

Production Partner **prolight & sound special** (April 2000)



## **SICHERHEIT** VOR **KOSTENDRUCK**

Seit neun Jahren agiert Highlight Music aus Ilsede bei Peine am Markt. Auf die Fahnen hat man sich mit der konstanten Entwicklung vor allem die Dienstleistung geschrieben, die reine Vermietung ist ein eher sekundärer Aspekt.

TEXT: SUSANNE VON OLDENBURG  
FOTOS: MPD UND ARCHIV



Die genaue Zahl von Veranstaltungsdienstleistern in Deutschland kennt wohl niemand. Fakt aber dürfte sein, dass viele Veranstaltungen sich nicht realisieren ließen, wenn es die "Kleinen und Stillen" nicht gäbe, die ihren Job machen, ohne sich an dem Big Business unbedingt beteiligen zu müssen. Die sich engere Grenzen setzen, nichtsdestotrotz aber letztlich genauso in ihren Leistungen überzeugen müssen. Oder sogar manchmal noch ein bisschen mehr, eben weil kein großer Name dahinter steht. Eines dieser Unternehmen ist Highlight Music. Den Start für Geschäftsführer Martin Riedel markierte 1991 die Anschaffung einer Karaoke-Anlage, die er vermietete. Aufeinander folgend zeigten sich für ihn bald zweierlei Dinge. Zum einen, dass mit der Anmietung der Anlage gleichzeitig oft auch andere Anforderungen an ihn herangetragen wurden und zum anderen, dass reine Vermietung weder Überleben noch Wachstum sichern kann: "Hier zu sitzen und zu warten, dass jemand anruft und zwei Boxen oder vier Lampen braucht, damit konnten und könnten wir den Betrieb nicht führen. Man muss Know-how verkaufen, und genau das haben wir uns in den Jahren erworben. Das gebe ich an meine Mitarbeiter weiter und das muss man vorrangig anbieten und dann erst das Equipment, das logischerweise natürlich auch dazugehört", so Martin Riedel.

## **BERATUNG HAT PRIORITÄT**

Aufgrund dieser Einstellung agiert das Unternehmen nicht als klassische Rental Company, sondern bietet heute vorrangig technische Konzepte an. Allerdings keine Veranstaltungskonzepte, denn für diesen Bereich gibt es laut Riedel inzwischen genügend Firmen, und so hält er es auch hier mit der Devise, dass er nicht an jedem Brei mitkochen muss. Wenn man etwas "richtig machen will, muss man Prioritäten setzen". Und die liegen bei Highlight Music darin, Kunden dahingehend zu beraten, was sie technisch für eine Veranstaltung brauchen, welche Lösungsmöglichkeiten es gibt und wie sich diese mit dem Faktor Kosten vereinbaren lassen. Entsprechend aufgebaut ist die Struktur beim Equipment, die nicht in Richtung eines großen Materialparks geht. "Wir sind dafür bekannt, dass wir mit Mitbewerbern in einem guten Verhältnis stehen und einen freundschaftlichen Kontakt zu ihnen haben. Wir bedienen uns sehr häufig deren Equipment, ganz einfach, weil es keinen Sinn macht, dass jeder alles hat", charakterisiert Riedel seine Firmenpolitik. Und die rührt nicht zuletzt daher, dass er den teilweise stattfindenden Materialwettkampf schlichtweg als "Blödsinn" ansieht, der nur zu einem schädlichen Dumping und damit zur unwirtschaftlichen Unter-Preis-Vermietung führt. Abgesehen davon, dass sich manche Dinge in seinen Augen schlichtweg nicht mehr rechnen: "Wenn ich mir

