

Menschen, denen es nicht gelingt, aus ihrer Berufung zur Musik einen Musikerberuf zu machen, suchen gerne verwandte Tätigkeiten. Sie gründen zum Beispiel einen **Livemusikclub** – die viel gepriesene „Keimzelle der Kultur“. Und stehen damit schnell vor neuen Problemen...

## MIT EINEM BEIN IM

Aus dem Alltag eines Clubmachers: **Karsten Schölermann** stellt – nicht ohne Polemik – eine „Liste des Grauens“ auf

**W**as heißt das eigentlich – einen Musikclub gründen? Um es gleich vorweg zu sagen: So etwas tut man als Kaufmann nicht.

Wer einen Musikclub gründet, begibt sich mit einem Bein ins Gefängnis – mit dem anderen wird man zum potenziellen Steuerflüchtling. Das alles, weil die deutsche Regelwut vor einem Musikclub nicht Halt macht – ihn aber in Ermangelung einer „richtigen“ Schublade innerhalb der bestehenden Regeln und Verordnungen meist verkehrt und ausgesprochen unvorteilhaft einsortiert. Hieraus resultieren Belastungen, die kein anderes Kulturgewerk über sich ergehen lassen muss. Der Musikclub aber soll es richten. Ein Unding.

Interesse an einem Planspiel? Nehmen wir also die Hürden bei Eröffnung und Betrieb eines Livemusikclubs mutig in Angriff...

### 1. Bundesemissionsschutzgesetz

Anfangs, wenn man eine Location sucht, um darin regelmäßige Musikaufführungen zu planen, scheint das Problem lösbar. Der Vermieter unterschätzt die Auswirkungen, das Bezirksamt verweist auf baurechtlich notwendige Schallgutachten. Ein ca. 10 000 Euro teures Schallgutachten später wacht man allerdings auf: Einen Raum zu finden, der den Vorstellungen und baurechtlichen Schallschutzbestimmungen auch nur ansatzweise entspricht, bedeutet in der Praxis ein seltenes Glück. Denn: Schon an der nächsten Häuserfront ist nach 22 Uhr nur ein maximaler Schallpegel von 55 Dezibel erlaubt – in etwa die Lautstärke eines Tischgespräches. Straßenlärm ist zwar um ein Vielfaches lauter, aber das ist ja kein

„Lärm“. Notwendige Schallschutzmaßnahmen sprengen schnell jede sinnvolle Investitionsplanung – unter 100 000 Euro kriegt man keinen Raum schalldicht. Ganz abgesehen davon, dass keiner garantieren kann, dass es auch funktioniert (Schall ist wie Wasser: Wenn irgendwo im Gummistiefel ein Loch ist, wird der ganze Fuß nass). Resultat ist, dass man innerhalb bewohnter Gebiete derzeit kaum einen Musikclub eröffnen kann, da die hierfür notwendigen Schallschutzmaßnahmen für die Betreiber ein unkalkulierbares Risiko darstellen. Wenn sie nicht funktionieren, ist eine prompte Schließung der Location behördlicherseits zwingend vorgesehen.

<b>Erster Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Schallschutz € 100.000,-
--	-----------------------------

### 2. Technische Ausstattung

Reden wir mal nicht über die gastronomische Ausstattung. Die spendiert ja vielleicht noch eine ortsansässige Brauerei. Reden wir über die Ton- und Lichttechnik. Unter einem 40 Kanal-FOH (Front of House)-Pult und einem 32 in 8-Kanal-Aktiv-Monitor sowie einem 40 Kanal-Lichtpult nebst Hauslicht und Dimmerpacks braucht man eigentlich nicht mehr antreten. Die Zeiten, in denen man einen einfachen 8 Kanal-Mischverstärker nebst fünf bunten 100 Watt-Strahlern zur Selbstbedienung auf die Bühne stellte, sind seit etwa 20 Jahren vorbei. Heute muss es schon das Bes-

te sein, wenn man in der Liga der Agenturkonzerte mitspielen möchte. Eine Hausanlage dieser Machart kostet zwischen 150 000 und 250 000 Euro. Sie hält etwa vier bis sechs Jahre und muss laufend gewartet werden. Ohne einen fest angestellten Haustechniker ist das nicht zu bewältigen.

