







ISBN: 978-3-986600-59-4

© 2022 Kampenwand Verlag  
Raiffeisenstr. 4 · D-83377 Vachendorf  
[www.kampenwand-verlag.de](http://www.kampenwand-verlag.de)

Autor: Andreas Rosmiarek

1. Auflage 2022  
Korrektorat: Inez Ulrich  
Bildlizenzen: © Artit Wongpradu; © dgbomb / shutterstock

Versand & Vertrieb durch Nova MD GmbH  
[www.novamd.de](http://www.novamd.de) · [bestellung@novamd.de](mailto:bestellung@novamd.de) · +49 (0) 861 166 17 27

Druck: CUSTOM PRINTING  
Wał Miedzeszynski 217, 04-987 Warszawa, Polen

ANDREAS ROSMIAREK

# MUSIK MILLIONÄR!

Wie man es im Musikgeschäft zu Reichtum,  
Anerkennung und Erfolg bringt.



**REICH  
DURCH  
MUSIK**



# INHALTSVERZEICHNIS

<b>Einleitung</b>	<b>13</b>
<b>Vom Musiker zum Millionär</b>	<b>21</b>
30 Jahre bis zur ersten Million	23
Anders als gedacht	26
Aufregende Zeiten	28
Glückwünsche auf dem Vormarsch	31
Mein Start in die Musikbranche	34
Veränderungen	37
Aufgeben? Niemals!	41
Entscheidungen	43
Neue Trends auf dem Markt	46
Viele Eisen im Feuer	50
Oldies but Goldies	52
Mein Weg	54
<b>Der Entertainment-Faktor</b>	<b>59</b>
Was macht einen guten Entertainer aus?	62
Sex sells?	65
Qualität	70
Gute Bühnenshow	71
Persönliche Eigenschaften	74
Storytelling	76
Auffälligkeit	79
Positive Eigenschaften auf dem Weg zum Erfolg	82
Positive Ausstrahlung	83
Humor	84
Seriosität	85
Leichtigkeit	86

Loyalität	87
Ernsthaftigkeit	90
Ehrlichkeit	91
Transparenz	95
Dankbarkeit	96
<b>Business Basics – mehr als eine gute Ausbildung</b>	<b>101</b>
Schulische Ausbildung	102
Musikalische Ausbildung	107
Deine Basis – eine fundierte Ausbildung	111
Investitionen in die Zukunft	113
Ausbildung und Studium als Vorbereitung auf das Musikgeschäft	115
Bewerbung um einen Ausbildungsberuf in der Musikbranche	118
Das Bewerbungsgespräch – so läuft es	123
Work-Life-Balance	128
Dein Umfeld	133
Dein erfolgreicher Tag	137
Unternehmereigenschaften	140
Bereit zum fight?	153
<b>Erfolg und Misserfolg im Musikgeschäft</b>	<b>157</b>
Flexibilität	161
Spaß an der Arbeit	163
Finanzplanung	165
... und wie werde ich jetzt wirklich Musikmillionär?	173
<b>Das Mindset erfolgreicher Menschen</b>	<b>177</b>
Positives Denken & Affirmationen	184
Das Mastermind-Prinzip	193

<b>Selbstvermarktung</b>	<b>203</b>
Personal Branding	205
Dein Brand auf dem Weg zum Erfolg	207
Erfolg hat Strahlkraft	208
Starke Marke	210
Die richtige Mentalität	215
Tipps für deine erfolgreiche Selbstvermarktung	217
Deine Personal Brand	231
 <b>Erfolgreich zum Plattenvertrag</b>	 <b>235</b>
Vorteile der Veröffentlichung über ein Musiklabel	238
Promotion-Multiplikatoren (Clubs, DJs, Rundfunk und TV)	239
Welche Charts gibt es?	241
Der feine Unterschied	244
Wähle deine Partner weise	245
Erfolgreiche Bewerbung bei der Plattenfirma deiner Wahl	249
Self-Publishing von Musikproduktionen	252
Wie verdient man als Sänger Geld?	254
 <b>Musikpromotion – digital und live</b>	 <b>261</b>
DJ-Promotion	263
Radio-Promotion	266
TV-Promotion	271
Spotify-Promotion (Playlist-Promotion)	273
YouTube-Promotion	276
Social Media (Facebook und Instagram)	278
Facebook	279
Instagram	280
TikTok	281
Fachmagazine (physisch und digital)	282
Offline-Veranstaltungen	284

