

Anfang der 1960er Jahre entstanden in Amerika eine Reihe von Bands, die unter dem Einfluss der „British Invasion“ ihren Idolen – den Beatles, Stones, The Who oder den Kinks – nacheiferten. Es mangelte an Übungsräumen. Dafür gab es in den typischen Eigenheim-Siedlungen der Mittelschicht eine Menge Garagen – der Garage-Rock war geboren.

Der Musikmanager aus der Garage

› JURI MERKER HAT SICH ALS PRODUZENT SELBSTSTÄNDIG GEMACHT

Im Jahr 2009 schreiben wir eine neue Garagengeschichte: Was haben ein junger Dortmunder, Unterstellmöglichkeiten für Fahrzeuge und Popmusik gemeinsam? Nun, die **.garage** dient in diesem Fall nicht dem Automobil-Liebhaber, sondern ALG II-Beziehern, die sich selbstständig machen wollen. Hier arbeiten unternehmensmutige Menschen in Gruppen von acht bis 15 Teilnehmern gleichzeitig daran, ihre Idee von der eigenen Firma umzusetzen oder sich als Freiberufler selbstständig zu machen. Die **.garage** gibt allen Teilnehmern an dieser Maßnahme sechs Monate Zeit, eine Geschäftsidee zu entwickeln, diese zu schärfen und schließlich auch umzusetzen. Dabei wird die Entfaltung der persönlichen Voraussetzungen gefördert, um als Unternehmerin oder Unternehmer später erfolgreich zu sein.

Einer, der mit Hilfe der **.garage** gestartet ist, ist der 29-jährige Dortmunder Juri Merker. „Durch das **.garage**-Projekt ist es mir gelungen, eine realistische Basis für einen Neustart im Musik-Business in Deutschland zu schaffen“, berichtet Juri Merker. Auf dem Weg zur Existenzgründung hat der junge Mann, der sich eigentlich schon ziemlich gut in der Musikszene auskennt, durch die Betreuung in der **.garage** eine Reihe neuer Erkenntnisse gewonnen.

1. Deutschland ist nicht England

Juri Merker ist kein Greenhorn in Sachen Musik. Nach einer Lehre zum KFZ-Mechaniker in Deutschland ging er mit 18 nach England – mit einem Stipendium für das von Paul McCartney gegründete Liverpool Institute for Performing Arts in der Tasche. Sein Ziel war der Einstieg ins Musikmanagement. Und dies gelang ihm schneller, als er erwartet hatte. Bereits während des Studiums knüpfte er Kontakte zu vielen Entscheidern in der Musikindustrie. „Musik, vor allem aber Popmusik, hat in England einen viel höheren Stellenwert als in Deutschland“, berichtet Juri. Die Engländer kaufen im Durchschnitt doppelt so viel Tonträger als die Deutschen. Die Industrie veranstaltet zahlreiche so genannte Panels, die es ermöglichen, dass sich Künstler, Geldgeber und Produzenten austauschen können. Anwälte, Steuer- und Finanzberater, die ausschließlich im Musik-Business tätig sind, verzichten auf Vorab-Honorare und finanzieren sich aus erfolgsbasierten Prämien. „Bereits nach einem Jahr hatte ich einen

sechststelligen Vorschuss in der Tasche und konnte eine gute Produktion auf die Beine stellen“, erinnert sich Juri. Als Juri Merker aus privaten Gründen nach Deutschland zurückkehrte, war ein adäquater Job in der Musikbranche nicht in Aussicht. Die Erfahrungen und Referenzen aus England schienen in seiner Heimat nichts wert zu sein. Vergebliches Suchen nach einer ähnlichen Aufgabe wie in England ließen bei ihm den Wunsch reifen, eine eigene Musikproduktion zu gründen.

