

# WIR KÜMMERN UNS ...!

ISDV – Interessensgemeinschaft der selbstständigen  
Dienstleister in der Veranstaltungswirtschaft

Von Uli Hoppert

Nachdem vor zwei Jahren wieder einmal einer der großen erfolgreichen Promoter und Veranstalter eine tatsächlich gut verkaufte Tournee in den Sand setzte und zahlreiche Techniker, Helfer und andere Dienstleister aus der Veranstaltungsbranche auf zum Teil erheblichen Forderungen sitzen blieben, traf sich eine Handvoll Idealisten mit dem Ziel, die Wahrnehmung der Branche in der Öffentlichkeit zu stärken. Ein Netzwerk sollte ins Leben gerufen werden, mit dem Freelancer, freie Techniker und Selbstständige endlich eine Lobby haben würden. Mehr als 7 Millionen Menschen arbeiten in der Veranstaltungsbranche, einer Branche, die Außenstehende praktisch nicht kennen, obgleich jeder von uns Tag für Tag damit in Berührung kommt. Damit ist die Veranstaltungsbranche die drittgrößte Branche in Europa und lässt selbst die Automobilindustrie locker hinter sich – in der nicht einmal halb so viele Menschen ihren Lebensunterhalt verdienen. Und ganz abgesehen davon sorgen diese Menschen dafür, dass jeder Künstler, jeder Musiker, jeder Schauspieler Abend für Abend auf der Bühne stehen kann, dass Equipment und Catering funktionieren, die Fans beim Merchandiser ihr Bandshirt bekommen, die Backline spielt und der Sound untadeliges Vergnügen garantiert.

Neben der Sache mit der Wahrnehmung und Wertschätzung der Event-Branche nimmt sich der ISDV e.V. aber auch einer ganz besonderen Thematik mit viel Energie an – der in letzter Zeit immer lauter werdenden Diskussion über die Scheinselbstständigkeit. Ein jahrzehntelang gut funktionierendes System aus selbstständigen Profis, die bei Bedarf gebucht werden, um ein Projekt, eine Tournee, einen Messeauftritt oder nur einen einzelnen Gig über die Bühne zu bringen, entspricht plötzlich nicht mehr den Vorstellungen des Arbeitsministeriums und steht daher zur Disposition. Natürlich betrifft diese Überlegung nicht nur die Veranstaltungsbranche, sondern ebenso viele andere, in denen traditionell viele Selbstständige beschäftigt werden, zum Beispiel Designer, Web-Entwickler oder tatsächlich sogar den Hausmeister-Service von nebenan. Dass der Zoll (der für solche Überprüfungen zuständig ist) bereits zum zweiten Mal die renommierten Luisenburger-Festspiele ins Auge gefasst hat (siehe Info-Kasten), ist für mich ein weiteres Indiz dafür, dass der Öffentlichkeit scheinbar das Verständnis für eine Branche fehlt, die ohne den Einsatz von hochqualifizierten, doch selbstständig arbeitenden Fachleuten nicht funktionieren würde.

Über all das und viel mehr hat tools mit Marcus Pohl vom ISDV e.V. gesprochen und dabei erfahren, wie vielfältig diese Interessensgemeinschaft inzwischen aufgestellt ist und agiert, und auch, wo der Branchenschuh akut drückt.

**tools 4 music:** Die ISDV gibt es seit rund 1,5 Jahren. Seither ist aus der Idee, getragen von einer Handvoll Leuten aus der Branche, ein handfester Verband geworden. Die letzte Vorstandssitzung liegt ein paar Wochen zurück. Wo steht die ISDV jetzt? Was hat sich seither getan?

