

Schlechte Zeiten für Tango-Musiker!

oder

Was ein Konzert tatsächlich kostet

von Ralf Brand

„Schlechte Zeiten für Tango-Musiker?“ fragt Manfred Pickel aus Frankfurt in der vergangenen *Tangodanza*. Ich möchte darauf antworten aus Sicht eines langjährigen Veranstalters. Und um es gleich vorweg zu nehmen: Ja, die Zeiten sind schlecht! Für Musiker und für Veranstalter. Das Problem ist zunächst relativ simpel zu beschreiben: Livemusik zu präsentieren hat seinen Preis – und wenn es nicht ausreichend Publikum gibt, das bereit ist, diesen Preis zu zahlen, funktioniert es nicht mehr.

► Ich will deshalb offenlegen, was Livemusik tatsächlich kostet und deshalb die Besucher zahlen müssen, damit es überhaupt funktioniert. Die Schlussfolgerung meiner Überlegungen ist unpopulär: Livemusik muss teurer werden. Dazu kommt: Eine Weiterentwicklung des Tango als Tanz ist auf lange Sicht nur dann denkbar, wenn auch die Tangomusik die Möglichkeit dazu hat. Die Rettung kommt nicht von findigen DJs, die immer neue Non-Tangos ausgraben und uns erklären, dass man dazu „auch toll Tango tanzen kann“. Viel-

mehr brauchen wir Tangomusiker, die in der Lage sind, die Tradition zu pflegen und weiter zu entwickeln. Musiker, die auch etwas Neues kreieren, etwas, zu dem es unglaublich Spaß macht zu tanzen.



Ich habe 1998 angefangen, bei uns in Osnabrück Milongas mit Livemusik zu organisieren. Anfangs lief das einfach und zuverlässig. Wir haben einen schönen Saal, der mit 140 Tänzern ausgebucht ist. Ich machte meine Kalkulation so, dass wir mit etwa 120 Gästen eine ‚schwarze Null‘ hatten. Passte meistens, manchmal blieb sogar Geld übrig.

Anfang der 2000er-Jahre hatten wir bis zu zehn mal Livemusik im Jahr. Für eine Stadt und Community unserer Größe etwas zu viel. Bis heute haben wir fünf bis sechs Termine im Jahr und zusätzlich fünfmal Livemusik während unserer Reisen.

Dass, wie Manfred Pickel schreibt, Milongas mit Livemusik immer gut besucht sind, ist leider nicht meine Beobachtung. Vielmehr gehen bei uns – und soweit ich sehe auch bei vielen anderen Veranstaltern – die Besucherzahlen eher zurück. Von ‚Boom‘ keine Rede. Inzwischen mache ich meine Kalkulation oft so, dass ich bei 100 Besuchern den ‚Break-Even‘ annehme. Die Konsequenz: höhere Preise und kleinere Orchester. Und dennoch fahre ich oft Miese ein.

Die Kosten

Aber was kostet es nun, ein Tango-Orchester einzuladen?

► Gage

Die Gagen der Musiker sind seit Mitte der 90er-Jahre fast unverändert. Damals waren 500 DM pro Musiker ein gängiger Preis. Mit dem Euro wurde es etwas weniger: 250 €. Bei kursgenauer Umrechnung hätten es 255,65 € sein müssen. Trotzdem werden bis heute oft nur 250 € verlangt und gezahlt. Manche nehmen inzwischen vielleicht 300 €. Rechnet man die Inflationsrate von 2002 bis 2013 ein, entspricht das ziemlich genau den 500 DM, die wir schon in den 90er-Jahren gezahlt haben. 300 € – vor Steuern, wohlgeachtet. Unterstellen wir mal einen Steuersatz von 33% (die Musiker gehören in der Regel ja nicht zu den Leuten, die sich dauernd über einen zu hohen Spitzensteuersatz beklagen), dann bleiben ‚satte‘ 200 € übrig. Ein fairer Preis für Musiker, die zum Teil eine jahrelange Ausbildung genossen, teure Instrumente gekauft, und sich mit viel Zeit und Herzblut in den Tango vertieft haben? Für Musiker, die mit An- und Abreise manchmal das ganze Wochenende unterwegs sind, um auf einer Milonga ihr Bestes zu geben? Ich fände 500 € eine angemessene Basis, über die man reden kann. Indes zahlen kann ich das als Veranstalter nicht.