2. Der Weg zum großen Erfolg führt oft über viele kleine Schritte

Im Gespräch mit seinem damaligen Fallmanager bei der JobCenter ARGE für den Kreis Unna kristallisierte sich schnell heraus, dass Juri Merker großes Potenzial für eine Selbstständigkeit in der Musikbranche mitbrachte, dass er sich aber mit den Gepflogenheiten des deutschen Markts zu wenig auskannte. „Über die Presse hatte ich von einem Dortmunder Projekt namens **.garage** gehört, das genau das Richtige für meine Problematik zu sein schien“, erzählt Juri Merker. Von der Marktrecherche bis zum Businessplan, vom Einzelcoaching bis zu Rollenspielen in der Gruppe – die Module der **.garage** bereiten Existenzgründungswillige bestens auf den harten Alltag der Selbstständigkeit vor. Einziges Problem: „Ich lebte damals im Kreis Unna, das **.garage**-Projekt gab es aber nur in Dortmund“, so Juri Merker. „Nur durch die unbürokratische Zusammenarbeit der ARGEN für den Kreis Unna und die Stadt Dortmund gelang es mir, in das Projekt aufgenommen zu werden.“ Schon bald wurde die Diskussion um den Wohnsitz hinfällig, da Juri Merker nach Dortmund zog. Hier hat er im August 2007 schließlich auch seine Musikproduktionsfirma gegründet.

„In der **.garage** habe ich erkannt, dass ich erst einmal zwei Gänge zurückschalten muss“, schildert Juri Merker seine „zweite große Erkenntnis“. Während er in England durch nur einen „dicken Fisch“ von heute auf morgen im Geschäft war, galt es nun, sich nach und nach einen Kundenkreis aufzubauen.

Zum Hintergrund: In England setzt die Musikindustrie Trends. Deshalb haben junge, innovative Musikmanager fast die gleichen Chancen wie etablierte Großproduzenten. In Deutschland werden in der Regel Konzepte kopiert, die sich bereits in England, USA oder Japan bewährt



*Juri Merker „macht“
Musik – nicht als Musiker,
sondern als Produzent.
Kontakt: juri.merker@gmx.net
Foto: Joe Kramer*

Infos im Netz: www.garage-dortmund.de

haben. Das Geschäft fokussiert stark auf den Ankauf von Rechten – und für diese haben natürlich nur die Großen der Branche das nötige Geld. Also galt es, ein eigenes, neues – auf den deutschen Markt zugeschnittenes – Konzept zu etablieren. Juri Merker orientiert sich nun zunächst bewusst sehr regional, erstellt Promotion-CDs als Referenzen für Live-Musiker der verschiedensten Sparten, bisher vornehmlich aus dem Ruhrgebiet. Auch Jugendchöre oder Schulen wenden sich an Juri Merker, um ihre aktuellen Programme professionell im Studio aufzunehmen. Mit diesen vielen kleineren Produktionen hat er sich bereits einen festen Kundenstamm mit großem Empfehlungspotenzial aufgebaut.

3. Kreativität braucht Freiheit

„Mein Geschäftsmodell ist – so wie es sich zur Zeit entwickelt – ein sehr nachhaltiges“, berichtet Juri Merker. Die ersten Produktionen bringen genug Geld zum Leben, die Kundinnen und Kunden sind mit den Pro-

dukten zufrieden. Das zeigen die vielen Empfehlungen, die wieder neue Kunden bringen. Freie Zeit nutzt Juri Merker offensiv, um gezielt Akquise zu betreiben – sei es am Telefon oder auf Musikveranstaltungen in der Region. Als nächsten Schritt hat sich der Musikmanager vorgenommen, sein Team weiter auszubauen: „Ich könnte mir gut vorstellen, jemanden auszubilden und eine Teilzeitkraft einzustellen.“ Da Juri Merker bereits mehrere Produktionen mit Kindern und Jugendlichen durchgeführt hat, wäre ihm als Unterstützung eine Mutter sehr willkommen. „Unser Job ermöglicht flexible Arbeitszeiten, das wäre für Mütter mit kleineren Kindern, die nach der Babypause wieder einsteigen wollen, doch ideal“, meint Juri Merker.

Produktion, Akquise, Recherche – bei all dem bleibt Juri Merker aufgrund guter Organisation dennoch genug Freiheit, nach Trends zu forschen, neue Ideen zu entwickeln und die kreative Seite des Business zu leben. Juri Merker: „Mein Ziel ist es nicht, schnell viel Geld zu machen. Mein Ziel ist es, mit meinen Produkten Emotionen zu wecken.“