**Marcus Pohl:** Seit der Gründung ist der Verband auf über 530 Mitglieder angewachsen. Unsere Akzeptanz in der Branche wächst und wir werden als kompeten-



Der amtierende Vorstand des ISDV e.V.: Martin „Merten“ Wagnitz, 2. Vorsitzender Basti Duellmann, 1. Vorsitzender Marcus Pohl, Susanne Fritzsich und Jörg Schiefke (v. l. n. r.)

ter Ansprechpartner für die unterschiedlichsten Themen konsultiert. Von der Idee zur Gründung eines Berufsverbandes bis heute ist sehr viel passiert. Durch unsere Veröffentlichungen in Fachmagazinen sind die großen Themen auf den Tisch gekommen: Scheinselbstständigkeit allem voran. Aber auch Arbeitszei-

## Immer mehr, immer mehr, immer mehr...

Ich möchte einen kritischen Blick auf die Beschallungsbranche und ihre eskalierende Materialpolitik werfen. Ginge es nur nach Marketing-Aspekten und den Ideen der Produktentwickler, dann haben alle viel zu wenig Material – und das bisschen Equipment ist spätestens nach 12 bis 18 Monaten hoffnungslos veraltet. Mit beinahe schwindelerregender Geschwindigkeit legen Vertriebe und Hersteller neues Material auf, nutzen ihre Marktmacht und den „Haben-Wollen“- oder „Haben-Müssen“-Faktor bestimmter Produkte geschickt aus und schaffen damit immer mehr Equipment in immer kürzerer Zeit in einen Markt, der ohnehin schon mehr schwarze Kisten und bunte Lampen hat, als jemals wirklich gebraucht werden. Alles, was neu ist, ist automatisch besser und mithin unabdingbar.

Noch vor ein paar Jahren galt eine gewisse Produktkonstanz und ein Werterhalt von einmal gekauftem Equipment als das Hauptargument für eine Neuanschaffung – wer Markenprodukte kaufte, der hatte die Gewissheit, auch in drei oder fünf Jahren noch Ersatzteile, Service oder baugleiche Neugeräte erwerben zu können. Bei oft belächeltem „China-Equipment“ musste in Kauf genommen werden, dass solche Produktzyklen oder so eine Produktkonstanz nie erreicht wurden. Ein derartiger Werterhalt kann heute auch bei Markenprodukten nur noch selten erreicht werden, mitunter reicht ein Produktzyklus gerade einmal von einer NAMM Show oder Prolight + Sound bis zur nächsten. Ganz zu schweigen vom Werterhalt, der gewissen Produkten innewohnt – ich erinnere mich gut an Mischpulte eines britischen Herstellers, die mitunter selbst 10 oder gar 20 Jahre nach ihrem ersten Einsatz bei entsprechender Wartung einen respektablen Wiederverkaufswert erzielten.

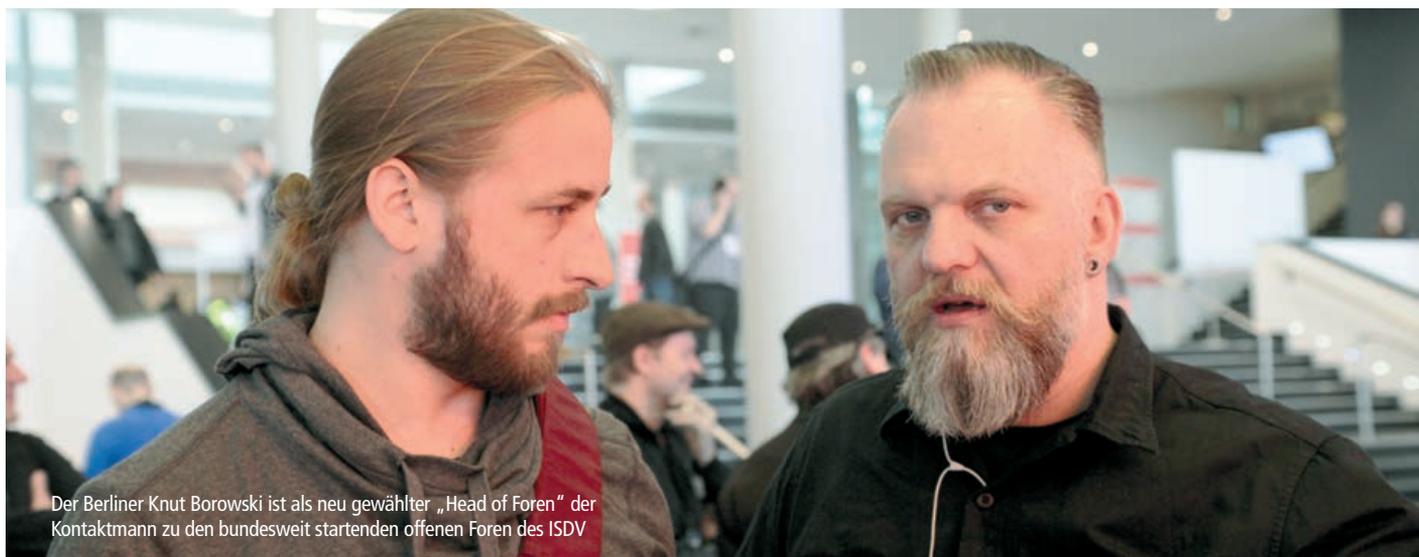
Parallel dazu werden in der Regel direkt verlockende Finanzierungsmodelle von Herstellern oder Vertrieben angeboten. Wer nicht direkt flüssig ist, dem winken großzügige Rabatte, Zahlpausen und unschlagbar günstige Finanzierungskonzepte – mal über eine Haus-Bank, mal über eine Leasing-Bank. Und dafür muss nicht mal viel Geld angefasst werden – viele Händler und Musikhäuser bieten solche Varianten bereits ab niedrigen vierstelligen Kaufsummen an.

