

Walter Holzbauer ist Manager der deutschen Top-Gruppe Kraan und wohl ein intimer Kenner der deutschen Rock-Szenerie.



„Die Frage, wie ich's geschafft habe, Manager von Kraan zu sein ohne mit dem Arbeitsamt anzuecken, ist leicht zu beantworten: Ich bin einfach das fünfte Mitglied der Gruppe und habe, da das erlaubt ist, noch nie Schwierigkeiten gehabt. Der Witz ist der, daß das Arbeitsamt oft sogar bei mir anruft und Gruppen buchen will, weil die selbst überhaupt keine Connections haben. Allerdings ist da bisher noch nichts bei rausgekommen. Wenn man sich auf deren Vermittlung verläßt, dann bekommst du allenfalls alle zwei Jahre zum Fasching mal einen Gig. Oder wenn Karstadt oder Dr. Oetker mal 'nen Disco-Abend machen wollen, dann wenden sie sich ans Arbeitsamt, und die kommen dann zu uns. Am besten erzähle ich mal von Anfang an, wie meine Zusammenarbeit mit der Gruppe und der Plattenfirma gelaufen ist. Bei Kraan war's einfach der Glücksfall, daß einer der Musiker eine Erbschaft gemacht hatte und so die Anfangsschwierigkeiten – Bus, Anlage usw. – nicht mehr da waren und daß die Gruppe im richtigen Moment – als sie einen Plattendeal machen wollten – mit mir zusammengekommen ist. Hinzu kommt noch, daß wir das Haus in Wintrup gekriegt haben.

Ich hatte damals schon einige Erfahrungen in der Szene, damals managte ich die Gruppe Erna Schmidt, und wir waren eine der ersten Bands, die einen Plattenvertrag unterschreiben sollten. Der kam zwar nie zustande, aber ich wußte schon damals, was in Verträgen drinzustehen hatte.

Ich habe schon damals versucht, die ganzen Bands wie die Gurus, die Embryos usw. unter einen Hut zu kriegen. Der Hauke hat z.B. in Offenbach mal einen Talentwettbewerb gemacht und da mußten alle Bands umsonst spielen und vorher einen Zettel unterschreiben, daß, falls jemand von 'ner

Plattenfirma kommt, alles über Hauke abgewickelt werden müßte. Und dann hat Hauke sein eigenes Label aufgezo-gen und Kaiser hat Gruppen gekauft und auch die Ariola wollte einsteigen. Ich hab' damals versucht, mit den Gruppen zu reden und ihnen klarzumachen, was man an Geld verlangen könne, denn zu der Zeit hatte ja niemand die leiseste Ahnung. Als die Bands dann die Verträge ins Haus kriegten, ist einer schneller als der andere losgerannt, um zu unterschreiben. Das war der große Fehler in der Geschichte des Deutsch-Rock.

Aus den schlechten Erfahrung der Bands habe ich gelernt und bin unheimlich vorsichtig geworden. Ich hab's dann erstmal mit selbst aufgesetzten Verträgen versucht. Ich hab' mir Muster von Schlagersängern kommen lassen und hab' die Dinger ewig lange studiert, und daraus hab' ich dann meinen eigenen Vertrag entwickelt.

Zu der Zeit, als ich mit Kraan zusammenkam, hatten die schon ein Demo-Band und waren in Verhandlungen mit diversen Firmen. Als ich dann dazukam sind wir losgezogen und haben gesagt: ‚Hier ist das Demo, hier sind die Infos, hier sind die Plakate und hier ist der Vertrag!‘ Und dann sind wir auf Leute gestoßen, die irrsinnig viel erzählt haben, aber bei denen man gleich wußte, daß nichts passieren würde. Ich hab' nämlich alles, was sie daherredeten, mitgeschrieben und dann gesagt, daß das alles Bestandpunkte des Vertrages werden würden, und da haben die meisten ohnehin sofort gepaßt. So sind wir dann zuguterletzt bei der Intercord gelandet, denn die waren die einzigen, die gesagt haben: ‚Das ist O.K., das klingt gut!‘ Die hatten zwar keinen ausgesprochenen Rock-Experten, aber man merkte gleich, daß sie Ahnung von ihrem Job hatten.

Man muß einer Plattenfirma gegenüber überzeugend auftreten.

Wir haben dann selbst produziert und alles selbst finanziert und der Intercord das fertige Band verkauft. Das war ein guter Deal für beide Seiten. Die Intercord auf der anderen Seite hat alles garantiert: Plakate, Infos und alles, was die Gruppe brauchte, um arbeiten zu können. Die haben z.B. in jeder Zeitung hintereinander 2 - 3mal Anzeigen geschaltet, und das war für alle in der Branche verblüffend, daß so eine kleine Firma soviel Geld investieren konnte. Ich kenne keine Firma in Deutschland, die wie die Intercord Gruppen z.B. Senderreisen oder sogar das Telefon finanziert. Die haben die Kommunikation nicht abreißen lassen.