► Reisekosten

Das hängt natürlich davon ab, von wo die Musiker kommen, wie viele es sind und wie sie anreisen. Manchmal kommen die Musiker aus unterschiedlichen Städten mit der Bahn oder dem Flugzeug an und brauchen dann noch ein paar Taxis. Reisekosten belaufen sich deshalb oft auf 200 bis 500 € für ein Orchester. Das kann aber in Einzelfällen auch erheblich mehr sein.

► Unterkunft

Die Unterbringung erfolgt üblicherweise in einem einfachen Hotel. Das Einzelzimmer kostet hier etwa 60 €.

► Verpflegung

Ein Abendessen vor dem Auftritt und Getränke am Veranstaltungsabend sind ebenfalls üblich. Wenn man das günstig hinkriegt, sind es etwa 25 € pro Nase.

► GEMA

Der Preis hängt letztendlich von verschiedenen Faktoren wie Saalgröße, Eintrittspreis, vereinbartem Tarif, Rabatten usw. ab. Bei uns sind rund 180 € fällig.

► Künstlersozialkasse

In der KSK können sich Künstler, also auch Musiker, günstig kranken- und rentenversichern. Die Kasse übernimmt dabei für die Versicherten den Arbeitgeberanteil. Das Geld holt sich die KSK u.a. von den Veranstaltern wieder: Diese müssen einen KSK-Anteil abführen, wenn sie Musiker verpflichten. Und zwar auch dann, wenn die engagierten Musiker gar nicht über die KSK versichert sind. Die Abgabenhöhe wird jährlich neu festgesetzt. Im Jahr 2014 beträgt die Abgabe 5,2% der Gage. Nehmen wir also an, wir engagieren ein Orchester für 1000 €; dann werden 52 € KSK-Abgabe fällig.

► Vergnügungssteuer

Leider kein Witz und auch wirklich kein Vergnügen für den Veranstalter... Die Vergnügungssteuer ist eine kommunale Steuer, die die Kommunen festsetzen und erheben. In Osnabrück werden derzeit 10% der Brutto-Einnahme verlangt. Wenn wir 120 Eintrittskarten für jeweils 20 € verkaufen (2.400 €), macht das mal eben 240 € für die Stadtkasse. Da wir bei uns in Sachen Livemusik eng mit einem gemeinnützigen Verein kooperieren, kommen wir um die Zahlung dieser Summe herum. Glück gehabt.



Tanzen zu Livemusik hat seinen Preis
Fotos in diesem Artikel: Olaf Herzog

► Umsatzsteuer

Macht 19% der Einnahmen. Von den oben angenommen 2.400 € gehen also weitere 383 € direkt an den Fiskus. Günstiger wird es, wenn man ein reines Konzert veranstaltet. Das ist nämlich Kunst, und es werden nur 7% Steuern fällig.

► Abzugssteuer

Ein spezieller Fall, wenn man ausländische Musiker verpflichtet – deshalb auch als ‚Ausländerkünstlersteuer‘ bekannt. Dahinter steckt Folgendes: Wenn Künstler aus dem Ausland mit ihren Auftritten in Deutschland Geld verdienen, müssen sie das Geld hier versteuern, nicht in ihrem Heimatland. Weil aber die Musiker keinen Wohnsitz in Deutschland haben und deshalb die Finanzbehörden nicht an sie herankommen, halten sie sich an den Veranstalter. Der muss eine Steuererklärung für die Musiker abgeben. Immerhin gibt es seit einigen Jahren einen Freibetrag von 250 € pro Musiker. Liegt die Gage darüber, werden 25% fällig. Das sind bei 1.000 € Gage für die Musiker 333 € – und nicht etwa 250, wie man meinen könnte. Es wird in Brutto gerechnet! Von 1.333 € sind 25% eben 333 € für den Fiskus und 1.000 für die Musiker. Auch wenn sich die Gage im Rahmen des Freibetrags bewegt, muss eine Steuererklärung abgegeben werden. Ist man als Veranstalter einmal im System erfasst und lädt gerade keine ausländischen Musiker ein, muss man in jedem Quartal eine