Für mich stellt sich die Frage, wann und wie mit dem angeschafften Material überhaupt noch eine rentable Refinanzierung zu erreichen ist. Eine unabdingbare Folge von so viel günstigem und finanziertem Equipment liegt auf der Hand – aufgrund der finanziellen Verbindlichkeiten ist der Job-Druck hoch, zahlreiche semiprofessionelle Hobby-Beschaller drücken die Preise. Demnach sind die Margen, die ein Verleiher oder Dienstleister erzielen kann, im freien Fall – jeder Job ist wichtig – obwohl die Preise unmenschlich gedrückt werden, Hauptsache das Material „arbeitet“. Wer seinem Hobby frönt, den mag das womöglich weniger interessieren, wer jedoch Material anschafft, um über eine Vermietung oder den persönlichen Einsatz als Dienstleister seinen Lebensunterhalt oder ein Zubrot zu verdienen, den wird die gegenwärtige Situation nicht ruhig schlafen lassen.

ten, Tagessätze und die Zukunft der Branche sind mittlerweile keine Themen hinter vorgehaltener Hand mehr. Man traut sich offen darüber zu sprechen, und daran haben wir sicher einen großen Anteil. Selbstständige docken bei uns an und fragen nach konkreter Hilfe in verschiedenen Bereichen. Sei es zu Werkverträgen oder zu Steuern, zu Ausbildung und Weiterbildung, Geschäftsformen, AGBs – eben zu nahezu allen Themen der Selbstständigkeit. Es gibt jetzt einen Ansprechpartner für alle Selbstständigen, der vorurteilsfrei, nicht besserwisserisch und vor allem auf Augenhöhe Rat gibt. Den man fragen kann, ohne ausgelacht zu werden. Wo Kollegen antworten, die aus der Branche kommen. Das ist die ISDV heute. Die ISDV ist aber auch der politische Arm der Selbstständigen. So haben wir mittlerweile eine Kontaktbasis in der Politik etablieren können. Zuletzt waren wir bei einem Forum der SPD-Bundestagsfraktion zum Thema soziale Absicherung von Solo-Selbstständigen und konnten hier unsere Ansichten und Meinungen äußern und vertreten. Daraus sind wieder neue Kontakte entstanden, die uns weiterbringen werden. Am 21. Juni waren wir beim Wirtschaftstag in Berlin, an dem Frau Merkel, Herr Schäuble und andere Politikgroßen teilnahmen.