<b>Zweiter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Technische Ausstattung € 200.000,-; laufende Kosten (Techniker, Reparaturen, Abschreibung) ca. € 7.500,- im Monat
---	---

### 3. Kommunikation/Werbung

Internet sei Dank – wir können auch anders. Das Internet ist für unsere diversifizierte Musikwirklichkeit ein Segen. Wir erreichen die immer spezieller werdenden Zielgruppen erheblich effizienter als noch vor fünf Jahren. Und dennoch: Jede Musikgruppe hat (noch) als unverzichtbares Kultur- und Kommunikationsbedürfnis ein Plakat, das 200-fach ausgehängt werden soll. Nun hat zum Beispiel die Stadt Hamburg (wie viele andere Städte bundesweit) entschieden, dass Plakate Werbung seien und nicht etwa der künstlerischen Kommunikation zuzurechnen sind. Mit der unvermeidlichen Folge, dass wir nun im Umfeld von Produktwerbung („Titten“) auf limitierten und extrem teuren Flächen plakatieren sollen. Leider ist das nicht finanzierbar: Eine A-1 Stelle im städtischen Netz (U-Bahnen, Stromkästen, Litfasssäulen) kostet im Schnitt 0,80 Cent pro Tag und Stelle. Wir rechnen hoch: 20 Konzerte x 14 Tage x

# Gefängnis

200 Plakate x 0,80 Cent = 44.800 Euro pro Monat. Bei ca. 50 Prozent Vielbucherrabatt bleiben immer noch unglaubliche 22 400 Euro übrig. Pro Monat, versteht sich. Ein Schelm, der denkt, das ermuntere zum „wildem“ Plakatieren. Hinzu kommen die regelmäßigen Aufwendungen zur Pflege und Wartung der Club-Homepage (500 Euro/Monat), ein paar Programmanzeigen, ein Programmplakat und ein Clubflyer nebst Aushang/Verteilung für 1 000 Euro/Monat.

<p><b>Dritter Eintrag in die „Liste des Grauens“...</b></p>	<p>Werbekosten € 23.900,- im Monat</p>
---	--

## 4. GEMA

Okay, die GEMA ist in den vergangenen Jahren transparenter geworden. Und sie müht sich auch. Aber die Fakten sprechen eine grausame Sprache: Vor wenigen Jahren kostete ein gewöhnliches Nachwuchskonzert mit jungen Amateurmusikern, die Selbstkomponiertes zum Vortrag bringen (vereinfacht: „Selbstaufführer-Konzert“), fünf bis acht Mark Eintritt. Heute kostet das gleiche Konzert acht bis zehn Euro. Damals wie heute kommen im Schnitt 50 bis 100 zahlende Besucher. Nur trinken die jetzt weniger – sie haben an der Tür ja schon das Doppelte gelassen. Damals kostete die GEMA 162 Mark (133 qm), heute 164 Euro (200 qm). Eine Befreiung kann unter Auflistung der ausschließlich GEMA-freien Werke nur im Voraus beantragt werden. Dem-

nach sind die unvermeidlichen Kosten: 20 Konzerte à 159 Euro GEMA. Auch hier gibt es die beliebten Vielbucher-Rabatte – ab dem 150sten Konzert zahlt man bei der GEMA nur noch 50 Prozent. Da man aber auch diverse Konzerte mit bis zu 20 Euro Eintritt hat (das kostet dann 286 Euro GEMA), halten wir einen Mittelwert von 164 Euro pro Konzert für einen gemessenen Durchschnittswert.

<p><b>Vierter Eintrag in die „Liste des Grauens“...</b></p>	<p>GEMA € 3.280,- im Monat</p>
---	--

## 5. Catering

Ganz einfach: Zwei Kisten Bier, Kaffee, eine Kiste alkoholfreies und ein paar Brötchenhälften. Vielleicht noch eine Handvoll Handtücher, eine Tischdecke und ein Strauß Blümchen pro Woche. Sagen wir :100 Euro pro Konzert x 20 Konzerte = 2 000 Euro.

<p><b>Fünfter Eintrag in die „Liste des Grauens“...</b></p>	<p>Catering € 2.000,- im Monat</p>
---	--



Live im Hamburger „KNUST“: Kaizers Orchestra. Die Fans ahnen wenig davon, unter welchen organisatorischen Umständen ein solches Clubkonzert zustande kommt.

Fotos: Malzkorn (2)

## 6. Bandhonorare

Ha, ha, ha – wer glaubt denn noch an Märchen? Wer glaubt, ein Musikclub könne Gagen zahlen, irrt gewaltig. Vielmehr hat sich die beliebte Splitting der Türeneinnahmen durchgesetzt. 70/30, 60/40 oder 50/50 lauten die beliebtesten Verteilerschlüssel zwischen auftretender Band und veranstaltendem Club. Natürlich resultieren daraus dennoch Gagenzahlungen – und steuerlich drittschuldnerische Lasten sind die Folge.

