Karsten Jahnke Konzertdirektion – 60. Firmenjubiläum

Menschen zusammenzubringen, ist eine Kunst, die Karsten Jahnke seit mehr als 60 Jahren mit größtmöglicher Leidenschaft praktiziert. In Clubs und Arenen, in großen Konzertsälen und unter freiem Himmel. Doch diese Kunst beginnt im Kleinen. Als guter Gastgeber. „Grüner Tee?" Karsten Jahnke lächelt und schenkt ein. Da ist diese zugewandte Leichtigkeit, die sofort eine eine offene Atmosphäre schafft in seinem Büro auf St. Pauli. Mitten im Musikleben. Mit zig Spielstätten nur einen Steinwurf entfernt. Karsten Jahnke hat diese Orte als Konzertveranstalter tausendfach besucht und belebt. Gerne salopp unterwegs, in seinem markanten roten Pulli. Und stets mit diesem neugierigen, leicht verschmitzten Blick. Was wird der Abend bringen? Kann die Band mich umhauen? Seit längerem begleitet ihn sein Enkel Ben Mitha, der die Firma übernehmen wird. Ein großer Typ mit ruhiger und zugleich energetischer Ausstrahlung. Wenn die zwei von der Karsten Jahnke Konzertdirektion erzählen, die 2022 ihr 60. Jubiläum feiert, tritt der Generationsunterschied durchaus zutage. Hier die Liebe zu Jazz, Rock, Irish-Folk. Dort die Passion für Hip-Hop, Electro, Pop. Gut 50 Jahre liegen zwischen den beiden. Doch was sie verbindet, ist ein ausgeprägter Familiensinn, gepaart mit einem hanseatischen Verständnis fürs Geschäft. Geld verdienen? Ja, aber nicht um jeden Preis.

„Das Wesentliche ist, dass man sich in die Augen schauen kann", sagt Karsten Jahnke. An den Wänden hinter ihm reihen sich Plakate und Fotos aneinander. Von Pat Metheny bis Coldplay. Ein Leben für die Livemusik. Er könnte sein wahrlich beeindruckendes Portfolio als Impresario vor sich hertragen. Doch Großmannssucht ist in der DNA seiner Firma schlichtweg nicht angelegt. Der Fokus liegt auf dem täglichen Geschäft. Darauf, so professionell zu sein wie die ganz Großen in der Branche. Aber eben mit Independent-Spirit. Was zählt, ist die unmittelbare Nähe zu den Musikerinnen und Musikern. Das war schon immer so. Etwa damals bei Insterburg & Co.: Karsten Jahnke war da seit 1967 weit mehr als Organisator, Möglichmacher und Ticketverkäufer. Er war festes Mitglied der Bandfamilie. Eine Verbindung, die getrieben war von der gemeinsamen Begeisterung für Kultur, Komik und Qualität. Die Einnahmen teilten sich die vier Musiker und er zu gleichen Teilen. „Es gibt nach wie vor Partner", erzählt Ben Mitha, „da unterschreiben wir keine seitenlangen Verträge, sondern werden uns per Handschlag einig." Eine Sache des Vertrauens.

Was der Enkel definitiv von seinem Großvater gelernt hat, ist das Gespür für herausragende Acts. Und die Freude daran, gemeinsam mit Künstlern neue Formate entwickeln. Zum Beispiel mit dem Singer-Songwriter Johannes Oerding. Während Corona ist keine Hallentournee möglich? Dann wird eben 15 Mal der Hamburger Stadtpark als pandemie-gerechte Lagerfeuer-Variante bespielt. In einer Zeit, in der internationale Konzerne die Livebranche prägen, börsennotiert und datengetrieben, kann die Karsten Jahnke Konzertdirektion mit seinen 45 Beschäftigten immer noch eine Spur schneller agieren. Neudeutsch würde man sagen: agil. Entscheidend ist der Einfallsreichtum, der allerdings auf einem riesigen Schatz an Erfahrung beruht. „Mein größtes Glück ist, dass ich Zeit meines Lebens mit Gruppen gearbeitet habe, deren Musik ich persönlich gut finde", sagt Karsten Jahnke. Sein Enkel lacht und erinnert an das ein oder andere Jazz-Konzert, das eher vom Idealismus des Großvaters getragen war als von Verkaufszahlen. Entspannt und konstruktiv ist das Miteinander zwischen Senior und Junior. Zwei Generationen, die für den immensen Wandel der Branche stehen. Vom Do-it-yourself- zum Digital-Zeitalter.