**tools 4 music:** Wie stellt man sich die Arbeit der ISDV eigentlich vor?

**Marcus Pohl:** Wir haben die Aufgaben im Vorstand geteilt. Basti und ich kümmern uns um die Politik und Kontakte, treffen uns mit anderen Verbänden, gehen zu den offenen Foren, die es bundesweit gibt. Durch die Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsrat ergeben sich viele Termine auf politischem Parkett, aber auch auf Unternehmerbasis, denn da sind unsere Mitglieder. Als erklärtes Ziel in dem im April 2015 veröffentlichten Positionspapier der ISDV, die Unternehmer unserer Branche zu professionalisieren und zu stärken, greifen wir Themen auf, die für Unternehmer



Der Berliner Knut Borowski ist als neu gewählter „Head of Foren“ der Kontaktmann zu den bundesweit startenden offenen Foren des ISDV



# JUST TRY OUT

Anzeige



Pur, Lenny Kravitz, Tom Jones ... – Wolfgang Neumann von „8 days a week“ am PLS-Stand des ISDV



Kai steht unter anderem bei Scooter am FoH oder plant die Beschallung beim „Tollwood“, interessiert sich aber auch für die Arbeit des ISDV

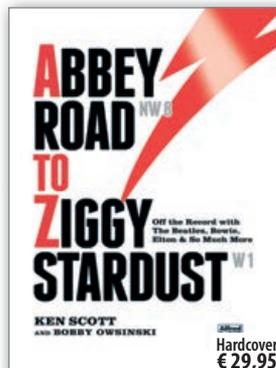
wichtig sind. Digitales Archivieren in der Buchhaltung (GoBD) zum Beispiel. Wir besuchen Vorträge und Seminare zum Thema Event-Recht. Merten ist unser Fachmann für Gesetze und Vorschriften, Susanne unsere Pressereferentin – sie kümmert sich um das geschriebene Wort bei uns. All das funktioniert auf ehrenamtlicher Basis, lediglich die Kosten für Reisen werden erstattet. Da bleibt der eine oder andere Job mal auf der Strecke und natürlich die private Zeit.

**tools 4 music:** Seit der Gründung steigt die Wahrnehmung des Verbands – mit welchen anderen Institutionen, Verbänden, Personen seid ihr im Dialog, wer unterstützt euch und wo würdet ihr euch noch mehr

