

WENN ich die SEE seh' ...

Von einem, der auszog, um Mallorca den Rock'n'Roll zu bringen

Von Uli Hoppert

Bekanntlich hat unser Heimatland sechzehn Bundesländer, ein Siebzehntes wird mal gerne, mal weniger gerne genannt. Meist zumindest verbindet man nämlich der Deutschen liebste Insel – und um die geht es heute – mit Ballermann, saufen und bis zur Krebsröte am Strand liegen. Aber, und das sagen uns nicht nur die Hochglanzprospekte im Reisebüro, Mallorca hat auch vieles mehr zu bieten. Sehr gerne zum Beispiel nutzen deutsche Unternehmen oder Privatleute die Insel vor der Küste Spaniens für Tagungen oder Incentives in besonderer Umgebung – und genau hier beginnt unsere Geschichte.

Vor etwa fünf Jahren sind Stefan Kruse und seine Frau Merve aus dem Rheinland nach Mallorca emigriert, Auslöser war ein lukratives Jobangebot auf der Insel und zudem das gute Wetter vor Ort – wer kann zu 300 Sonnentagen schon Nein sagen? Parallel zum neuen Job bauten Stefan und Merve noch an ihrer Selbstständigkeit auf der Insel. LED-Beleuchtung war der Schlüssel zum Erfolg. Mit LED-Installationen für Privat- und Geschäftsleute ließ sich seinerzeit noch viel Geld verdienen, denn die Technik war neu, der Markt groß und Strom auf der Insel Mangelware. „Dass es eine Steckdose gibt, heißt noch lange nicht, dass hier auch genug Strom für eine Laden- oder Poolbeleuchtung rauskommt“, weiß Stefan aus leidvoller Erfahrung zu berichten. Oft genug war das ressourcenschonende LED-Licht die einzige Option, genug Licht an den Ort des Geschehens zu bringen, ohne eine komplette Hausinstallation neu aufzubauen. „Ich habe schon zu Zeiten, als ich noch in Deutschland lebte, LED-Licht als großes Potenzial gesehen und mich gewundert, warum es damals so selten zum Einsatz kam“, so Stefan weiter.

Mit der Zeit allerdings erweiterte sich das Dienstleistungsangebot und aus dem Fulltime-Job und der LED-Geschichte wurde immer mehr das Gesamtpaket „Veranstaltungstechnik“. „Man installiert irgendwann Licht in der ersten Bar, dann kommt ein größerer Laden und irgendwann folgt die erste Anfrage, ob man nicht eine Diskothek ausstatten könne. Auch die Anfragen nach Ton wurden immer häufiger. Insbesondere die deutschen Kunden schätzen Zuverlässigkeit. Wenn ich hier etwas miete, dann kommt es womöglich zu spät oder gar nicht. Zudem ist der Zustand oft miserabel. So habe ich aus der Not eine Tugend gemacht und eigenes Material angeschafft.“ Klingt ganz einfach, ist es aber tatsächlich nicht. Wir erinnern uns – Mallorca ist kein Bundesland, sondern eine Insel. Was nicht da ist, muss aufwendig per Seefracht transportiert werden.

Per Schiff und Spedition

Seit einiger Zeit ist deshalb auch eine Spedition aus dem Norden Deutschlands Geschäftspartner von Stefan und Merve. „Eigentlich sind die Kunden hier nicht

so markenverliebt wie in Deutschland“, so Stefan weiter, „es muss nicht diese oder jene Box sein und es gibt kaum Rider oder Technikanweisungen, daher kann ich sehr gut nach meinen Bedürfnissen einkaufen. Es muss funktionieren und gut aussehen, dann sind die Kunden hier in aller Regel zufrieden. Manchmal gibt es aber dennoch Vorgaben von Künstlern, dann kommen eben ein paar Cases mit YPOCS oder Volkslichtern oder eben das bestellte Pult mit der Spedition. Je nachdem buche ich auch gleich noch das Personal dazu. Meine Hands und Helfer vor Ort sind klasse, aber richtig gute Techniker bleiben einfach Mangelware“, berichtet er weiter von seinen Erfahrungen aus den letzten fünf Jahren. „Hier werden immer noch Lampen mit Kabelbindern montiert, das ist nur ein Beispiel.“

