeit für sich zu gewinnen und dazu zu bewegen, euch auch bei euren künftigen Konzerten wieder zu beehren.

Austauschkonzerte

Meist führt der Weg auf die Bühne für Newcomerbands allerdings über Austauschkonzerte mit anderen Bands. So bekommt man am einfachsten Gigs über die eigenen Stadt- bzw. Regionsgrenzen hinaus, mit dem man seinen Bekanntheitsgrad überregional steigern kann. Die Bands können sich auf diese Weise wirkungsvoll gegenseitig unterstützen.

verzeichnisse wie z. B. Regioactive.de, Bandliste.de, Bandster.de oder eben auf MySpace.com nach geeigneten Kandidaten und bietet entsprechenden Bands ein Konzert in eurer Stadt an. Umgekehrt sollte die andere Band dann ihrerseits ein Konzert in ihrer Stadt organisieren, zu dem ihr dann eingeladen werdet. Jede Band wird in ihrer eigenen Heimatstadt zumindest eine Location kennen in der gespielt werden kann. Oder sie wird Kontakte zu einem örtlichen Veranstalter haben.

Ganz wichtig ist, dass die Organisation auf beiden Seiten stimmt und nicht einseitig vorgehen wird. Austausch beruht auf dem Prinzip der Gegenseitigkeit. Für den Anfang ist die Giga-tausch-Variante in Ordnung, auf Dauer rentiert sich der Austausch von Konzerten allerdings nicht wirklich, da es hier in der Regel meist kaum Gage oder Spritgeld geben wird. Viele Bands veranstalten zu diesem Zweck auch regelrechte Sammelkonzerte, die – oft mit der irreführenden Bezeich-

Ab auf die Straße

Auch vor auf den ersten Blick unorthodoxen Aktionen solltet ihr nicht gleich zurückschrecken. Eine unkomplizierte Alternative zu überbuchten Clubs, bei der auch relativ schnell eine Städtetour organisiert werden kann, sind so genannten Unplugged Gigs. Hier braucht ihr keine große Anlage und könnt im Extremfall sogar direkt auf der Straße performen. Dies ist natürlich



Reicht nicht für Rock-'n'-Roll-Exzesse: Für viele Gigs wird als Gage gerade mal der Gegenwert einer Tankfüllung für einen PKW geboten.



WORKSHOP: BANDBUSINESS

nicht in allen Musikrichtungen möglich. Für eine Metalband kommt dies tendenziell weniger in Frage als für ein relaxtes Blues-Trio. Solltet ihr die geeignete Musik hierzu machen, könnt ihr euer Können in unterschiedlichen Regionen – etwa in Innenstädten und Einkaufsmeilen – zeigen. Spontane Unplugged-Gigs können zudem großartige Promotion für die Band bedeuten. Oft werdet ihr dabei auch Engagements für „echte“ Konzerte abschließen können. Beachten solltet ihr aber auf jeden Fall den rechtlichen Status, der von Region zu Region unterschiedlich sein kann. Erkundigt euch unbedingt vorher in jedem Fall bei den zuständigen Ordnungsämtern, ob es für bestimmte Orte oder Plätze in der Innenstadt Genehmigungen oder Auflagen zu erfüllen gibt.

Umsonst und Draußen

Unter dem Motto „Umsonst und Draußen“ gibts jedes Jahr in den Sommermonaten Konzerte. Wie der Name schon vermuten lässt, finden diese Konzerte bei freiem Eintritt und unter freiem Himmel statt und werden meist durch Sponsoringelder unterstützt. Eine bundesweite Übersicht über etablierte kostenlosen Open-Air-Festivals findet ihr im Netz unter: www.free-festivals.de.

Nicht immer verwerflich: Pay To Play

Geld regiert bekanntlich die Welt. Die Tatsache dass auch und vor allem im Showbusiness letztlich alles eine Frage des Preises ist, machten sich während der 80er-Jahre des letzten Jahrhunderts auch einige US-Konzertveranstalter erstmals gezielt zu nutze. Frei nach dem Motto: „Sag mir wie viel du zahlst und ich sage dir wo und wie lange du auftreten darfst“, boten sie auch unbekannten Newcomern attraktive Tourslots an. In der heutigen Zeit des musikalischen Überangebots und der Wirtschaftskrise boomt das Pay-To-Play-System auch in unseren Gefilden. Es setzt sich bei



Auch unorthodoxe Methoden können lohnen: Versucht doch mal unplugged als Straßenmucker.

diversen Clubs aber letztlich auch in Zusammenhang mit den immer zahlreicheren Bandwettbewerben zunehmend durch. Bands oder Künstler müssen den Veranstaltern entweder direkt Geld bezahlen oder ein gewisses Kontingent an Tickets abkaufen und dann etwa an ihre Bekannten verkaufen, wenn sie etwa als Support Act einer etablierten Band auftreten wollen!