<b>Sechster Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Gagen: 30, 40 oder 50 % vom „Türanteil“ des Clubs müssen 100 % Steuern und Abgaben decken.
--	--

## 7. Umsatzsteuer

Ab 2007 sind es 19 Prozent – bisher waren es 16 Prozent – auf die Gastro-Erlöse. Versuche, die Clubgastronomie als „Nebenprodukt“ des Kulturbetriebs zu klassifizieren, scheiterten bisher. Obwohl die Theater genau das dürfen – halbe Mehrwertsteuer für die Getränkeverkäufe. Wir sind ja Diskotheken, also Kommerzielle, da geht das selbstverständlich nicht. Rock’n’Roll-Buchhaltungen dauern bis zum letzten Drücker. Somit sind bis zum Zeitpunkt der ersten eingehenden Steuererklärung in der Regel zwei Jahre vergangen. Die Steuern werden dann (nebst der Vorauszahlung für das laufende Jahr) natürlich sofort fällig. Das ist der Moment, in dem der junge Clubbetreiber lernt: Umsatz ist nicht gleich Gewinn. Und wenn er keine reichen Eltern hat, flüchtet er nun. Wir haben einen neuen Steuerflüchtling ausgebildet. Klasse!

<b>Siebter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Umsatzsteuer € 5.000,- im Monat
---	---------------------------------

## 8. Künstlersozialkasse

Die KSK, gegründet 1983 – die erste und einzige Pflichtversicherung für Freiberufler. Egal, ob der auftretende Künstler nun dort

versichert ist oder nicht, derzeit müssen 5,5 Prozent des Künstlerhonorars – siehe Türsplitting oben – an die Künstlersozialkasse abgeführt werden. Catering, Reisekosten und Hotelkosten gehören selbstverständlich als geldwerte Leistungen mit in die Bemessungsgrundlage. Natürlich wird dies drittschuldnerisch – wie auch die GEMA – vom Clubanteil an der Tür abgezogen.

Bei den relativ geringen Gagen wirken die ca. 50 Euro pro Konzert (bei einer Gagenvermutung von 1000 Euro pro Abend) eigentlich unbedrohlich. Pfeffer bekommt die Angelegenheit durch die drittschuldnerische Komponente: Die Künstlersozialkasse kann diese Nachweise/Schätzungen bis zu 30 (!) Jahre rückwirkend einfordern. Und da die meisten in den 90er Jahren nichts davon wussten – und auch heute noch viele Steuerberater diese Zahlungsverpflichtung schlicht nicht kennen –, kommt ein Erstbescheid gerne noch nach drei Jahren ins Haus geflogen...

<b>Achter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	KSK ca. € 36.000,- im Jahr
--	----------------------------

## 9. Quellensteuer für ausländische Künstler

§ 50a des Einkommenssteuergesetzes. Kennt auch Ihr Steuerberater nicht. Und wenn er es kennt, hat er es noch nie angewendet. Hierbei handelt es sich um eine einst für bzw. gegen Boris Becker eingerichtete Quellenbesteuerung. Damit etwas von dem „großen Geld“ in der Republik bliebe, wenn der Sportler oder Künstler seinen Wohnsitz im Ausland hat. An „der Quelle besteuern“ heißt nichts anderes, als dass der Zahlende, also der Musikclub, an der Quelle eine Einkommenssteuer einbehält. Das lässt sich bei einem Prozent-Deal an der Tür leider schwer umsetzen: Also muss diese Last aus dem Clubanteil „geblecht“ werden. Das wiederum überfordert die Steuerberater – sie kennen kein einziges der Doppelbesteuerungsabkommen mit den vielen individuellen Ausnahmeregelungen. Ergo: Unwissen allenthalben – keiner zahlt nichts. Und wenn dann nach ca. sechs Jahren die erste Steuerprüfung kommt (wenn man Pech hat, schon zur ersten Sozialversicherungsprüfung nach turnusmäßigen drei Jahren), kann einer von zehn Prüfern schon auf die Idee kommen, nach ausländischen Künstlern zu

fragen. Und dann ist Schluss mit lustig. Besser einen Sack Geld zurückhalten für dieses „Pokerspiel“...