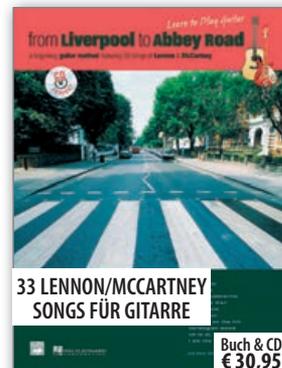
## ABBEY ROAD STUDIOS

KEN SCOTT – OFF THE RECORD

FROM LIVERPOOL TO ABBEY ROAD



ISBN 978-0-7390-7858-7

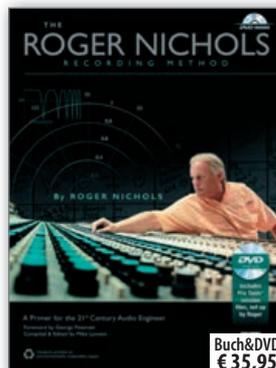


ISBN 978-0-7390-0251-3

## AUDIO & HOME RECORDING

ROGER NICHOLS RECORDING METHOD

BIG STUDIO SECRETS FOR HOME RECORDING



ISBN 978-0-7390-9505-8

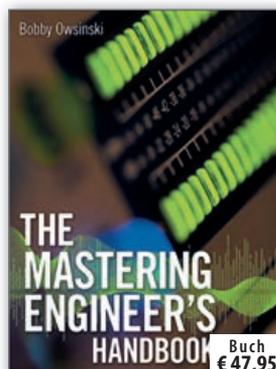


UPC 082039555058

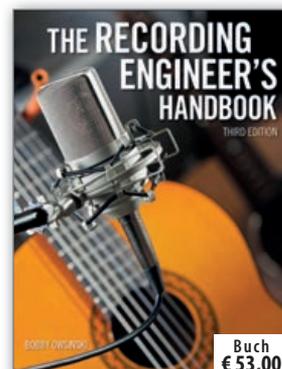
## ENGINEER'S HANDBOOKS

THE MASTERING ENGINEER'S HANDBOOK

THE RECORDING ENGINEER'S HANDBOOK



ISBN 978-1-3051-1668-9



ISBN 978-1-2854-4201-3



### Alfred Music

LEARN • TEACH • PLAY

alfredverlag.de | alfredmusic.de





Besuch am Stand des ISDV: Michael Ebner, Gründer des PA-Forums, Buchautor und Geschäftsführer von dB Mess

Aufmerksamkeit beziehungsweise Unterstützung wünschen?

**Marcus Pohl:** Es bringt nichts, innerhalb unserer Branche lediglich die eigenen Brötchen zu backen. Wir sind im Kontakt mit der DTHG, dem VPLT, BDV, EVVC, IgVW, VDKD, BAVBT, aber auch mit Verbänden außerhalb unserer Branche. So beispielsweise zum Wirtschaftsart der CDU, dem BVMW, VGSD, ADESW, verschiedenen IHKS und sogar der amerikanischen IATSE über Mitglieder, die hier in Deutschland ansässig sind. Wir gehen nicht betteln – wer nicht will, der will halt nicht. Eine Wunschliste? Eher nicht. Wenn wir meinen, der Kontakt könnte hilfreich sein, dann gehen wir da ran. Das hat sich bewährt.

**tools 4 music:** Wie ist der Stand der Dinge vor dem aktuellen Hintergrund der Debatte um Scheinselbstständigkeit und den anstehenden Änderungen? Insbesondere mit Blick auf die Vorlage der Arbeitsministerin?

**Marcus Pohl:** Im Hinblick auf Scheinselbstständigkeit herrscht derzeit politischer Stillstand. Der Vorschlag zu Änderungen von Frau Nahles wurde zurückgedrängt, ist jedoch nicht vollends vom Tisch. Die Änderungen in Bezug auf Werkverträge laufen ja gerade. Hier haben wir einige Aktionen (Experten-Arbeit-Retten, Petitionen) unterstützt. Dabei haben viele unserer Mitglieder geholfen. Die politischen Parteien wissen momentan nicht, wie sie weiter mit dem Thema Scheinselbstständigkeit umgehen sollen. Die soziale Absicherung von Selbstständigen sehen wir als wichtiges Thema an. Wir

sind im Kontakt mit Politikern, die Entscheidungen treffen, aber das ist natürlich auch kein „Auf euch haben wir gewartet“-System, sondern eher ein Piranha-Becken. Wir haben gute Partner, die uns in höhere Etagen katapultieren. Dadurch ist ja ein Ziel erreicht: Wir werden zu den Anhörungen geladen.

**tools 4 music:** Was bleibt zu tun für jemanden, der sich engagieren will?

**Marcus Pohl:** Die Mitgliedschaft ist nach wie vor das A und O. Wir merken das am Unterschied der Aufmerksamkeit der Gesprächspartner. Wir brauchen Unterstützung bei der Bearbeitung der Sozialen Netzwerke, ein Newsletter soll entstehen, damit auch Leute ohne Online-Leben besser informiert werden. Wir brauchen Fachleute, die ihr Wissen in Seminaren weitergeben wollen, mehr offene Foren, vor allem im Osten und Süden des Landes, wir brauchen Leute, die ihre Auftraggeber über die ISDV aufklären und Kontakt herstellen. Wer hat in seiner Familie Politiker, wer ist verwandt mit Geschäftsführern der großen Konzerne, wessen Geschwister ist Journalist bei Handelsblatt, Wirtschaftswoche, Stern? Ein Kontakt zu diesen Leuten hilft schnell weiter. Es gibt viel zu tun und es wird täglich mehr.