<b>So verdienen Musiker Geld! (GEMA, GVL &amp; KSK)</b>	<b>287</b>
GEMA	290
GVL	296
KSK	300
Gesetzliche und private Krankenversicherung	301
Zusatzversicherungen	302
Deutsche Rentenversicherung	303
Umsatzsteuer (Optieren zur Umsatzsteuer)	306
 <b>Vermögensaufbau</b>	 <b>309</b>
Das Management im Auge behalten	314
Riester-Rente	317
ETFs	319
Gold	320
Immobilien	321
Immaterielle Vermögensgegenstände	325
 <b>Sponsoren, Förderer und Investoren</b>	 <b>331</b>
Musiksponsor	334
Musikförderer	338
Investoren	340
Der Künstler als Investor	344
Crowdfunding	346
Die Plattenfirma als Investitionspartner	347
 <b>Last, but not least...</b>	 <b>351</b>
Begriffserklärungen	356





# EINLEITUNG



**M**usik ist meine Leidenschaft, schon seit ich denken kann. Musik löst starke Emotionen aus und kann bewegen, verändern, beruhigen und aufrütteln. Schon von klein auf werden wir mit Musik konfrontiert: Eine Spieluhr begleitet uns in den Schlaf, unsere Eltern summen ein Gutenachtlied und im Kindergarten singen wir Lieder über „Alle meine Entlein“. Gemeinsames Musizieren in der Schule in einer Band oder im Chor lehrt uns, Harmonien nicht nur zu hören, sondern sogar zu spüren. Später entwickelt sich unser Musikgeschmack durch unser Umfeld weiter. Sogar im Alter hören wir noch gerne die Hits aus unserer Jugend und unser Lieblingslied kann uns blitzschnell gedanklich an andere Orte versetzen. Für die meisten von uns ist Musik also ein wichtiger Teil des Lebens, so auch für mich. Für manche Menschen ist Musik sogar mehr als nur Leidenschaft und ein netter Zeitvertreib, und genau für diese Menschen schreibe ich dieses Buch.

Musikschaffende, also Menschen, die in der Musikbranche arbeiten, bewegen andere Menschen durch ihre Kunst und Kreativität. Viele Sänger, Musiker, Produzenten, Songschreiber und Texter haben dabei ein ausgeprägtes Sendebewusstsein und große musikalische Ambitionen. Für sie ist nichts schöner, als andere Menschen

mit Musik glücklich zu machen. Viele dieser Kreativen wünschen sich nichts sehnlicher, als ihr Hobby zum Beruf zu machen, und auch viele Zulieferer, Techniker, Grafiker, Booker, Manager und Talent-Scouts träumen den Traum von einer Profi-Karriere im Musikgeschäft. Das ist ein bedeutsamer Schritt, der gut überlegt und sorgfältig geplant werden muss. Es gibt zahlreiche Fallstricke auf dem Weg zum Profi-Musiker. Leidenschaft ist zwar eine sehr gute Grundlage, aber nur ein kleines Puzzleteil auf dem Weg in eine erfolgreiche Musikkarriere.

Ich vergleiche das Musikgeschäft gerne mit dem Sport. Viele Hobby-Fußballer träumen von einer Karriere als Bundesliga-Profi, oder besser noch als neues Mitglied der Deutschen Nationalmannschaft. Im Traum sehen sie sich schon als Fußball-Weltmeister und einige wenige Nachwuchsspieler erreichen jedes Jahr dieses Ziel mit viel Talent, Fleiß, Ausdauer und der richtigen Einstellung. Andere jedoch verwirklichen ihren Traum von einer Profikarriere nicht und spielen zeitlebens in der Kreisliga oder später in der Alte-Herren-Mannschaft. Auch als Semi-profi oder Hobby-Sportler kann man gute Leistungen erzielen, viel Spaß aus der Tätigkeit ableiten und sogar noch etwas für die eigene Kondition und Gesundheit tun. Es muss auch gar nicht sein, dem Sport ganz den Rücken zu kehren und aufzugeben, nur weil es mit der Profikarriere nicht funktioniert hat.