<b>Neunter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Quellensteuer Rückstellung ca. € 15.000,- im Jahr
---	---

## 10. Mieten/Energie/Nebenkosten

Wer in Hamburg eine Location auf der Reeperbahn als Musikclub mieten möchte, zahlt locker zwischen 15 (Glück gehabt!) und 30 Euro Miete pro Quadratmeter. Also weichen die Musikclubs in die B-Lagen aus. Wo man für zehn Euro/qm mieten kann. Und das ist auch schon recht teuer, denn Künstlergarderobe und Bühne zählen mit. Fünf Euro wären vielleicht kaufmännisch vertretbar. Strom wird für das viele Hauslicht auch in rauen Mengen verbraucht, etwa 80 KW.

<b>Zehnter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Miete/Nebenkosten (300-400 qm): mind. € 6.000,- (B-Lage), ca. € 12.000,- (A-Lage)
---	---

## 11. Versammlungsstättenverordnung

Alle fünf Jahre gibt es eine Versammlungsstättenbegehung – „Brandstättenschau“, sagt der Fachmann dazu. Auf der Reeperbahn gemein mit dem Amt für Arbeitsschutz und der Baubehörde zusammen. Damit es mehr Spaß bringt. Obligatorisch: Feuerfeste Vorhänge – das testet der nette Uniformierte auch unmittelbar mit dem Feuerzeug am Objekt und hebt anschließend den Finger zur Verwarnung. Das gehöre imprägniert nach „DIN sonst was“. Anschließend fragt er nach der „Brandschutzordnung“ und der „Betriebsanlagenabnahme“ durch den TÜV bzw. die DEKRA – nie davon gehört. Er droht mit dem Bauamt, das den Laden sofort dicht macht, wenn der Bericht nicht binnen 14 Tagen... usw.

Ein fest angestellter Veranstaltungsmeister/Brandschutzbeauftragter muss – mit einem Helm sichtbar gekennzeichnet – laut



**Große Posen, großer Aufwand:** Damit die Band Art Brut „on stage“ gehen kann, muss der Clubmacher auf die Ämter – „Frikadellenschein“, Führungszeugnis und Unbedenklichkeitsbescheinigung besorgen.

Versammlungsstättenverordnung während des Betriebs der Versammlungsstätte anwesend sein. Ab 200 qm Veranstaltungsraum. Steht da, wirklich!

<b>Elfter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Abnahme von elektrotechn. Anlagen, Lüftung, Notstrom etc. ca. € 30.000,-
--	--

## 12. Wirtschafts- und Ordnungsamt

Behördlicherseits ist zweierlei abzuwickeln: Abnahme und Konzession. Die Konzession wird erst ausgestellt, wenn der Außendienst des Amtes den Betrieb abgenommen hat. Der fragt allerdings nur nach dem Inhaberschild an der Tür, dem Auszug aus dem Jugend-

schutzgesetz in irgendeinem Rahmen irgendwo an der Wand und nach einer Preisliste, die an der Tür ausgehängt sein sollte. Dem Nepp keine Chance.

Alles andere wird im Vorfeld geregelt: Ein „Frikadellenschein“, der lebensmittelhygienische Erste-Hilfe-Schnellkurs, muss erworben, ein polizeiliches Führungszeugnis vorgelegt und eine steuerliche Unbedenklichkeitsbescheinigung abgeliefert werden. Nachzuweisen ist auch eine angemessene, nach festen Regeln vorgeschriebene Anzahl von Toiletten.

Dann wird ein Gewerbe angemeldet („...aber ich betreibe doch einen Kulturbetrieb!?“) und das Ganze der Berufsgenossenschaft gemeldet. Der Vorgang findet Eingang in der dem Objekt zugeordneten Akte. Worin sich – fein gesammelt – alle Beschwerden der Vor- und Vorgänger finden. Woraus wiederum manchmal (und besonders im Wiederholungsfall) besondere Auflagen resultieren. Schließlich verfällt die Beschwerdelage nicht, die erbt man mit.

Natürlich werden vor Konzessionserteilung das Bauamt und die Feuerwehr um eine

Stellungnahme gebeten, was die oben gelisteten Grausamkeiten nach sich zieht. Die wollen selbstverständlich vor der Eröffnung des Musikclubs alle abgearbeitet sein.

<b>Zwölfter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Konzession je nach Objektgröße ca. € 5.000,-
--	--

## 13. Bauamt

Nein, wir sind noch längst nicht „durch“. Das Bauamt kommt. Fragt alles ab, was die Feuerwehr schon einmal fragte. Prüft, ob der Betrieb überhaupt für die beantragte Nutzung zugelassen ist. Wenn nicht: Nutzungsänderungsantrag nebst Schallgutachten (siehe oben). Fluchtwege werden geprüft und in Relation zur Gesamtgröße der Versammlungsstätte bewertet. Feste Einbauten/Veränderungen ziehen einen Bauantrag nach sich.