Qualität

Wer auf Mallorca in diesem Business arbeiten will, der muss vor allem eins sein – flexibel! „Ich bin hier Techniker, Helfer, DJ, Lichtdesigner, Event Manager und Location Scout in einer Person – und wenn’s nicht klappt, auch noch der Prügelnabe“, so Stefan über das, was den Job für ihn so reizvoll macht. „Gut 90 Prozent der Jobs kommen über Agenturen. Wie das hier funktioniert, davon haben die meisten Agenturen allerdings keine oder nur wenig Ahnung. Da muss dann schon mal diskutiert werden, warum es eben kein Steinway Flügel, sondern ein anderes Klavier ist oder warum ich ein exotisches Effektgerät oder Mischpult nicht in der zur Verfügung stehenden Zeit bieten kann.“ Bei Pulten hat sich Stefan auf Yamaha Modelle eingeschossen, weil ihm die Bedienung liegt und die Pulte auch von Künstlern auf der Insel akzeptiert werden. Bisweilen gelingt im so auch das ein oder andere Kunststück, welches auf dem deutschen Festland praktisch undenkbar wäre – wie zum Beispiel bei der Band, deren Techniker ein Midas XL-200 gefordert hatte und schließlich mit einem Yamaha MGX durchaus zufrieden war.



Auch logistisch ist diese Höhle eine Herausforderung – aber das Ergebnis kann sich sehen lassen

„Ich habe mittlerweile eine ganz ansehnliche Auswahl von Locations, angefangen vom Weinkeller für 200 Personen über die Finca mit Mehrblick, riesige Höhlen, verschwegene Bodegas oder mondäne Hotels – wenn das Ambiente stimmt und die Künstler das Gefühl bekommen, man kümmert sich gut um sie, dann ist die Veranstaltung praktisch gelaufen.“ Für seine Agenturkunden ist das ebenso ein Vorteil – jemanden vor Ort zu wissen, der sich nicht nur mit der spanischen Mentalität auskennt, sondern auch weiß, was man wo machen kann. „In Deutschland fährt man einfach mit dem Lkw vor, hier gibt es Locations, da komme ich gerade mal mit meinem kleinen Citroën und, wenn’s hoch kommt, einem Anhänger problemlos hin. Wer dann eine Open Air Bühne mit 10 x 8 Metern und Sidewings erwartet, der hat ein Problem.“ Trotzdem wird auf der Insel auch manches mög-



Ambiente schaffen mit Licht – auf der Insel bleiben dafür oft nur LED-Technik oder Kerzen, denn Strom ist knapp



Feiern unter Sternen und mit Meeresbrise – unterm Sand haben die Jungs von LED Audio vorher kilometerweise Kabel vergraben



LED-Licht ist das Rückgrat von Stefans Licht-Equipment, selbst die Stufenlinse rechts im Bild verzichtet schon auf konventionelle Brenner



Hinter dem schwarzen Backdrop warten die Hügel von Paguera und die Party – aber vorher ist noch ein Tagesseminar zu absolvieren, auch dafür liefert Stefan das Equipment

lich, was andernorts eben nicht ginge – zum Beispiel das Buffet für 200 Leute in einer Weinhöhle, auf der Bühne steht der Cast von „Best of Musicals“. „Für diese Veranstaltung haben wir extra aus den Produktionshallen des Weinguts Strom bis in die Höhle gelegt, so viel Kabel hat der örtliche Elektriker in den letzten fünf Jahren nicht verkauft, und als er erfahren hat, dass es nur für einen Abend ist, waren wir für ihn nur noch die ‚Loco Alemanes‘, die bekloppten Deutschen.“ Seit dieser Veranstaltung verfügt Stefans Firma LED Audio übrigens auch über einen ansehnlichen Grundstock an Bühnenpodesten, denn auch hier zeigte sich wieder mal, dass das, was die Insel anzubieten hat, nicht immer die richtige Wahl

ist. „Funktionierende, standsichere Podeste mit variablen Füßen habe ich auf ganz Mallorca nicht mehr als drei gefunden – dann muss eben gekauft werden.“