» Als Newcomer müsst ihr vermutlich zunächst den steinigen Weg gehen und Gigs selbst organisieren.«

Heiß begehrte Support Slots vor etablierten Acts werden häufig nur noch gegen Übernahme einer sogenannten Kostenbeteiligung für die Produktion vergeben. Das Pay-To-Play-System ist für unbekannte Bands, speziell im Ausland aber oft der einzige Weg, auf breiterer Ebene Beachtung zu finden. Wer genügend Geld hat, kann sich auch auf eine komplette Tour einkaufen. Oft bekommt man für 50 bis 100 Euro pro Tag bereits eine zweiwöchige Deutschland- oder Europatour mit einer bekannteren Band angeboten und kann so auch abseits seiner Heimatregion täglich auftreten – Reise-, Transport- und Verpflegungskosten kommen aber natürlich noch extra hinzu.

Bandwettbewerbe

Auch bei Talent- und Newcomerwettbewerben handelt es sich – zumindest teilweise – um einen Fall von Pay-To-Play. Gage gibt es hier in den meisten Fällen nämlich nicht und da ihr meist auch auf eigene Kosten anreisen müsst, könnt ihr eure Kasse allenfalls durch Merchandise-Verkauf etwas aufbessern. Es gibt sie mittlerweile wie Sand am Meer, daher solltet ihr unbedingt im Vorfeld überlegen, welche Wettbewerbe wirklich was für euch bringen. Wenn es euch darum geht, aus dem Proberaum herauszukommen und wenn ihr euch darüber hinaus von einer fachkundigen Jury und einem etwas größeren Publikum beurteilen lassen wollt, so solltet ihr es mit Bandwettbewerben einfach mal probieren. Oft erhalten die teilnehmenden Bands als Ge-

winn attraktive Auftrittsmöglichkeiten, z. B. auf großen Festivals und haben überdies Aussicht auf Förderung oder Unterstützung in Form von Sachpreisen oder Geldmitteln. Und falls ihr nicht zu den glücklichen Gewinnern gehören solltet, habt ihr wenigstens einen schönen Gig gehabt und überdies an Erfahrung und interessanten Kontakten gewonnen.

Die Booking Agentur

Der effektivste und professionellste Art Weg auf die Bühne ist sicherlich der Deal mit einer Booking-Agentur. Hier kümmern sich Profis mit besten Kontakten um eure Auftritte. Im Regelfall erhält die Booking Agentur dafür allerdings zwischen 15 und 20 Prozent eurer Nettogage, das ist der gängige Satz. Vorsicht ist allerdings definitiv dann geboten, wenn die Agentur von euch eine feste Mindestpauschale oder gesonderte Gebühren verlangt, die unabhängig von ihrer Akquiseleistung anfallen. Hier solltet ihr euch genau nach der Arbeitsweise des betreffenden Bookers erkundigen und diese auf ausführlich prüfen.

Um mit einer Booking-Agency zusammenarbeiten zu können, wird allerdings – ähnlich wie für einen Plattenvertrag – ein qualitativ hohes Level von euch erwartet werden. Diese Möglichkeit der Konzertakquise wird euch deshalb vermutlich erst zu einem späteren Zeitpunkt eurer musikalischen Karriere offen stehen. Als Newcomer müsst ihr daher vermutlich zunächst den steinigen Weg gehen und eure Gigs in Eigenregie organisieren. Seht dies jedoch unbedingt positiv: Nur auf diese Weise werdet ihr wertvolle Erfahrungen machen erlangen, und das Musikbusiness begreifen lernen, samt den zwischenmenschlichen Beziehungen, die im Showbusiness so wichtig sind.

✗ Christian Schulze & Elmar Nüßlein



Musiker-Organisationen wie etwa die regional aufgestellten Rockbüros helfen beim Weiterkommen.