Stellplatznachweise, das sind Parkplatz-Mindestanforderungen, können fällig werden. Bei Neukonzessionierungen sogar zwingend, bei Nutzungsänderungen auch. Die sind teuer – und das will keiner. Also wird geschachtelt und gejault. Am Ende bleiben Auflagen. Die zugelassene maximale Besucheranzahl wird wegen zu geringer Stellplätze formell limitiert. „Wenn sich mehr als 266 Personen in dem Saal aufhalten, muss die Kneipe geschlossen werden“, heißt es anschließend in der Akte. Und keinen kümmert es je wieder.

Außer es passiert etwas. Dann gilt als grob fahrlässig, was vorher von anderer Stelle als Kapazität bestätigt worden war: die 400 Besucher im Saal, die 100 Leute nebenan in der Kneipe, ebenfalls unbestuhlt.

<b>Dreizehnter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...</b>	Kosten für Anträge und Bewilligungen € ???
---	--

## 14. Amt für Arbeitsschutz

Auch der nette Mann vom Arbeitsschutz kommt noch. Er weiß, er ist der Letzte in der Abfolge, er kennt das schon. Er wolle ja auch gar nicht noch mehr Stress machen, aber ein

Personalklo müsse schon sein. Und wie es denn um einen Pausenraum für die Angestellten stehe. Von den arbeitsrechtlich relevanten Lärmbegrenzungen (75 Dezibel) fängt er gar nicht erst an. „Vielleicht sollten Sie Ohrstöpsel bereitstellen“, sagt er schüchtern.

Vierzehnter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...	Zumindest Ohrstöpsel besorgen ...
--	-----------------------------------

## 15. Berufsgenossenschaft

Der Arbeitsmedizinische Dienst, wieder so eine deutsche Erfindung, berät den Arbeitgeber in Sachen Unfallschutz. Natürlich kostenpflichtig. Und als Diskothek („Musikclub haben wir nicht als Kategorie“) wird man natürlich in die höchste real existierende Gefahrenklasse einsortiert. Unfallhäufigkeit hoch. Kommt gleich nach Zirkus. Komisch: Ich kenne niemanden, der je von von einem Unfall, geschweige denn einer Berufsunfähigkeit in einem Musikclub betroffen war. Wieso ist die Versicherung so teuer? Und der Unternehmer selbst ist gar nicht mitversichert? Logisch, oder?

Fünfzehnter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...	Staatl. Unfallversicherung: ca. € 10.000,- im Jahr (je nach Personalstunden)
--	--

## 16. Lohnsteuer/Sozialabgaben

Man braucht schon einen Steuerberater für die Lohnbuchhaltung von 20 bis 30 Aushilfen. Die kostet – wie auch die laufende Buchhaltung – vergleichsweise wenig, deutlich teurer ist da schon der Jahresabschluss. Auch die Sozialabgaben haben es in sich. Ist man nur einen Tag im Rückstand, sind Säumniszuschläge „vom Gesetzgeber verpflichtend vorgeschrieben“, behaupten die bis zu 15 verschiedenen Krankenkassen jeweils in separaten Mahnschreiben. Und ist im üblichen Programm-„Sommerloch“ eine Zahlungsverzögerung von mehr als sieben Tagen zweimal eingetreten, wird beim dritten Mal nicht lange gefackelt – und vollstreckt. Mit Zollbeamten und Schufa-Eintrag. Wie im richtigen Leben.


Sechzehnter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...	Buchhaltungen je ca. € 300,-, Abschluss zwischen € 1.500,- und € 3.000,-
--	--

## 17. Booking

Fast hätten wir’s vergessen: Es braucht ja noch eine „Chefetage“, ein Büro, das Booking-Office. Da ist noch mindestens ein zusätzlicher Arbeitsplatz fällig.

Siebzehnter Eintrag in die „Liste des Grauens“ ...	Bürokosten, Gehälter € ??? je nach Aufwand und Stellen
--	--

Noch Lust auf die Gründung eines Musikclubs? Dabei haben wir viele weitere „Grausamkeiten“ bislang nicht erfasst: Unternehmensversicherungen (Unfall, Berufsunfähigkeit, Krankheit, Verdienstausschluss), Feuerversicherung (natürlich mit Diskothekenzuschlag), Haftpflichtversicherung, Diebstahl-/Vandalismusversicherung (Mikros, Graffiti etc.) usw., usw.