Weniger ist oft mehr

Wenn nicht gerade das Sommerspecial von „Wetten, dass ..?“ aufschlägt, zu dem das ZDF wirklich jede Schraube mitbringt, dann hat Stefan für alle die, die auch mal auf der Insel spielen wollen, einen wichtigen Tipp, vielleicht sogar den wichtigsten: „Bringt selber mit, was ihr unbedingt braucht!“ Spezielle Backline-Wünsche, spezielle Effektgeräte oder irgendwelches exotisches Equipment, das zur Show gebraucht wird, lässt sich vor



Diese Bodega ist eine von Stefans Empfehlungen: Die Fässer sind voll mit bestem Wein, das Klima in dem riesigen Weinkeller stets angenehm



Ein paar Stunden später, die gleiche Bodega, aber die Temperatur ist deutlich gestiegen, denn „The Gypsies“ aus Frankfurt rocken den Laden



Auch hier gibt es nur LEDs zur Beleuchtung – selbst bei modernen Hotels oder Ferienanlagen haben leistungsfähige Anschlüsse Seltenheitswert; kaum zu glauben – aber eine Steckdose reicht für das komplette Lichtequipment

Ort oft nur schwer oder gar nicht besorgen. Für ein paar Euro Übergepäck reist dann die eigene Gitarre, das Pedalboard, der eigene Amp oder ein Satz Becken im Flieger mit, selbst ihr eigenes Lichtpult mit der komplett gespeicherten Show haben die Kollegen von der Musical-Produktion damals im Flugzeug mitgebracht. „Den Rest“, da ist sich Stefan sicher, „machen wir und die Insel.“ Funktioniert hat es bisher immer und Künstler wie Andreas Bourani oder die drei Sopranistinnen von „Appassionante“ gehören ebenso zu seinen Kunden wie Air Berlin, die R+V Versicherungen, RTL und die ARD.

Sommer, Sonne, Sonnenschein

Die Saison startet langsam auf der Insel, bevor es aber bei LED Audio in diesem Jahr richtig losgehen kann, muss noch hart gearbeitet werden – ein Umzug in neue Räume steht bevor. „Bislang war mein Lager nicht nur zu klein, sondern auch als eigentlicher Kellerraum recht unpraktisch gelegen. Im Moment ziehen wir um und haben dann auch deutlich mehr und praktischere Räume zur Verfügung“, so Stefan zuversichtlich. Treu geblieben ist er hingegen der Region im Landesinneren, so gar nicht an den mondänen oder partyverwöhnten Stränden der Insel gelegen. „Von Sineu aus kann ich mit maximal 50 Minuten Fahrzeit praktisch jeden Punkt auf der Insel erreichen – mal von den Orten ganz im Süden abgesehen.“ Ein echter Pluspunkt, denn jeder weiß, dass trotz noch so guter Planung gerne mal was vergessen wird.

Neugierig geworden?

Details zu unterschiedlichen Jobs gibt es in Teil 2 dieser Story zum Thema Audio-Auswanderer. Dann begleiten wir Stefan, Merve und ihr Team vor Ort – ein Luxusliner wird am Strand von Palma eingeweiht!

Die Stille genießen...

...können Sie allenfalls, bevor die Musiker da sind.

Trotzdem ist es beruhigend, zum Einfangen der gewünschten Schallwellen mit dem RØDE NT2-A eines der absolut rauschärmsten Multipattern-Großmembraner am Start zu haben, das nebenbei für eine erstklassige Audioübertragung sorgt und auch brachiale Schallquellen bis 157 dB schmerzfrei verarbeitet.

Jetzt als »Studio Solution«-Pack mit umfangreichem Gratiszubehör: Deluxe-Spinne SM6 mit integriertem Popschutz, XLR-Kabel, Staubschutzbeutel plus Lehr-DVD.



Abbildung mit optionaler Kunststoffspinne SM2

-  facebook.com/RodeGermany
-  twitter.com/RodeGermany
-  myspace.com/RodeGermany
-  hyperactive.de/Rode

RØDE
MICROPHONES

Vertrieb für Deutschland und Österreich:
Hyperactive Audiotechnik GmbH