Es ist einfach so, daß man einer Plattenfirma gegenüber überzeugend auftreten muß. Das fängt damit an, daß man ein Demoband bringt wo die richtigen Anfangs- und Schlußbänder dran sind, daß genügend Band zwischen den

Stücken ist, daß es professionell klingt, daß die Poster professionell aussehen, daß die Gruppenfotos scharf sind usw. Je mehr das alles stimmt, umso eher kann man die Leute überzeugen. Dann lassen sie dich auch ins Studio gehen, weil sie überzeugt sind, daß du's kannst. Von der Intercord war z.B. noch nie einer im Studio dabei, die warten einfach, bis wir ihnen das fertige Band bringen. Bei Hölderlin läuft's genauso.

In puncto Ausland war England für uns der nächste Schritt. Ich war mindestens 25mal drüben, um den Leuten Kraan anzubieten. Ich hab' die einfach bis zum Gehtnichtmehr genervt, und dann ist die Sache am Ende auch gelaufen.

Mit Amerika war's genauso. Als der große Rummel losging, hab ich mir das ANDY NOGGER-Band geschnappt und hab' drüben so 50 - 60 Firmen abgeklappert. Raus kamen dabei drei ziemlich schlechte Angebote, und davon hab' ich das beste genommen. Wir haben einen kurzfristigen Vertrag mit ‚Passport‘ über zwei LP's abgeschlossen. Mit dem Vertrag bin ich dann zurück zur Intercord. Für die war das das große Ding, da sie damals noch kein internationales Repertoire hatten.

Auch mit den England-Tourneen war's so. Wenn ich da zu den Agenturen gekommen bin, haben die gesagt: ‚Wenn sie 'ne Platte haben, machen wir 'ne Tournee.‘ Und die Plattenfirmen haben gesagt: ‚Wenn sie 'ne Tournee machen, dann bringen wir 'ne Platte raus.‘ Das Problem war einfach, die Leute in ein Zimmer zu bekommen und zu sagen: ‚So, du machst die Platte und du die Tournee.‘

Die Auslandstourneen, die wir gemacht haben, sind alle durch unsere eigenen Kontakte zustande gekommen, die Intercord hat uns da völlig freie Hand gelassen. Die haben nur, als alles so weit war, die Sache durch ihre Rechtsabteilung abchecken lassen. Unsere Zusammenarbeit basiert echt auf Vertrauen. Die Intercord-Leute sagen nicht: ‚Das Plattenbusiness ist unser Geheimnis, macht ihr nur die Musik.‘ Und wir finden, daß sie uns nicht über den Kanten barbieren und nur Kohle rausziehen wollen.

Was die deutschen Veranstalter betrifft, so kann ich durch meine Erfahrung sagen, daß es hierzulande im Vergleich mit z.B. England chaotisch zugeht. Es gibt max. 20 Veranstalter mit denen man zusammenarbeiten kann. Mit den meisten arbeiten wir schon sehr lange zusammen, und die sind glücklicherweise mit der Gruppe mitgewachsen. Was sonst so passiert – ungedeckte Schecks, ausgefallene Konzerte, gebrochene Verträge usw. – das ist einfach katastrophal. Die meisten Veranstalter, die so'nen Mist bauen, die machen das halt nur nebenberuflich.

Ich hab' daraus gelernt und mittlerweile Verträge aufgesetzt, die wie die

von einem Autohändler aussehen, denn die Linkerei, die kommt immer von Seiten der Veranstalter. Bei dubiosen Typen, da verlange ich 100prozentige Vorkasse. Ausnahmen sind generell die städtischen Jugendämter, die Konzerte veranstalten. Die halten sich voll an die Vertragspunkte. In puncto Auftrittsmöglichkeiten in Deutschland kann ich sagen, daß wir kurz vor dem Punkt waren, uns hier totzuspielen, aber mittlerweile haben wir zu 50 % Auslandsgigs.

Die Zukunft der meisten deutschen Bands sieht aus meiner Sicht recht trostlos aus. In letzter Zeit hat mich nichts mehr überzeugt. Irgendwie stehen die Typen heute noch so vereinsamt auf der Bühne rum und schaffen es nicht, zum Publikum rüberzukommen. Außer Can, Tangerine Dream und Kraan seh' ich für die nächste Zeit nichts, was Zukunft hätte.” ★ ★ ★ ★ ★