sogenannte Fehlanzeige abgeben. Macht man einfach gar nichts und das Finanzamt erfährt von der Veranstaltung, bekommt man einen sogenannten ‚Haftungsbescheid‘ und muss nachzahlen. Pech, wenn man dann das Geld nicht einkalkuliert hat.

► Tontechniker

Für den guten Sound sorgt der Tontechniker. Er baut die Anlage auf, betreut den Soundcheck und das Konzert, stellt das Licht ein und baut anschließend alles wieder ab. Acht bis neun Stunden ist er damit beschäftigt – ein voller Arbeitstag. Das bekomme ich hier für günstige 180 bis 200 € netto.

► Tontechnik

Hat man als Veranstalter entweder selbst oder muss sie sich leihen. Leihen ist teuer. Je nachdem was man braucht, kommen schnell einige hundert Euro zusammen. Bei uns ist es so, dass eine gute Tonanlage für Livemusik vorhanden ist, die wir kostenlos nutzen können. Bei der Anschaffung der Anlage vor ca. 14 Jahren haben wir in unserer Szene rund 10.000 DM an Spenden aufgetrieben, um den Kauf der Anlage mit zu finanzieren. In jedem Fall lohnt es sich, eine gute Anlage zu haben. Denn nichts ist furchtbarer, als tolle Musiker auf der Bühne zu haben die klingen, als spielten sie ‚aus der Tonne‘.

► Saalmiete

Die hängt natürlich sehr von den lokalen Gegebenheiten ab. Wir veranstalten unsere Milonga im Piesberger Gesellschaftshaus, einem wunderschönen Ballsaal von 1897. Die reguläre Saalmiete beträgt 700 € zzgl. Steuern, macht 833 € brutto. Wir haben das Glück, den Saal für Liveveranstaltungen kostenlos nutzen zu können. Auch für das anschließende Reinigen von Toiletten und Saal, für Energiekosten und sonstigen Aufwand werden uns keine Kosten berechnet. Dafür übernimmt das Haus den Getränkeverkauf und behält die daraus resultierenden

den Einnahmen. Angesichts dessen, was Tangotänzer im Allgemeinen konsumieren, ein guter Deal für uns. Egal welche Vereinbarungen man vor Ort in dieser Frage hat – wirklich kostenlos ist ein Saal nie. Auch wenn ein Veranstalter ein eigenes Studio hat und für einen Ball keine Extra-Kosten ansetzen muss, so hat er dennoch eine monatliche Miete (mit Nebenkosten für Versicherung, Reinigung, Energiekosten) zu schultern.

► Sonstiges

Und dann gibt es da noch eine Reihe kleinerer Positionen wie Klavierstimmung, DJ-Honorar, Honorar für den Kassierer, etwas Geld für Deko, Werbung usw. Dafür kann man 200 bis 300 € ansetzen. Wenn man einen DJ beschäftigt, der sich selbst als Künstler verkauft, könnt ihr diese Position locker verdoppeln.

