

# Jung und selbstständig - in Cottbus

## CBook Agency & CityTicket, Tino Neumann

**Na, wann habt Ihr zuletzt Eintrittskarten gekauft? Wo spielt bald Eure Lieblingsband, und wann ist der nächste, richtig gute Klassikabend? Oder habt Ihr selbst eine gute Band und möchtet professionell betreut werden? - Für solche Fragen und Aufgaben gibt es einerseits Leute, die Karten und Infos zu fast allen Veranstaltungen haben und andererseits Agenturen, die Musiker betreuen. Bei Tino Neumann ist das anders, er bietet beides an. Mit dem Gründer und Inhaber von CBook Agency & CityTicket sprach Jens Pittasch.**

**Ich bin im CityTicket-Laden im Hochhaus am Heron-Platz und werde ganz nach hinten geführt. Etliche Leute wuseln durch die Gegend, es sieht nach viel Arbeit aus, Telefone klingeln.**

**Tino Neumann:** Ah, das Blicklicht, ein Lichtblick. Komm lass' uns einen Kaffee trinken gehen und dabei reden. Hier wird das nichts, da stören wir nur.

**Jens Pittasch:** Ok, dann kommen wir nachher noch mal für Fotos zurück.

**TN (inzwischen mit der Getränkekarte in der Hand):** So, das ist schön, dass Ihr meint, über mich gibt's was zu berichten. Sowas Besonderes machen wir doch nicht.

**JP:** Ist die Frage, was besonders ist. Wir denken, dass es wichtig ist, über jüngere Leute zu schreiben, die hier in Cottbus selbstständig sind und hier ihre Perspektive sehen.

**TN:** Ja, als ich mit Veranstaltungen angefangen habe, war ich so 25 und ich wollte das nie woanders machen, als in Cottbus bzw. von hier aus. Inzwischen arbeiten wir in beiden Bereichen überregional.

**JP:** In beiden Bereichen? Erzähl' doch mal, was Du überhaupt machst. Ich kenne nur Cityticket.

**TN:** Ja, das geht vielen so. Seit wir am Heronplatz sind, werden wir öffentlich mit dem Ticket-Verkauf gut wahrgenommen. Das war auch so gedacht. Kommerziell gesehen ist mein anderer Betrieb sehr wichtig. Seit 2001 arbeite ich mit der CBook Agency als Veranstalter, im Band Management und Booking. Die

Ticketidee kam erst dadurch.

**JP:** Ach so. Hm, man achtet auf den Plakaten eben nicht auf das Kleingedruckte und die Veranstalter-Logos. Welche Sachen habt Ihr da so gemacht?

**TN:** Das ist ein breites Spektrum. Mein erstes Indoor-Konzert war damals „Les Tambours du Bronx“ im Glad-House. Noch davor, so 97/98, habe ich die ersten Strombad-OpenAirs organisiert. - Und aktuell, wo soll ich anfangen? Das reicht vom „Dschungelbuch“ in der Stadthalle über Gospel in der Oberkirche bis zum Chinesischen Nationalzirkus. Den hatten wir in Görlitz und Cottbus auf seiner ersten Hallentour überhaupt.

**JP:** Also eine Spezialisierung gibt es da nicht?

**TN:** Nicht inhaltlich. Wir wollen das breite Publikum. Allerdings gibt es einen klaren Anspruch: Die Qualität muss hoch sein. Und es gibt Sachen, die einfach mehr Spaß machen.

**JP:** Welche?

**TN:** Am schönsten sind Kinderveranstaltungen. Das ist ein so tolles und ehrlich, dankbares Publikum. Wenn ich nur an's „Dschungelbuch“ denke. Schön!

**JP:** Hast Du selbst irgendwas in der Richtung Veranstalter gelernt?

**TN:** Ne, ich hab' ursprünglich ein Baustudium gemacht. Sogar abgeschlossen. Und dann nie in dem Job gearbeitet. Als es mit der Selbstständigkeit in der Kultur ernst werden sollte, habe ich auf eigene Kosten Ausbildungen zum Musikkauflmann und zum Copyright-Manager gemacht.