eine Lampe für 6.000 Mark kaufe, muss ich sie bei einem Preis von 80 Mark 75 Mal vermieten, um überhaupt den Anschaffungspreis wieder drin zu haben. Gleichzeitig aber habe ich in der Zeit ja auch Verschleiß, muss Brenner tauschen und habe Service, produziere also zusätzlich Kosten. Und bis sich das Gerät dann irgendwann bezahlt gemacht hat, gibt es schon wieder neue Scheinwerfer und man hat die alten stehen, die noch nicht eine Mark für die Firma verdient haben." Deshalb setzt er bei Moving Lights und teilweise auch beim Ton, wobei hier neben JBL und Apogee inzwischen auch Systeme von Community und Nexo verfügbar sind, vielfach lieber auf Kooperation und damit Zumietung. Etwas anders sieht es dagegen im Bereich Bühnen aus, auf die sich das Unternehmen peu á peu spezialisiert hat und für die es so quasi im Gegenzug auch Ansprechpartner für andere Vermietfirmen geworden ist. Ein Meilenstein auf diesem Weg war eine Anfrage von Hit-Radio Antenne Niedersachsen, die für ihre vielen Vor-Ort-Veranstaltungen einen flexiblen und vor allem auch sicheren Bühnentower wollten. Das Ergebnis ist der Hit-Tower, eine aufwändige Sonderkonstruktion, in die das Unternehmen viel Zeit und Energie gesteckt hat. Clou dieser 9 x 9 Meter großen Bühne ist eine verfahrbare und damit flexibel zu nutzende Mittelebene, die an vier VBG-70-Zügen hängt. "Die Anforderungen waren sehr hoch, und deshalb haben wir uns auch viel Zeit genommen, um uns die einzelnen Anbieter



anzusehen", so Riedel, für den auch der Besuch vor Ort bei den Firmen gehörte, die in Frage kamen. Die Wahl fiel schließlich auf MSB. Ein wichtiger Grund war dabei für ihn neben dem Material auch das hinter dem Unternehmen stehende Know-how: "Von der fachlichen Seite war es eine perfekte Beratung, auch in der Gesamtkonzeption. MSB hat komplett alles mitgeplant und konnte vor allem auch unsere Sicherheitsanforderungen erfüllen, beispielsweise hinsichtlich der VBG-70 durch Chainmaster Züge, aber auch mit Blick auf das Baubuch, dass uns unter Vereinbarung einer Vertragsstrafe garantiert wurde. Immerhin ging es für uns um eine Investition von rund einer halben Million Mark zuzüglich weiterer Kosten wie für den eigenen Hit-Tower Truck."

## AUSBILDUNG TUT NOT

Abgesehen von dieser speziellen Bühne, die Antenne für fünf Jahre fest gemietet hat, setzt man in Ilsede auch sonst auf Mobilität und da unter anderem auf Bühnen von Kultour wie die Willy. Denn laut Martin Riedel ist dieser Bereich von dem allgemeinen Preisdumping noch nicht so stark belastet, abgesehen davon, das nicht jeder solche Investitionen tätigen will. Sein Fazit: Im Bereich der Veranstaltungstechnik gibt es noch einige Arbeitsgebiete, die bisher oft vernachlässigt

wurden. Dazu zählen unter anderem Sportveranstaltungen, die nicht nur viele Möglichkeiten bei der Beschallung bieten. In jedem Fall hat man es sich in Ilsede zum Ziel gesetzt, lieber neue Wege zu gehen, als seine Energie daran zu verschwenden, um jeden Deal zu kämpfen, nur, um am Ende vielleicht noch draufzuzahlen. Gearbeitet wird in Ilsede mit zwei festen Mitarbeitern sowie zwei Mitarbeitern mit Zeitarbeitsverträgen. Dazu kommen zwei Auszubildende in der Veranstaltungstechnik. Eine Idee, die Martin Riedel von Beginn an begrüßt und entsprechend unterstützt hat. Auch durch sein eigenes Engagement, um die notwendige Oualifikation zur Ausbildung zu haben. Und in der Summe wünscht er sich, dass hier noch einiges mehr unternommen wird, gegebenenfalls auch von staatlicher Seite. Denn insbesondere beim Umgang mit Motoren meint er, dass es hier einen Pflichtschein geben müsse, trotz der von technischer Seite schon vorhandenen Sicherheit, für die er unter anderem eben seine VBG-70-Züge schätzt. Beheimatet ist Highlight Music auf einem rund 4.000 Quadratmeter großen Gelände, auf dem neben einer Halle für die nächsten Jahre noch modernste Büro-Container stehen. Ein festes Gebäude wird erst dann errichtet, wenn sich die bisherigen Investitionen wieder amortisiert haben. Denn auch das gehört zur Firmenphilosophie: Man will wachsen, das aber in jedem Fall gesund.

Text: Susanne von Oldenburg

Fotos: MPD und Archiv

*Layout kann an einigen Stellen abweichen*