Häufig scheitert die Karriere jedoch nicht am Talent, sondern an mangelndem Durchhaltevermögen, und das finde ich bedauerlich. Talent spielt selbstverständlich eine

große Rolle auf dem Weg zum Erfolg, genauso wie die äußeren Einflüsse. Doch Talent ist nicht alles. Mit einer Verletzung und vielen Stunden auf der Ersatzbank statt auf dem Spielfeld ist es trotz Talent schwierig, Fußballprofi zu werden. Für Gesang und als Gitarrist braucht man ein Gefühl für den Rhythmus, doch sollte man auch Noten lesen können.

Auch ein guter Coach und Trainer machen einen Großteil des Erfolges aus. Nicht nur im Fußball, sondern ebenfalls in vielen anderen Bereichen. Coaches, Trainer und Mentoren zeigen dir, wo es langgeht. Sie zeigen dir Abkürzungen, die du selbst vielleicht nicht gesehen hättest, und unterstützen dich auf deinem Weg zum Erfolg. Aus meiner Erfahrung als Mentor ist die richtige mentale Einstellung eine absolut wichtige Voraussetzung für nachhaltigen Erfolg. Es gibt durchaus Künstler, die nicht mit absolut himmlischem Talent gesegnet sind, die aber durch Fleiß und permanentes Arbeiten an sich selbst und ihrer Präsenz durchaus auf dem Markt eine große Rolle spielen. Im Gegenzug gibt es Musiker, die ein unglaubliches Talent mitbringen, die sich aber leider gehen lassen, unzuverlässig sind und es deshalb nie einen größeren Durchbruch schaffen. „Hard work beats talent“ – also „Harte Arbeit schlägt Talent“ ist ein Ausspruch, der auch in der Musikbranche seine Berechtigung hat. Natürlich kann auch harte Arbeit jemanden, der partout keinen Ton trifft, nicht zur nächsten Helene Fischer machen, doch wenn Helene Fischer nicht permanent an sich selbst, ihrer Bühnen-Performance und ihrem Auftreten

arbeiten würde, hätte sie sicherlich nicht einen so enormen Erfolg.

In meiner über 30-jährigen Tätigkeit als Geschäftsführer einer großen Künstleragentur, Künstlermanager, Booker, Musikverleger und Plattenboss habe ich viele Künstler und Musiker kennengelernt. Einige von ihnen haben eine große Karriere gemacht, andere ihre künstlerischen und musikalischen Talente als Semiprofis verwirklicht.

Viele Künstler und Musikschaaffende, die ich während meiner langjährigen Tätigkeit kennenlernen durfte, betreiben ihre Tätigkeit „nur“ als Hobby, arbeiten jedoch stetig an sich und ziehen so aus ihrer Kunst persönliche Zufriedenheit sowie bedeutende wirtschaftliche Einnahmen. Das macht sie und auch ihr Publikum glücklich. Einige bedauernswerte Musiker und Sänger haben allerdings auch aufgegeben und sich frustriert vom Showgeschäft verabschiedet. Dies lag nicht immer an mangelndem Talent, sondern oft an Selbstüberschätzung, mangelnder Selbstreflexion und zu geringer Ausdauer.