Machen wir mit diesen Zahlen mal eine einfache Kalkulation auf, und nehmen wir an, dass wir alles günstig hinkriegen. Wir laden ein deutsches Tango-Quartett ein, zahlen keine Saalmiete, keine Vergnügungssteuer, mieten keine Tonanlage und haben dann folgende Rechnung:

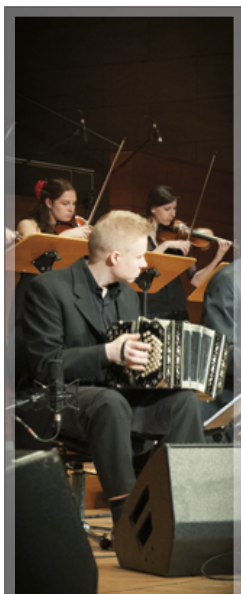
1.000 € Gage
200 € Reisekosten
200 € Hotel
100 € Verpflegung
180 € GEMA
52 € KSK
180 € Tontechniker
200 € Sonstiges
2.112 € Gesamtkosten netto

Hoffen wir auf 100 Gäste, dann kämen wir auf 21,12 € pro Karte, plus Umsatzsteuer (19%) macht rund 25 €. Hätte ich 140 Gäste, würde die Karte brutto kaum 18 Euro kosten. Der Eintrittspreis hängt also zu einem wesentlichen Teil von der zu erwartenden Besucherzahl ab.

Ein frustrierendes Gefühl

In der ganzen Kalkulation fehlt natürlich eine wichtige Position: die Arbeit des Veranstalters. Schon merkwürdig, dass ausgerechnet derjenige, der die meiste Arbeit investiert, bestenfalls hoffen kann, ohne ernststen finanziellen Schaden rauszukommen. Es gibt Veranstaltungen, bei denen ich weit über 1.000 € an ‚Miesen‘ eingefahren habe. 1.000 € verdient habe ich dagegen bei Livemusik noch nie. Das ist bisweilen ein frustrierendes Gefühl: Wärest besser an diesem Abend zuhause auf dem Sofa geblieben, hättest dir schick den Fernseher angemacht und am nächsten Morgen 1.000 € mehr auf dem Konto.

Es gibt dann immer wieder gut gemeinte



Kommentare von Gästen wie: „Naja, eine schöne Veranstaltung ist ja auch eine gute Werbung für dich...“ „ Stimmt, aber für den Preis? Für 1.000 € könnte ich eine ganzseitige Anzeige in der *Tangodanza* schalten oder mir ein paar Wochen Kinowerbung leisten. Wäre vermutlich besser investiert.

Dann gibt es noch Vorschläge wie: „Kannst du nicht Sponsoren finden?“ Aber ehrlich gesagt: warum? Ein großer Teil des Tangopublikums kann es sich ohne Weiteres leisten, für einen besonderen Abend 30 € (und wenn es sein muss auch mehr) auszugeben. Wenn die Leute es nur wollen. Also einen Sponsor suchen, um die Portemonnaies der Tänzer zu schonen? Natürlich gibt es auch die Tangueros mit knappem Budget. Für die kann man ermäßigte Preise machen. Die Veranstalter sponsern Liveveranstaltungen mit kostenloser Arbeit und tragen das finanzielle Risiko ohne ernsthafte Verdienstchance. Die Musiker sponsern das Event mit Discount-Gagen. Ich finde, das ist genug Sponsoring.

Ich singe hier nicht das Klagelied des Veranstalters, um Mitleid zu erhaschen. Das interessiert mich nicht besonders. Ich bin nur ein großer Fan von guter Livemusik, und die hat eben ihren Preis. Das gilt es endlich anzuerkennen. Hier verdient sich keiner eine goldene Nase!

Anfrage:

„Wir sind ein kleines Restaurant und suchen Musiker, die gelegentlich bei uns musizieren, um bekannt zu werden. Wir können zwar keine Gage zahlen, aber wenn die Sache gut funktioniert und die Musik bei unseren Gästen gut ankommt, könnten wir an den Wochenenden auch Tanzveranstaltungen machen. Sollten Sie also daran interessiert sein, Ihre Musik bekannt zu machen, melden Sie sich bitte bei uns.“

Antwort:

