



Foto: Andreas Meer

Hier spricht Martin Engeli

God Is Great!

Im Rahmen meiner Seminare und Workshops werde ich logischerweise mit verschiedensten Fragen konfrontiert. Das

ist normal und hat sich seit Jahren nicht geändert. In den 1970er Jahren war ich selber als junger Bassist bei solchen Veranstaltungen und bin mit einem riesigen Fragenkatalog dorthin gegangen. Um mein Wissen weiterzugeben und jungen Musikern heute zu helfen, habe ich die BASS PLAYERS WORLD Seminarreihe ins Leben gerufen. Erstaunlich ist dabei, dass sich einige Fragen seit jeher mit Vehemenz halten. Die womöglich meist gestellte Frage lautet: Wie komme ich an Gigs? Ich bin ein Vertreter des eigenen Engagements, nicht nur am Anfang einer Karriere. Wenn du wirklich von dir und deiner Band und dem, was du machst, überzeugt bist, kannst du selbst viel mehr für dich tun als jeder andere. Gerade im Stadium der ersten Schritte. Wenn dir später die Leute die Bude eintreten, ist sowieso alles viel einfacher und jeder will sich an die Fahrten des Erfolgs hängen.

Doch zunächst gilt es, das eigene Engagement wirkungsvoll nach vorne zu bringen. Ein Rezept ist, sich gleich von Anfang an exklusiv und einzigartig darzustellen. Das machen heutzutage die größten Bands genauso. Wenn z. B. U2 ein neues Album herausbringen, haben nur sehr wenige geladene Gäste die Gelegenheit dazu, sich das in einem Showcase oder ähnlichen Umfeld anzuhören. Und verbreiten dann hoffentlich die Kunde, dass es sich um sensationelle Musik handelt. Das gleiche Prinzip könnt ihr im Kleinen anwenden. Wenn ihr so weit seid und die Zeit reif ist, eure Musik den Leuten näherzubringen, geht das z. B. in eurem Proberaum. Ihr nehmt euch vor, euer Repertoire einem erlauchten, ausgewählten Publikum vorzuspielen. Nur geladene Gäste erhalten Zutritt. Ihr räumt dazu den Proberaum auf, dekoriert ihn eurer Musik entsprechend nett und stellt euch auf wie bei einem Konzert. Nicht vergessen: Ein paar Häppchen zum Essen und ein paar Gläschen zum Trinken müssen zwingend dabei sein. Brot & Spiele waren schon im alten Rom ein Mittel des Erfolges. Es wäre natürlich klasse, wenn, sagen wir, 20 Fans das gerne miter-

leben wollen, ihr aber weniger Leuten die Teilnahme zusagen könnt, z. B. wegen Platzmangels im Proberaum. So macht ihr euch exklusiv. Nur die ersten festen Zusagen kommen rein. Ihr müsst natürlich diese Leute begeistern, damit sie die Kunde des exklusiven Musikerlebnisses weitertragen können.

Der nächste Schritt: Ihr geht in eure Stammkneipe und besprecht mit dem Wirt, dass ihr dort ein Konzert geben wollt. Ihr unterbreitet ihm den Vorschlag, dass er sich um nichts kümmern muss. Er sorgt für Getränke und ihr macht alles andere. Ihr klebt Plakate, verteilt Flyer, macht Werbung auf Facebook und nehmt Eintritt. Wenn ihr nun sehr eifrig bei der Sache seid und ordentlich auf den Busch klopft, solltet ihr 50 bis 60 Leute bewegen können, zu eurem Event zu kommen. Auch jetzt begrenzt ihr die Zahl der Zuhörer auf beispielsweise 40. Ihr arrangiert einen Vorverkauf, und wenn 40 Tickets weg sind, ist das Konzert ausverkauft. Leider! Das schürt die Nachfrage und macht euch gleichermaßen interessant. Wenn man dieses Prinzip weiterdenkt, sollte es nicht sehr schwer sein, seinen Wirkungsgrad von der Stammkneipe auf die umliegenden Lokalitäten in anderen Stadtteilen und Städten auszudehnen. Und wenn alles gut gelaufen ist, sollte man am gleichen Abend einen neuen Termin mit dem Wirt absprechen. Nichts ist besser für die Zukunft, als die erfolgreiche Zeit sofort zu nutzen. Obendrein wirkt es gut, einen neuen Termin auf der Webseite im Kalender stehen zu haben. Irgendwann ist dann mal ganz Deutschland eingenommen.

Wenn ihr euch jetzt fragt, was die Überschrift „God Is Great“ mit Konzerten zu tun hat, kommt hier die Auflösung: Ein absolut erfolgreicher Musiker, der leider schon vor langer Zeit verstorben ist, hat mir erzählt, dass der Ausdruck GIG aus der schwarzen Bluesszene stammt. Es handele sich dabei um die Abkürzung für God Is Great. Das hätten die Musiker dankbar zum Himmel beschworen, wenn sie Geld für ihre Musik erhielten. ■

www.martinengeli.de
www.bassplayersworld.de
ich@martinengeli.de



1973: mit 16 Jahren und der Band Juicy John Pink

BTB

TERRA FIRMA

ALLE NEUHEITEN
LIVE ERLEBEN!

musikmesse
Frankfurt am Main 17. – 18. 4. 2015
Halle 4.0 | Stand F35



THE NEW 5-STRING EXTRAORDINARILY WELL CONNECTED.

The Terra Firma concept is all about the power and strength that comes from making a solid connection—especially that connection where the neck and the body meet. This maximization of string vibration transference results in rich sonic depth and incredible sustain. And every component: from its 5-piece Maple/Bubinga neck-through-body construction to its Bartolini® BH1 pickups, works toward that result—luscious, fat, unending tone.

TRY A BTB TERRA FIRMA 5-STRING. WE PROMISE AN EXTRAORDINARY CONNECTION.



Contoured neck scoop & 5pc BTB5
Maple/Bubinga 35" scale neck-thru



EQB-IIIIS 3-band EQ with
mid frequency switch



Mono-Rail II bridge

Ibanez.de

Additional specs: Ash wing body/Rosewood top • Medium frets • Rosewood fretboard with Abalone dot inlay • Bartolini® BH1 pus

 [ibanez.germany](https://www.facebook.com/ibanez.germany)

**IBANEZ BASS
WORKSHOP**
FROM CONCEPT TO REALITY