

„Wir proben den Schulterchluss“

INTERVIEW: 2015 hat der Heidelberger Schwimmbad-Club zugemacht, 2016 die Alte Seilerei in Mannheim, Ende 2017 fällt der Vorhang für die Nachtschicht in Heidelberg. Für Felix Grädler, den Vorsitzenden des Verbands Eventkultur Rhein-Neckar, steckt ein strukturelles Problem hinter all diesen Schließungen. Er fordert ein Förderkonzept für die Club- und Veranstalterbranche.

Herr Grädler, Sie beklagen eine große Fluktuation in der Clubszene. Gab es nicht schon immer viel Bewegung? Manche Clubs existieren Jahrzehnte lang, aber viele öffnen und schließen wieder, ziehen um oder wechseln den Betreiber?

Es stimmt schon, dass es schon immer Fluktuation gab, dass Clubs auf- und zugemacht haben. Das Problem ist jetzt aber, dass viele Läden zumachen und keine neuen mehr öffnen. Oder, dass viele immer ganz knapp vor der Schließung stehen. Oder, dass sie aus wirtschaftlicher Not auf Masse setzen und weniger auf qualitative Angebote.

Was meinen Sie damit genau?

Mainstreampartys wie eine „Ladies Night“ oder Firmenpartys bringen unter Umständen mehr Geld als eine künstlerisch wertvolle Live-Musik-Veranstaltung. So halten sich viele Clubs über Wasser.

Das Geschäftsmodell Live-Konzerte allein funktioniert für viele Veranstalter nicht mehr?

Ja, aus verschiedenen Gründen. Bis vor etwa zehn Jahren haben Künstler mit dem Verkauf von CDs Geld verdient und diesen Verkauf mit einer Tour unterstützt. Heute muss das Geld durch die Tour erwirtschaftet werden, was zu ganz anderen Gagen geführt hat. Eintritte und Getränkepreise sind nicht weiter steuerbar, das akzeptiert das Publikum nicht. Dazu kommen ganz neue Herausforderungen für Veranstalter und Club-Betreiber.

Welche?

Seitdem es auf einer Großveranstaltung in Duisburg Tote gab (der Love Parade 2010, Anm. der Red.), werden Themen wie Fluchtwege, Fluchtwegbeleuchtung, Sprinkleranlagen und so weiter viel härter kontrolliert. Das ist auch gut und richtig. Sicherheit muss sein. Aber was da, ob in Neubauten oder bestehenden Gebäuden, alles investiert werden muss, schießt teilweise doch etwas übers Ziel hinaus. Dazu kommen eine große Bürokratie durch Mindestlohn- und Ar-



Unbesorgt feiern? Hohe Sicherheitsauflagen sind eine Herausforderung für Clubs, sagt Felix Grädler.

FOTO: DPA



Felix Grädler FOTO: PRIVAT

beitszeiterfassungsgesetze und hohe Versicherungsbeiträge, die den Betrieb zusätzlich belasten. In der Realität sieht die Situation ganz anders aus als das Klischee vom Sportwagen fahrenden Clubbetreiber.

Sie schlagen ein Subventionsmodell

ZUR SACHE

Der Verband

Seit Juni 2012 existiert Eventkultur Rhein-Neckar als „Verband der Clubbetreiber, Veranstalter & Kulturereignisschaffenden der Metropolregion Rhein-Neckar“. Ihm gehören Clubs wie unter anderem das Zimmer in Mannheim, das Gleis 4 in Frankenthal, das Loft in Ludwigshafen, aber auch Branchenriesen wie die SAP-Arena, der Veranstalter BB Promotion oder Institutionen wie die Popakademie Baden-Württemberg an.

In einer Studie möchte der Verband 2018 zeigen, welches wirtschaftliche und kulturelle Potenzial in der Branche steckt, und seinen Vorschlag eines Förderkonzepts mit Daten untermauern. Der Verband im Netz: www.eventkultur-mrn.de. |heß

vor. Funktionieren die Gesetze der Marktwirtschaft für Ihre Branche nicht?

Es geht um eine kleine finanzielle Unterstützung. Vor allem geht es uns aber darum, dass Kommunen und Wirtschaftsunternehmen eines anerkennen: Qualitativ hochwertige kulturelle Angebote sind Standortfaktoren bei der Suche nach den besten Köpfen und müssen deswegen in ihrem eigenen Interesse sein.

Gibt es Solidarität in Ihrer Branche?

Natürlich sind wir Konkurrenten. Aber früher wurden sehr viel mehr die Ellenbogen eingesetzt. Als vor fünf Jahren die Gema die Abgaben um bis zu 500 Prozent erhöhen wollte, war ein gemeinsamer Feind ausgemacht – der gar kein Feind ist. Aber seitdem proben wir jedenfalls den Schulterchluss. | INTERVIEW: NICOLE SPERK

Wie soll das von Ihnen vorgeschlagene Fördersystem genau funktionieren?

Wir schlagen einen Fördertopf vor, in dem mindestens 150.000 Euro sind, bereitgestellt von Kommunen oder Unternehmen. Dieses Geld soll auf die Veranstaltungswirtschaft verteilt werden.