„Wir sind Musiker und wohnen in einem ziemlich großen Haus. Wir suchen ein Restaurant, das gelegentlich bei uns Catering macht, um bekannt zu werden. Bezahlen können wir nichts, aber wenn die Sache gut funktioniert und das Essen schmeckt, dann könnten wir das regelmäßig machen. Es wäre bestimmt eine gute Reklame für Ihr Restaurant. Bitte, melden Sie sich bei uns.“

Zu dem Artikel *‘Schlechte Zeiten für Tango-Musiker?’* von Manfred Pickel in der vergangenen *Tangodanza* erreichte uns außerdem folgende Zuschrift:

Als Tänzer und musizierender Amateur bin ich überrascht über die Sorge, unser Hobby könnte es Profis erschweren, Auftritte zu bekommen. Meine Begeisterung, die Musik, die ich so liebe, nun selbst spielen zu können (Gitarre/Mundharmonika), hat einen ähnlichen Suchtfaktor wie vor 25 Jahren das Tanzen. Für mich persönlich ist es

eine große Bereicherung – und das Ziel, für Tänzer spielen zu können, motiviert uns, ständig dazu zu lernen.

In meiner Rolle als Veranstalter lade ich einmal im Jahr eine große Band ein und des öfteren Duos; da sehe ich mich in der Rolle eines Förderers lebendiger Tangokultur. Das hat einen Preis: Wenn ich nicht draufzahle, ist es schon ein Erfolg. Der Kern des Themas liegt m.E. darin, dass viele Tänzer und Tänzerinnen Live-Musik nicht genügend wertschätzen („Konserve reicht mir“) und/oder schlechte Erfahrungen gemacht haben mit Musikern, die ihr künstlerisches Können verwirklichen und dabei die Tanzbarkeit aus den Augen verloren haben – das war früher in Buenos Aires wohl tatsächlich anders, wo Orchester nur erfolgreich waren, wenn die Tänzer auch gut tanzen konnten.

Meine Hoffnung ist es, durch regelmäßige Auftritte der Amateure, die ‚auf Hut‘ spielen, die Tänzer für tanzbare Live-Musik zu begeistern (mehr ist als Amateur sowieso

nicht drin), so dass sie dann auch bereit sind, für gute Profis zwölf bis 30 € zu zahlen. ...

Max Peschek,
Bremen

Unterm Strich...

Was heißt das nun?

1. Die Eintrittspreise sind oft zu niedrig. Beim oben genannten Beispiel müsste die Karte eher 30 € kosten. Wäre das aber ‚am Markt‘ durchsetzbar?
2. Liveveranstaltungen müssten unglaublich ‚hip‘ sein. Wenn man bei Livemusik regelmäßig von ausverkauften Häusern ausgehen könnte, wäre das besser für alle Beteiligten und auch besser für den Eintrittspreis.
3. Musiker müssen konsequent das Tanzpublikum bedienen. Dazu gehören auch gutes Entertainment sowie neue Arrangements oder neue Stücke, die für Tänzer gemacht sind. Livemusik muss einen Mehrwert bieten. Gute und bekannte Tanzmusik gibt es ansonsten günstiger aus der Konserve.
4. Noch ein Vorschlag für Veranstalter: Wir sollten regionale Veranstaltergemeinschaften bilden und für Orchester kleine Tourneen organisieren, etwa so: sonntags in Hamburg, montags in Bremen, dienstags in Osnabrück, donnerstags in Münster, freitags in Hannover. Das reduziert Fahrtkosten, macht den Musikern Spaß, weil sie viel mehr ‚reinkommen‘ und es macht die mickrigen Gagen etwas erträglicher. ...



Ralf Brand tanzt seit 20 Jahren Tango und ist Gründer der Osnabrücker Tangoszene. Seit 2000 unterrichtet er dort hauptberuflich Tango in Form von Kursen und Workshops. Außerdem organisiert er Bälle, Konzerte und Tangoreisen, u.a. nach Spiekeroog oder Südfrankreich. Mehr Infos: www.tango-osnabrueck.de