Leider suggerieren viele TV-Formate derzeit, dass es ganz einfach ist, im Musikbusiness erfolgreich zu sein. Solange die Sendungen und der Wettbewerb in vollem Gange sind, denn nichts anderes findet dort auf den Bühnen statt, können viele der vermeintlichen Stars auf hohe Klickraten auf ihren Social-Media-Profilen zählen. Doch die bittere Wahrheit ist, dass bereits nach dem Finale oder mit Ausscheiden des Kandidaten der Ruhm ein jähes Ende findet. Kein Mensch erinnert sich mehr an die Teilnehmenden des Viertelfinales der vierten DSDS-

Staffel oder des Supertalents. Selbst die Gewinner haben in der Regel nur eine Halbwertszeit von etwa einem Jahr, denn dann startet die nächste Staffel und das TV-Publikum wendet sich den neuen Kandidaten zu. Eine neue Staffel bedeutet neue Talente, neues Drama und die Fans wenden sich den neuen Sängern und Sängerinnen zu.

Doch es gibt auch Ausnahmen, insbesondere im deutschsprachigen Musiksektor. Hier gibt es durchaus Talente, die sich langfristig auf dem Markt durchgesetzt haben. Zum einen, weil sie durch die Konzentration auf den deutschsprachigen Bereich nicht dem Druck des internationalen Musikgeschäfts ausgesetzt sind, und zum anderen, weil sie gute Berater und einen langen Atem haben. Das haben auch die Produzenten der TV-Formate erkannt und seitdem „boomt“ das Geschäft mit dem modernen deutschen Schlager.

Die Musikbranche ist eine sehr harte Branche. Die Realität hat häufig nur wenig mit der Glitzerwelt zu tun, die dem Publikum von den Medien vorgegaukelt wird. Gerade deshalb ist es wichtig, die Regeln und Besonderheiten der Branche zu kennen. Eine Karriere im Musikgeschäft hat die gleichen Grundlagen wie ein Marathon: Ausdauer, Beharrlichkeit und Kontinuität sind die wichtigsten Elemente für langfristigen und anhaltenden Erfolg.

Mein Wunsch ist es, dass möglichst viele Menschen ihrer Leidenschaft für Musik nachgehen, genauso wie ich es schon seit Jahrzehnten tue, ohne dabei Schiffbruch zu erleiden. Die Geschichten, Tipps und Anregungen in die-

sem Buch werden dir helfen, das Musikgeschäft besser zu verstehen und es dir erleichtern, aus deiner Leidenschaft ein erfolgreiches Geschäftsmodell zu machen. Dann kannst du auch irgendwann sagen:

*„Music was my first love – and it will be my last.“*  
*John Miles*



# VOM MUSIKER ZUM MILLIONÄR



Eigentlich ist es gar nicht so schwer, reich und erfolgreich zu werden. Du benötigst dazu nur die richtige Einstellung und Ehrgeiz, Fleiß und Ausdauer. Natürlich schadet auch etwas Glück nicht und mit meinem beruflichen Werdegang möchte ich dir verdeutlichen, dass Erfolg im Musikgeschäft nichts mit Genialität oder großem Talent zu tun haben muss. Spaß an der Arbeit, Entscheidungsfreudigkeit und Instinkt haben mich, nach einigen Tiefschlägen, letztlich zu meinem heutigen Erfolg geführt.

Auch ich hatte nicht von Anfang an alle Voraussetzungen und Fähigkeiten, die es braucht, um in der Glitzerwelt des Musikgeschäfts zu bestehen. Doch ich habe mich immer weiterentwickelt, Herausforderungen angenommen und so mein Selbstbewusstsein, meine Überzeugungskraft, strategisches Denken sowie Kenntnisse im Kaufmännischen und für eine gelungenen Kommunikation erlangt. Dabei behaupte ich nicht, dass mein Weg der einzig Richtige ist. Jeder muss seinen eigenen, ganz individuellen Weg zum Erfolg finden. Aber jeder kann es schaffen, es kommt nur auf die richtige Einstellung an.