Und wie?

Es gibt verschiedene Möglichkeiten.

Neue Maschine, neues Gelände

Speyerer Faltschachtel-Hersteller verlegt die Abteilungen „Kleben“ und „Versand“ nach Schifferstadt

VON PATRICK SEILER

SPEYER/SCHIFFERSTADT. Der Faltschachtel-Hersteller Dres GmbH eröffnet einen Standort in Schifferstadt. 750.000 Euro hat er in die neue Klebmaschine investiert, die dort aufgestellt worden ist.

„Wir sind schon lange auf der Suche nach neuen Räumlichkeiten. In Schifferstadt wurden wir nun endlich fündig“, sagt Geschäftsführerin Petra Dres. Das Unternehmen, das sie zusammen mit ihrem Ehemann Jürgen Dres führt, hat das frühere Kinder- und Jugendstrafanstalt, gekauft. „Zwischen

unseren zwei Standorten sind es nur rund fünf Kilometer, das ist fast ideal“, sagt Petra Dres. Eine angemietete Lagerhalle in Schifferstadt habe man dank der Erweiterung aufgeben können.

Mit 1400 Quadratmeter ist die Hallenfläche in Schifferstadt fast doppelt so groß wie die Gebäude in Speyer – und vor allem erweiterbar: „Das Gelände hat 7000 Quadratmeter“, berichtet Dres. Es sei nicht auszuschließen, dass in Zukunft weitere Maschinen hinzukämen. „Wir haben Aufträge bis übers Dach“, sagt die Geschäftsführerin mit einem Schmunzeln. Gefertigt werden Faltschachteln aller Art, von der kleinen Verpackung für Arzneimittel bis hin zu großen Versandkartons reicht die Palette.



Die neue Klebmaschine.

Produziert werde weiterhin in Speyer. Die Abteilungen „Drucken“ und „Stanzen“ blieben dort, die Abteilung „Kleben“ ziehe wie der Versand nach Schifferstadt um. Von den heute 20 Mitarbeitern seien zunächst fünf bis sechs am neuen Standort tätig,

spätere Aufstockungen nicht ausgeschlossen. Im vergangenen Jahr hat das Unternehmen drei Millionen Euro umgesetzt, in diesem lag es zu den letzten Stichterminen um zehn Prozent über dem Umsatz im gleichen Vorjahreszeitraum, so Petra Dres. In Schifferstadt ist die Maschine schon aufgestellt; diese Woche werden die Mitarbeiter eingewiesen, in der ersten Dezemberhälfte soll es dann losgehen. Das Unternehmen ist 1950 in Speyer gegründet worden. Die Inhaberfamilie führt es in dritter Generation. Heute werden aus rund 1300 Tonnen Karton pro Jahr 1300 unterschiedliche Produkte hergestellt. In der Summe erbege das 50 Millionen Faltschachteln pro Jahr. |Foto: Dres/frei

Frische Petersilie und eine geheime Zutat

25-jähriger Metzger aus Mannheim für beste Weißwurst Deutschlands ausgezeichnet – Wettbewerb in Frankreich

VON VOLKER ENDRES

MANNHEIM. In einer unscheinbaren Seitenstraße im Mannheimer Stadtteil Waldhof türmt sich die weiße Pracht. Zehn bis 15 Zentimeter lang und rund drei Zentimeter im Durchmesser sind die Weißwürste, mit denen Philipp Burkhardt beim europäischen Wertungswettbewerb im französischen Alençon den Titel für die beste Weißwurst Deutschlands gewonnen hat.

Kein Meister aus München, kein Metzger aus Nürnberg, kein Fleischer aus Passau. Nein, aus Mannheim kommen die besten Weißwürste der Republik. „Und mit meinen 25 Jahren bin ich sicher auch einer der jüngsten Sieger dieses Wettbewerbs“, sagt Philipp Burkhardt strahlend. Daran war nicht zu denken, als er sich für den Wettbewerb angemeldet hatte. „Ich dachte: Ich mach' halt mal mit. Vielleicht gewinne ich ja einen Blumentopf“, sagt er lachend. Immerhin hatte er während seiner Ausbildung schon einmal teilgenommen, landete mit seiner Berufsschulklasse in der Bewertung „Grand Prix d'Honneur“, Kategorie Nummer drei, hinter dem Gesamtsieger.

Aber er hatte Blut geleckt, wollte sich nach dem Ende seiner Aus- und Weiterbildungen noch einmal beweisen und erreichte unverhofft das Treppchen – ganz oben. Nicht so wichtig, versichert der Fleischermeister aus Überzeugung. „Viel wichtiger ist, dass es unseren Kunden schmeckt.“ Und denen schmeckt es. Gleich der erste, der in den Laden kommt, hat Weißwürste vorbestellt, trägt 20 Paare mit nach Hause.