Was soll’s? All das ist sowieso längst nicht mehr bezahlbar... 

Der Autor:

**Karsten Schölermann** (Jahrgang 1960), Anfang der 80er Jahre zunächst Musiker, studierte später Betriebswirtschaft mit Diplomabschluss. Er betreibt seit 1983 das Hamburger „KNUST“. Dort spielten 1984 R.E.M vor 50 zahlenden Zuhörern. 2001 wurde der Kellerclub abgerissen, 2003 in der alten Rinderschlachthalle wieder eröffnet. Die neue Location hatte bis zum Zeitpunkt der Übernahme im September 2003 nie eine Konzession oder eine gültige baurechtliche Nutzungserlaubnis als „Veranstaltungsraum mit Livemusik“, obwohl nach der Sanierung 1997 durchgehend als Musikclub genutzt. Im Dezember 2005 wurde, nach über zwei Jahren Detailarbeit, erstmals eine Konzession erteilt. Bis zu diesem Zeitpunkt hatte das „Experiment“ bereits über 140.000 Euro Verlust gebracht, exklusive einer von der Kulturbehörde zur Verfügung gestellten Umzugshilfe in Höhe von 80.000 Euro. Der Jahresabschluss 2005 wies erstmals einen bescheidenen Überschuss von 3.000 Euro aus; bei einem Gesamtumsatz von 650.000 Euro eine – wie der Autor meint – „geradezu lächerliche Summe im Verhältnis zum Risiko, den erforderlichen Investitionen und den entstandenen Vorlaufverlusten“.

**Peter Ortmann**  
über Jazzmusiker  
zwischen Profession  
und Professionalität

Spätestens seitdem die Musikhochschulen Studiengänge für Jazz, Rock und Pop eingerichtet haben, haben sie es mit einer neuen Klientel von Musikern zu tun. Auf diese warten keine Orchesterstelle und kaum eine auskömmliche Solistenkarriere.

Es sind künftige freischaffende Musiker, die sich nach ihrem Studium dem wettbewerbsorientierten Musikmarkt stellen müssen und zumeist ein wechselvolles Musikerleben in Projekten, Bigbands und Ensembles beginnen.

Mit der Spitzenförderung für den besonders begabten Nachwuchs im Jazz hat das Musikerleben junge, hoch qualifizierte und äußerst kreative Talente anerkennend zur Kenntnis genommen. Gleichzeitig ist schmerzlich deutlich geworden, dass sich gut ausgebildeten Jazzmusikern nicht automatisch ein gut sortierter Markt für musikalische Leistungen öffnet. Im Gegenteil: Dieser Markt blieb für viele Jazzmusiker – besonders während ihrer beruflichen Ausbildung – weitestgehend unerschlossen.

Die Musikhochschulen haben das Problem erkannt und praktizieren zahlreiche Modelle, um den gesamten Bereich der Berufskunde zu berücksichtigen. Das beginnt mit berufsorientierten Seminar- und Vorlesungsangeboten für jede neue Generation von Studierenden, geht weiter mit Partnerschaften zwischen Universitäten und deren Studiengängen (z. B. Betriebswirtschaft) bis hin zu eigenen Studiengängen in Kulturmanagement. Da wird vieles nachgeholt, letztlich aber nicht konsequent genug.

Oft wird mit der korrekten Verwendung der Begriffe und ihrer Definitionen amateurhaft umgegangen. Alles, was den Musikstudenten außerhalb der Musik zu interessieren hätte, wird da in einen Topf geworfen. Aber Marketing ist nicht gleich Public Relations (PR), Business nicht gleich Verkauf, Werbung ist etwas anderes als Öffentlichkeitsarbeit, Alterssicherung nicht gleich Rente und eine Berufsunfähigkeitsversicherung keine Lebensversicherung – von den Unterschieden zwischen GEMA und GVL einerseits und Künstlersozialversicherung (KSK) und Angestelltenversicherung andererseits ganz zu schweigen. Und von den steuerlichen Problemen freischaffender Musiker zu berichten, würde hier den Rahmen sprengen.

Die Berufssituation von gut ausgebildeten „Jazzern“ ist nicht mehr so chancenlos, wie es angesichts verbreiteter klischeehafter Vorurteile zu sein scheint. Vielmehr öffnet sich ein weites musikalisches Spektrum zwischen Free