## 30 JAHRE BIS ZUR ERSTEN MILLION

In meinem Fall hat es 30 Jahre gedauert, bis ich meine erste Million verdient habe. Der Weg dahin war unvorhersehbar und steinig, aber immer auch spannend und motivierend. Wichtig ist es, immer die richtige Einstellung beizubehalten und bei Bedarf den Kurs ab und zu etwas zu korrigieren. Fehler dürfen und werden auf diesem Weg passieren. Wenn du allerdings aus deinen Fehlern lernst und diese nicht wiederholst, wird das deinen Weg zum Erfolg oder von „Million zu Million“ deutlich verkürzen. Damit du siehst, dass man auch mit durchschnittlicher Begabung erfolgreich sein kann, erzähle ich dir gerne auch meine persönliche Erfolgsgeschichte:

Aufgewachsen bin ich, gemeinsam mit zwei Brüdern, in einer ganz normalen mittelständischen Familie. Mein Vater, ein Musiklehrer aus Oberschlesien, legte Wert auf Hausmusik und eine musikalische Grundausbildung seiner Söhne. Daher erhielt ich ab dem Alter von zehn Jahren klassischen Klavierunterricht. Wie jeder Zehnjährige war ich anfangs nicht sehr begeistert vom täglichen, stundenlangen Üben. Ich wollte lieber auf den Fußballplatz. Doch schon nach kurzer Zeit fand ich Spaß daran, Bachsonaten, Händel und Mozart zu interpretieren. Doch ich hatte nicht nur Freude am Spiel, denn schon als Kind war ich ehrgeizig, zielorientiert und wollte der Beste sein, also übte ich umso verbissener. Mein Traum war es schon nach kurzer Zeit, Konzertpianist zu werden und eine Top-Leistung abzuliefern.

Um dieses Ziel zu verwirklichen, saß ich in den kommenden Jahren täglich mindestens zwei Stunden am Klavier, um meine Fähigkeiten zu verbessern. Statt rauszugehen und mit meinen Freunden zu spielen, verbrachte ich meine Zeit mit Rachmaninow und Brahms. Nach sechs Jahren harter Arbeit und Auftritten auf Jugendkonzerten musste ich aber feststellen, dass andere Jugendliche im gleichen Alter schon wesentlich besser Klavier spielten als ich. Einige von ihnen hatten mit der musikalischen Ausbildung viel früher begonnen, andere übten täglich bis zu sechs Stunden, wieder andere hatten einfach mehr Talent. Ich war zwar gut und erhielt auch Anerkennung bei öffentlichen Auftritten, doch ich merkte, dass andere mir gegenüber einen Trainingsvorsprung hatten. Das ärgerte mich sehr, denn an die Spitze würde ich es nicht mehr schaffen, das wurde mir langsam aber sicher bewusst. Anstatt Frust zu schieben und das Klavier in die Ecke zu stellen suchte ich jedoch nach Möglichkeiten, wie ich meine Fähigkeiten anderweitig einsetzen konnte. Die vielen Stunden, die ich investiert hatte, sollten nicht umsonst gewesen sein. Statt also weiterhin klassische Musik zu spielen, fing ich an, auf meinem Keyboard Unterhaltungsmusik zu spielen. Statt Brahms gab es bei uns zu Hause nun den Schneewalzer zu hören. Auch diese neue Art, zu spielen, übte ich wieder bis zur Perfektion, sodass ich schon bald in verschiedenen Schülerbands auftreten konnte und mir mit Auftritten als Alleinunterhalter und Tanzmusiker mein Taschengeld aufbesserte. Der künstlerische Anspruch dieser Stücke war natürlich deutlich geringer als bei den klassischen Klavierstücken und so ging mir das Spielen leicht von der Hand.

Mit 16 Jahren spielte ich, gemeinsam mit meinen Band-Kollegen, meinen ersten bezahlten Auftritt bei einer privaten Karnevalsparty vor 50 „Jecken“ in Köln. Meine Mutter fuhr uns damals zu dem Auftritt und wir waren unglaublich aufgeregt. Zwar hatten wir uns perfekt auf die Kölner Lieder vorbereitet, doch noch längst nicht alle Lieder im Repertoire. Leider wünschten sich die Gäste genau die Lieder, die wir nicht spielen konnten. Wir improvisierten und versuchten zu retten, was zu retten war und absolvierten unseren Debüt-Auftritt mehr schlecht als recht. Glücklicherweise war die Gesellschaft recht schnell alkoholisiert, sodass niemand mehr darauf achtete, ob Gesang und Musik zusammenpassten. Am Ende des Abends erhielt jeder von uns 150 D-Mark. Anfang der Achtzigerjahre war das richtig viel Geld und wir freuten uns über unseren Erfolg. Während unsere Mitschüler damals mit 20 D-Mark monatlichem Taschengeld auskommen mussten, erhielt ich manchmal für meine Auftritte bei besonderen Gelegenheiten eine Gage von 400 D-Mark.