**tools 4 music:** Wie und wo erfährt man, wo die „Offenen Foren“ stattfinden?

**Marcus Pohl:** Wir veröffentlichen die Termine der offenen Foren auf Facebook, Twitter und im Kalender auf unserer Homepage im Bereich „Aktuelles“. Bei

diesen Foren ist jeder willkommen. Natürlich kann man die Treffen via Mail bei uns erfragen oder selbst ein offenes Forum aufbauen.

**tools 4 music:** Ein kurzer Ausblick: Was bringt dieses Jahr noch von eurer Seite?

**Marcus Pohl:** Die Hauptarbeit in diesem Jahr ist es, die ISDV auf eine breitere Basis zu stellen. Aus diesem Grund haben wir Knut Borowski aus Berlin als „Head of Foren“ eingesetzt. Selbiges muss in der Pressearbeit passieren. Susanne kann das nicht mehr alleine bewerkstelligen. Wer also sowieso den ganzen Tag auf Facebook abhängt oder sich einfach gerne mit dem Thema beschäftigt, kann dies bei uns auch mit einer konkreten Aufgabe tun. Als Nächstes sind wir auf der BTT 2016 in Bremen präsent. Hier erwarten wir anderes Klientel als bei der PLS. Im Juni steht außerdem der Wirtschaftstag in Berlin an, ein Marktplatz der Kontakte auf hohem politischem Parkett mit allen Großen der Wirtschaft. Davon versprechen wir uns einige neue Unterstützer. In Zusammenarbeit mit dem Wirtschaftsrat erarbeiten wir aktuell die Inhalte für ein paar Veranstaltungen zum Thema Event-Wirtschaft. Dabei geht es um Podiumsdiskussionen mit Politikern, Behörden, Rechtsanwälten und Wissenschaftlern. In der zweiten Jahreshälfte wird eine Studie in Zusammenarbeit mit

## Was war da los in Hof?

Man spricht in den Medien von einer „höchst nebulösen Geschichte“ und natürlich macht niemand wirkliche Angaben zum Stand der Ermittlungen – kurz zusammengefasst geht es aber wohl um eine gängige Praxis an einigen Bühnen dieses Landes: Freie Techniker und Handwerker wurden von Spielzeit zu Spielzeit angeworben, um die festangestellten Techniker der Bühne zu unterstützen. Dabei erfolgte die Anwerbung wohl im Rahmen eines Werkvertrages, wodurch die Bühne, in diesem Fall der Stadt Wunsiedel, keine Sozialabgaben für diese Personen abführen musste. Pikant dabei – einige der angeworbenen Mitarbeiter waren wohl ohnehin städtische Beschäftigte und führten die Tätigkeiten bei den Festspielen lediglich als einen Nebenerwerb in ihrer Freizeit aus, wie der Sender TV Bayern Anfang Juni meldete.

**Quelle:** [www.tvbayern.de/mediathek/video/razzia-im-rathaus-und-bei-den-luisenburg-festspielen-in-wunsiedel](http://www.tvbayern.de/mediathek/video/razzia-im-rathaus-und-bei-den-luisenburg-festspielen-in-wunsiedel)

der TU-Chemnitz begonnen. Hierbei sollen die Tagessätze der Branche unter die Lupe genommen werden. Wir kooperieren mit einer Universität, damit die Daten wissenschaftlich korrekt erhoben und ausgewertet werden. Nur so sind sie belastbar. ■

**Info:** [www.isdv.net](http://www.isdv.net)

Anzeige

# Großer Sound für kleines Budget.

Ob im Studio oder im Livebetrieb, mit Röhrenvorverstärkern und Röhrenkompressoren von ART legen Sie den Grundstein für den Klang, den Sie sich immer gewünscht haben – und das zu Preisen, die Sie nicht für möglich gehalten hätten.

Testen Sie ART bei Ihrem Fachhändler oder besuchen Sie uns im Internet.



[www.artproaudio.com](http://www.artproaudio.com)

ART

APPLIED RESEARCH AND TECHNOLOGY

TASCAM Division | TEAC Europe GmbH

Bahnstraße 12 | 65205 Wiesbaden | Deutschland | Tel. +49 (0) 611 7158-0 | [www.tascam.de](http://www.tascam.de)