Schon früh an später denken!

Warum überhaupt eine neue Halle, wenn es vielerorts bereits Kapazitäten gibt? Wie muss ein Veranstaltungshaus aussehen und welche baulichen Aspekte müssen berücksichtigt werden? Wer soll Betreiber sein und wie berechnet man die Wirtschaftlichkeit? Dass diesen grundsätzlichen Fragen oft zu wenig Beachtung geschenkt wird und deshalb später Probleme auftreten, erlebt Michael Sinn immer wieder.

Oftmals wird der Bau einer Halle auf der politischen Ebene ausführlich diskutiert, da es in der Regel um einen hohen Investitionsbedarf und jährliche Zuschüsse geht. Fachliche Fragen kommen dabei aber vielerorts zu kurz. Das ist um so überraschender - gerade weil es um hohe Summen geht, die eine Kommune oftmals langfristig belasten. Mit zunehmendem Planungs- und Baufortschritt tauchen immer mehr Fragen auf, die aus Sicht des späteren Betreibers beantwortet werden müssen. Wo werden Hängepunkte benötigt und wie schwer müssen diese belastbar sein? Was wäre der optimale Bodenbelag und welche -belastung sollte gegeben sein? Wie muss das Bühnenhaus ausgestattet werden? Welche technischen Infrastrukturen müssen berücksichtigt werden? Und wie sieht die Auf- und Abbaulogistik aus?

Wird all dies nicht im Vorfeld geklärt, werden die daraus entstehenden Probleme bei der Realisierung des Hallenbaus aufkommen oder, schlimmer noch, den späteren Betrieb belasten. Sinn weiß: „Manchmal erkennt man die Problematik und holt sich im Zuge der weiteren Planungen doch noch eine fachliche Beratung mit ins Boot, aber in vielen Fällen geschieht dies erst so spät, dass grundsätzliche bauliche Dinge nicht mehr geändert werden können und man mit den Problemen leben muss." Dass es auch anders geht, zeigt sein aktuelles Beratungsprojekt, der Neubau einer Veranstaltungshalle in Ingelheim westlich von Mainz.

Dort ist man von Anfang an mit im Boot. „Schon lange vor dem Beschluss des Stadtrates, den Hallenbau umzusetzen, gab es ein Planungsteam, in dem wir zu allen Punkten gefragt und gehört wurden und unsere Hinweise wurden auch tatsächlich berücksichtigt. Daneben sind auch kompetente Fachplaner aus dem Bereich der Akustik, Medientechnik und anderen Gewerken Teil des Teams, die ebenfalls gute Referenzen vorweisen können", freut sich Sinn. Sein Job: während der Planungs- und Bauphase alle Aspekte des späteren Betriebes zu berücksichtigen, um einen reibungslosen Veranstaltungsablauf zu gewährleisten.

Die Gretchenfrage

Auch in Ingelheim stellte sich die grundsätzliche Frage des „Warum", denn im direkten Umfeld gibt es etliche Veranstaltungshäuser. Sinn empfiehlt, an gewissen strategischen Punkten gemäß der Zielsetzung und Positionierung Alleinstellungsmerkmale gegenüber den Mitbewerbern zu entwickeln. Im Ingelheimer Projekt seien dies eine außergewöhnliche Architektur und technische Ausstattung sowie erstklassige Akustik. Ansonsten würde man Gefahr laufen, austauschbar zu sein und sich dann nur noch über einen günstigen Preis vermarkten zu können – was in der Tat vielerorts zu immensen jährlichen Zuschuss-Zahlungen führt.

Neben den rein baulichen Fragen gibt es aber noch eine Vielzahl anderer zu beantworten, die mit der Halle als Gebäude nicht direkt zu tun haben. Wie stellt man ein Hallenteam erfolgreich auf? Wie soll der Service organisiert werden und wie funktioniert eine erfolgreiche Vermarktung? Last but very not least muss geklärt werden: Wie positioniert sich die Hallenleitung innerhalb der Stadt und wie soll die Zusammenarbeit mit der Kommunalpolitik und Verwaltung aussehen, um erfolgreich agieren zu können?

Zur Person

Michael Sinn berät zu allen Fragen des operativen Managements einer Veranstaltungsstätte sowie ihrer strategischen (Neu-)Ausrichtung. Er erstellt fundierte wirtschaftliche Entscheidungsgrundlagen und betreut selbst den Betrieb und das Marketing - als Interimslösung oder dauerhaft. Beratungsprojekte waren etwa die Begleitung der Sanierung des denkmalgeschützten „HdB Königstein" bei Frankfurt und dessen Ausrichtung als modernes Veranstaltungshaus. Sinn war von 2000 bis 2005 in den Rhein-Main-Hallen in Wiesbaden als Leiter Marketing, Vertrieb & Planung tätig und anschließend in gleicher Funktion (bis 2007) im Congress Centrum Mainz. In beiden Häusern amtierte er als Vertreter des Geschäftsführers und kennt daher die Innensicht des Hallenmanagements sehr gut. Informationen: www.m-sinn.de