In den kommenden Jahren wurden die Auftritte immer häufiger. Als Alleinunterhalter oder mit meiner kleinen Tanzband spielte ich pro Jahr auf bis zu 50 Veranstaltungen, und das neben der Schule. Häufig wurde es abends spät und ich saß übermüdet im Unterricht, kaum in der Lage, den Vorträgen der Lehrer zu folgen. In Gedanken war ich nicht bei Chemie und Physik, sondern schon beim nächsten Auftritt. Doch ich war jung, belastbar und hatte Spaß an den Auftritten und daran, immer Geld zur Verfügung zu haben. Begonnen hatte meine

Musikkarriere zwar mit Chopin und Bach, doch jetzt spielte ich Hits von Chicago und Bananarama.

Nebenbei schaffte ich es, meine schulische Laufbahn mit dem Abitur zu beenden. Ich hatte große Pläne und wollte sofort BWL studieren, um dann als Vorstandsvorsitzender in einem großen deutschen Konzern Wirtschaftsgeschichte zu schreiben, denn in der Wirtschaft lag das Geld! Das fand ich spannend und ich wollte ganz nach oben! Mit Musik mein Geld zu verdienen, das kam mir damals noch nicht in den Sinn.

## ANDERS ALS GEDACHT

Nach dem Abitur entschied ich mich dann allerdings erst einmal für eine Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Sparkasse Köln. Schon zügig war ich im Kundenkontakt unterwegs, denn ich war redegewandt und hatte ein sicheres Auftreten, meine zahlreichen, absolvierten Auftritte auf Silberhochzeiten und Silvesterpartys hatten dafür gesorgt. Ich verkaufte Kredite und daneben auch reichlich Lebensversicherungen. Ein erfolgreicher Abschluss verschaffte mir einen Kick – und ich war damals sehr erfolgreich. Kunde um Kunde konnte ich von Versicherungen überzeugen, die sie eigentlich gar nicht brauchten. Durch meine Redegewandtheit fiel mir das nicht schwer.

Nebenbei machte ich weiter Musik, legte mir eine eigene 3-Zimmer-Wohnung zu und verdiente durch Ausbildung und Auftritte mehr Geld als die meisten Jugendlichen in

meinem Alter. Ich engagierte schon mit 17 Jahren eine Haushälterin, die sich um das Waschen der Wäsche und das Putzen der Wohnung kümmerte. Nach Feierabend hatte ich also Zeit, um mich um meine Musik und die damals für mich wichtigen Dinge im Leben kümmern: Feiern, Urlaub, Frauen.

In den kommenden Jahren machte mir die Tanzmusik allerdings immer weniger Spaß. Für einen fünfstündigen Auftritt war ich teilweise bis zu zwölf Stunden unterwegs. Als Pianist und Keyboarder musste ich immer die schwersten Instrumente schleppen. Ich erinnere mich noch gut an einen Auftritt in der Eifel. Es schneite an diesem Tag heftig, dadurch war die Autobahn stellenweise gesperrt und es gab einen riesigen Stau. Ich saß über 12 Stunden in meinem Auto und kam gerade noch rechtzeitig zu meinem Auftritt bei einer Silberhochzeit an. Schnell baute ich mein Keyboard auf und versuchte mit klammen Fingern, etwas Stimmung in die Gesellschaft zu bringen. Leider scheiterte ich kläglich. Die Anwesenden stürzten sich zwar auf das Kuchenbuffet, doch bedauerlicherweise nicht auf die Tanzfläche. Ich machte trotzdem meinen Job und spielte fünf Stunden lang seichte Tanzmusik, bevor ich mein Geld bekam und mich auf den Rückweg machte. Es schneite immer noch. Ich war fix und fertig und konnte kaum noch geradeaus schauen, doch ich wollte unbedingt nach Hause, also schlitterte ich mit meinem Wagen weiter über die Autobahn.