**JP:** Wie kam denn der Umschwung vom Bau zur Musik?

**TN:** Das ging mit einem Job beim Radio los. Gleich nach dem Studium hatte ich die Chance als freier Musikredakteur bei Antenne Brandenburg anzufangen. Da hat man noch richtig in Archiven gewühlt und sich Gedanken zur Zusammenstellung der Sendungen gemacht. Heute gibt's das so nicht mehr, weil die Arbeit der Selektor übernommen hat. Es ist computerisiert und statt CDs gibt's Dateien.

**JP:** Stimmt, hab' ich kürzlich bei einem kleinen Sender erlebt. Der Redakteur zog mit der Maus über ein paar dutzend Ordner, rechte Maustaste: „zufällig anordnen“, und fertig waren viele Stunden Musik, aufgeteilt mit Werbung, Nachrichten und allem. - Dann kam also die Idee, als Veranstalter zu arbeiten. Wie war das mit den Tickets?

**TN:** Als Folge der Veranstaltungen. Ich hab' mich immer geärgert, dass ein sehr großer Anteil am Ticketpreis an die Kassen geht. Also hab' ich ein bisschen recherchiert, wie das so geht und mich entschlossen, ein zweites Standbein aufzubauen.

**JP:** Klingt einfach...?

**TN:** Ist aber schon Arbeit und zudem mit einiger Konkurrenz und saftigen Gebühren.

**JP:** Ja, Tickets im Internet, oder direkt bei den Veranstaltern - und Gebühren? Von den Verkaufssystemen?

**TN:** Genau. Um überhaupt überregionale Veranstaltungen anbieten zu können, muss man bei denen angeschlossen sein. Das kostet Monatsgebühren, unabhängig vom Verkauf. Und die sind nicht gering.

**JP:** Mit welchen Systemen arbeitet Ihr zusammen?

**TN:** Wir sind bei CTS, TicketOnline und Kartenhaus angeschlossen. Damit hat man fast alle relevanten Veranstaltungen in Deutschland und viele international. Und dann darfst Du uns selbst als Veranstalter nicht vergessen. Natürlich können wir nun das selbst verkaufen, was wir über CBook auch organisieren.

**JP:** Vorhin im Laden liefen einige Leute rum. Wieviele seid Ihr?

**TN:** Ganz wichtig sind meine beiden Lehrlinge. Inzwischen gibt's Berufe in unserem Job und wir bilden zwei Leute aus. Dann hab' ich eine Jugendliche im EQJ, das ist eine Einstiegsqualifizierung für Jugendliche, die noch nichts gefunden haben. Und für das Ticketsystem gibt's bei mir noch einen Administrator.

**JP:** Und wo soll es mit beiden Geschäften hingehen?

**TN:** Der Veranstaltungsbereich wird ausgebaut und auch die Bandbetreuung. Es wird wieder mehr örtliche Veranstaltungen geben. Und bei den Bands sind wir beispielsweise mit „Ortega“ auf einem guten Weg. Ach ja, - aktuell bereiten wir die erste „Visionsparty“ vor. Das sollte man sich am 7.4. im Bebel nicht entgehen lassen.

**JP:** Gut. Da sehen wir uns. Auch sonst für alle Unternehmungen viel Erfolg. Es klingt so, als ob Dir weder die Ideen für's Geschäft ausgehen, noch für die Umsetzung. Das ist toll. Vielen Dank für das Gespräch. Jetzt geh'n wir noch Fotos machen.

Jens Pittasch



### INFORMATIONEN + KONTAKT:

CBook Agency  
Postfach 10 03 02  
03003 Cottbus

Fon 0355-3554995 Fax 0355-3554994

info@cbook-agency.de

http://www.cbook-agency.de

CityTicket Vorverkaufsstelle  
Stadtpromenade 6  
03046 Cottbus

Fon / Fax 0355 - 355 49 94 oder 0700 - CITYTICKET

info@cityticket.info

http://www.cityticket.info

Inhaber: Tino Neumann