Immerhin hat die Metzgerei Burkhardt auf dem Waldhof einen hervorragenden Ruf. Philipp ist in dritter Generation Metzgermeister, nachdem Großvater Werner das Ladengeschäft vor 60 Jahren gegründet und Vater Peter es übernommen hat. Von einem vorgezeichneten Berufsweg will Philipp Burkhardt trotzdem nichts wissen. „Ich habe nach dem Abitur lange überlegt, was ich damit anfangen will.“ Betriebswirtschaftslehre oder Wirtschaftspädagogik waren in der engeren Auswahl, ehe er doch in Richtung Handwerk abschweifte, im väterlichen Laden die auf zwei Jahre verkürzte Ausbildung absolvierte und als Geselle im gleichen Jahr, 2015, noch den Meisterbrief obendrauf setzte – Fortbildungen zum geprüften Betriebswirt und Verkaufsleiter im Nah-



Siegerlächeln und preisgekrönte Produkte: Philipp Burkhardt.

FOTO: KUNZ

rungsmittelhandwerk folgten. „Aber seit einem Jahr bin ich jetzt fest hier im Geschäft.“ In diesem Meisterbetrieb in der Tannenstraße ist die Nachfolge also gesichert.

Und das Geheimnis seiner Würste? Das ist zunächst einmal keins: „Das Fleisch muss frisch sein. Das nehme ich von der Schweinekeule“, sagt er. Kerniger Rückenspeck gehört eben-

Elektroauto zum Ausleihen

Stadtmobil mit erstem E-Fahrzeug in Ludwigshafen

LUDWIGSHAFEN. Das Carsharing-System Stadtmobil Rhein-Neckar hat gestern das erste Elektroauto für Ludwigshafen an der neuen Station in den Hohenzollernhöfen in Betrieb genommen. Es ist eine Kooperation mit BASF Bauen + Wohnen.

Das strombetriebene Auto in Friesenheim ist eins von insgesamt 20 Stadtmobil-Fahrzeugen in Ludwigshafen. An 13 Stationen sind die Autos zu finden. Ob es in Zukunft weitere Elektroautos von Stadtmobil für Ludwigshafen geben wird, stehe noch nicht fest. „Die Nachfrage unserer Kunden ist entscheidend. Momentan sind die Kosten des Elektroautos für uns doppelt so hoch wie die für ein normales Fahrzeug“, erklärte Miriam Caroli,

Vorstand bei Stadtmobil bei der Einweihung der neuen Station. Ladesäulen und Stellplätze für das E-Auto und ein zweites Stadtmobil-Carsharing-Auto mit herkömmlichem Antrieb stellte BASF Bauen + Wohnen.

Gestern anwesende Kunden von Stadtmobil bewerten die Entwicklung hin zu E-Autos positiv. „Durch die Nutzung kann man einen Beitrag leisten. Man muss langsam umdenken, an seine Kinder, die Gesundheit und die Zukunft denken“, sagte Pierre Lavaud, der seit fünf Jahren Carsharing nutzt. Im optimalen Fall können mit dem Elektroauto rund 280 Kilometer zurückgelegt werden. |sm

IM NETZ

www.stadtmobil.de

BASF: Erster „Hackathon“

LUDWIGSHAFEN. In 24 Stunden zwei echte Problemstellungen des Chemiekonzerns zu lösen, war die Aufgabe beim ersten BASF-„Hackathon“ am Samstag. Rund 50 junge Programmierer, Datenanalysten und Ingenieure waren mit dabei.

„Hackathon“ setzt sich aus „Hack“ und „Marathon“ zusammen. Es bedeutet, dass 50 Studenten und junge Entwickler aus unterschiedlichen Bereichen 24 Stunden am Stück an zwei Aufgaben gearbeitet haben. Das Sieger-Ergebnis war in einem Fall eine mobile App zur 3-D-Visualisierung von Produkten und außerdem die Entwicklung eines Algorithmus, der bestimmte Daten abgleichen kann. Das hat die BASF mitgeteilt. Für die Sieger gab es jeweils 5000 Euro Preisgeld. Außerdem gab es 2500 Euro für den Publikumsliebhaber. Der Wettbewerb fand in den Räumen des Musikparks Mannheim statt, wo die Teilnehmer ohne Senf genießen, damit sie das typische Weißwurst-Aroma einmal in den Mund bekommen. Danach ist es mir egal, ob sie süßen oder auch Dijonsenf verwenden.“ Und auch zu den Zusammenhängen werde daraus die beste Weißwurst Deutschlands. Mehr verrät er nicht.

Und wie hält der 25-Jährige es mit den Beigaben zur Spezialität? „Senf ist schon okay, aber ich rate den Kunden immer, dass sie den ersten Bissen ohne Senf genießen, damit sie das typische Weißwurst-Aroma einmal in den Mund bekommen. Danach ist es mir egal, ob sie süßen oder auch Dijonsenf verwenden.“ Und auch zu den Zusammenhängen werde daraus die beste Weißwurst Deutschlands. Mehr verrät er nicht.

„Dafür verwende ich zu wenig Fett, aber dadurch wird der Biss besser“, erklärt der junge und frisch gekürzte Weißwurst-Experte überzeugt.