Müde und schlecht gelaunt überlegte ich, ob das wirklich meine Zukunft sein sollte. Tagsüber in der Uni und

abends und am Wochenende schwer schleppen und irgendwie versuchen, Stimmung bei Menschen zu erzeugen, die häufig eigentlich nur ihre Ruhe haben wollten? An diesem Abend traf ich die Entscheidung, anstatt weiter den „Schneewalzer“ oder „Schwarzbraun ist die Haselnuss“ zu spielen, meine aktive Musikerkarriere nach sechseinhalb Jahren als Semiprofi zu beenden. Damals war ich 22 Jahre alt. Da ich allerdings immer Spaß an den Vertragsverhandlungen und -abschlüssen für die Bands gehabt hatte, überlegte ich sofort, wie ich diese Tätigkeiten nun weiter ausbauen konnte. Noch hatte ich keine Idee, aber die sollte bald folgen.

## AUFREGENDE ZEITEN

London war in den 80er- und 90er-Jahren eine innovative, multikulturelle und „hippe“ Großstadt mit einer aufregenden Clubszene. Diese Szene hatte mich schon immer fasziniert und London war völlig anders als Köln. 1988 verbrachte ich dort einen Kurzurlaub mit Freunden. Wir genossen die Abende in Bars und Restaurants, machten anschließend die Clubs und Diskotheken der englischen Metropole unsicher und hörten David Bowie zu, wie er „Ashes to Ashes“ sang und uns mit „Let’s Dance“ zum Tanzen aufforderte. Eines Abends besuchten wir die Geburtstagsparty eines englischen Freundes in einem mexikanischen Restaurant. Um Mitternacht, als die Stimmung auf dem Höhepunkt war, erschien urplötzlich eine sehr attraktive brünette Kellnerin und gratulierte dem

Geburtstagskind mit einer Flasche Champagner. Damit aber nicht genug: Nachdem sie mit dem Geburtstagskind angestoßen hatte, sprang sie auf den Tisch, begann zu tanzen und sich (bis auf den Bikini) zu entblättern. Ich traute meinen Augen kaum und auch die anderen Gäste tobten. Der Champagner floss in Strömen und wir hatten einen genialen Abend. So gut gelaunt war ich schon lange nicht mehr gewesen.

Zurück in Deutschland ließ mich die Erinnerung an London und insbesondere die Party nicht mehr los.

Ich dachte: „So etwas habe ich bisher noch nie gesehen, ob das wohl auch in Deutschland funktioniert?“ Mir war bewusst, dass insbesondere der Überraschungseffekt für den Erfolg der Darbietung gesorgt hatte, denn ansonsten war die Show künstlerisch nicht besonders anspruchsvoll. Ich recherchierte und stellte fest, dass es vergleichbare Showangebote in Deutschland noch nicht gab. Also machte ich aus der Idee ein Geschäft. Ich engagierte für 150 D-Mark eine Freundin für einen Auftritt, den ich für 290 D-Mark verkaufte. Ihr Auftritt war ein absoluter Erfolg und kam so gut an, dass ich sofort expandierte. Ich rekrutierte Freunde, Freundinnen, Bekannte und Nachwuchskünstler und stellte ein bunt gemischtes Angebot an „lebenden Glückwünschen“ zusammen.

Glücksbringende Schornsteinfeger gratulierten fortan auf Jubiläen und sagten Gedichte auf. Playboy-Häuschen sprangen aus einem Geschenkkarton, die Bauchtänzerin wurde in der Geburtstagsorte versteckt, die spanische Flamencotänzerin überraschte auf einem Sommerfest die Gäste. Ich selbst trat als musikalischer Überraschungsgast mit Akkordeon und Schornsteinfegeruniform auf gelde-