



# Events richtig planen

**Moderatoren, Musiker, Zauberer – sie sind das „Salz in der Suppe“, mit ihnen steht und fällt jede Veranstaltung. Es gilt die Formel: Je besser die Künstler, desto euphorischer die Gäste. Doch wie findet man nicht nur einen guten, sondern „den richtigen“ Künstler, der ins Konzept passt?**

Entscheidend für das Gelingen von Veranstaltungen ist deren Planung. Wir sagen Ihnen, worauf es bei der Künstlerauswahl ankommt.

Am besten lassen Sie sich beraten. Und zwar von denen, die ihre Künstler und deren Kunst am besten kennen – den Künstleragenturen. Dort werden die Protagonisten nicht nur gebucht, Agenturen beraten auch professionell. Sie wissen über finanzielle und technische Aspekte Bescheid. Vor allem kennen sie „ihre Künstler“: Stärken, Eigenheiten, Dialekte, Vorlieben und deren komplettes Repertoire. Und wenn es noch keine Nummer gibt, die sich etwa mit dem Thema „Ski“ oder „Running“ beschäftigt, dann wissen sie, welcher ihrer Künstler dazu einen witzigen Text oder eine mitreißende Melodie schreiben kann. Agenten haben ein feines Gespür dafür, wer zu welchem Konzept und zu welcher Zielgruppe passt.

Veranstaltungen sind komplexe Ereignisse: Eine Produktpräsentation erfordert andere Fähigkeiten und atmosphärische Details als ein Mitarbeiterabend. Die Musik spielt eine wichtige Rolle.

Je ausführlicher die Beratung, desto wahrscheinlicher ist es, dass die Auswahl die richtige ist. Wichtiger Nebenaspekt dieser Sondierungsgespräche mit den Experten: Sie fragen nach. Sie überlegen. Sie inspirieren. Sie erweitern den Horizont. Sie bringen Veranstalter auf neue Ideen.

Einige Agenturen bieten nicht nur Künstler, sondern darüber hinaus einen „Full Service“. Sie entwickeln kreative Veranstaltungskon-

zepte, haben professionelle Partner, etwa für Catering oder für die nötige technische Ausstattung und übernehmen Veranstaltungskonzeption, -durchführung und -nachbearbeitung. Der Kunde brieft die Agentur, und diese gestaltet dann nach seinen Angaben – und sorgt dafür, dass der Abend läuft und sich der Kunde auf seine Gastgeberrolle konzentrieren kann.

Eine professionelle Agentur stellt ihrer Kundschaft viele Fragen: Wie lange soll das Programm dauern? Wie viele Personen sollen unterhalten werden? Welche Programmpunkte sind noch vorgesehen? Sind Reden vorgesehen? Gibt es etwas zu essen? Wie groß ist der Veranstaltungsort? Gibt es die nötige Technik? Welche Botschaft soll welcher Zielgruppe vermittelt werden? Die vielen Fragen bringen den Veranstalter auf elegante Weise dazu, sich über sein Konzept im Klaren zu werden.

Wie steht es mit der Bezahlung. Das Festsetzen der Gage funktioniert am Besten, wenn die beauftragte Künstleragentur von vornherein weiß, wie hoch das Budget des Veranstalters ist. Bei Anfragen wie „Wir hätten gerne ein Symphonieorchester – reicht unser Budget von 1.500 Euro da aus?“ kann die Agentur von vornherein sich selbst und dem Kunden die Enttäuschung sparen, in dem sie etwas Adäquates vorschlägt.

Ganz wichtig ist es, darauf zu achten, dass Veranstalter und Agentur alle Vereinbarungen detailliert vertraglich fixieren: Honorar, Programmabsprachen, Termin, Ort, Auftrittszeit, Stand-by-Zeiten, Probentermine, Klei-

dung, Reisekosten. Dadurch wird sichergestellt, dass alles reibungslos klappt und Absprachen eingehalten werden.

Events wie etwa eine Variete Nacht mit Akrobatik, Artistik und Theater aus dem Goldenen Prag, ein A-Capella-Special oder ein Comedyabend liegen voll im Trend. Denn sie sprechen das Publikum auf einer sinnlichen Ebene an. Und sie begeistern die Zuschauer – direkt, unmittelbar und nachhaltig. Vorausgesetzt, wie gesagt, das Konzept – und die Künstler – passen. Zumindest letzteres garantieren professionelle Künstlervermittler.

Annette Meisl/Manuela Buske



Die beiden Autorinnen Annette Meisl (l.) und Manuela Buske (r.) sind Mitglieder der Künstlervermittlungskooperation „WirAgenten“. Mehr Infos über diese Kooperation und ihr Angebot gibt's im Internet unter [www.WirAgenten.de](http://www.WirAgenten.de). Kontakt können Sie aufnehmen unter Tel. 0800-94 72 43 68 36 oder [booking@WirAgenten.de](mailto:booking@WirAgenten.de).