Auf welchen Wegen die beiden jeweils ins Geschäft eingestiegen sind, spiegelt sehr gut wider, wie stark sich der Livebetrieb verändert hat. Karsten Jahnke, damals wie heute enthusiastischer Jazz-Fan, dachte sich als 18-Jähriger: „Konzerte veranstalten, das könnte was sein." Als Mitorganisator eines Jazzbandballs machte er 1959 elf Mark Gewinn. Ein Jahr später wiederum brachte sein erstes eigenes Konzert mit Liedermacher Franz Josef Degenhardt satte 800 Euro Verlust. Dann doch lieber mal zum Import- und Export-Kaufmann ausbilden lassen, um nicht finanziell Schiffbruch zu erleiden. Als er 1962 seine Konzertdirektion gründete, war das eine Ära des Ausprobierens, in der es durchaus wild zuging. Wunderbar anekdotenreich und unterhaltsam kann Karsten Jahnke aus dieser Zeit erzählen. Wie er einen betrunkenen Joe Cocker auf die Bühne zerren musste. Oder wie abenteuerlich Mitte der 70er-Jahre die Freilichtbühne des Hamburger Stadtparks aussah – seit Jahrzehnten das Open-Air-Zuhause der Firma. Wetter inklusive. „Ich weiß noch, wie Jamie Cullum im strömenden Regen mit 'Singin' in the Rain' startete – und alles flippte aus", erinnert sich Karsten Jahnke. Magische Momente, die sich nicht steuern lassen. Und die unvergessen bleiben.

Die Suche nach dieser besonderen Live-Energie ist auch für Ben Mitha eine permanente Motivation. Doch als der Enkel in den 90ern das Geschäft seine Großvaters kennenlernte, waren die Produktionen bereits ungleich komplexer und die Auflagen wesentlich strenger. Im Zentrum stand aber nach wie vor: das familiäre Flair. „Mein grünes Wohnzimmer war und ist der Stadtpark. Meine Mutter hat früher die Abendkasse gemacht, ich bin da rumgebutschert und habe in den Büschen gespielt." In den Schulferien jobbte er in der Firma, verpackte Tickets, räumte das Lager auf. Und nach dem Abitur beschloss er: „Das ist mein Ding". Aber bitte solide. Mit Blick auf die Zahlen. Er studierte an der Hamburg School of Business Administration, machte parallel eine

kaufmännische Ausbildung in der Firma und stieg 2014 in die Geschäftsführung ein. „In der Corona-Krise hat sich noch einmal gezeigt, dass das genau die richtige Entscheidung war", erzählt Karsten Jahnke. Da ist Stolz in seiner Stimme zu hören. Aber auch eine große Zufriedenheit, dass die Nachfolge geregelt ist. Dass das Selbstverständnis als Music Lovers Company erhalten bleibt.

Ben Mitha hat klare Vorstellungen, wie er den Herausforderungen der Livebranche begegnen möchte. „Natürlich nutzen wir Datenanalyse und digitale Vertriebsstrukturen, aber der Konzertbetrieb ist und bleibt nun mal ein people's business." Er liebt es, langfristig zusammenzuarbeiten. Angenehm old school. Und was diese Beziehungsarbeit zwingend ausmacht: zuhören. Und zwar richtig. Karsten Jahnke ist überzeugt: „Ein Künstler merkt, ob du es ehrlich mit ihm meinst. Also wenn ich nicht einfach sage: Wahnsinnskonzert! Sondern: Dein Solo im vierten Song, das war der Hammer." Sein Großvater, der sei durch und durch Kulturliebhaber, erklärt Ben Mitha, lächelt und schenkt noch grünen Tee nach. Er selbst sieht sich mehr als Businessmensch. „Als Firma funktionieren wir sehr hands-on. Natürlich geht man dann auch mal nachts ans Telefon." Es geht um Verbindungen, immer wieder. Ob hinter der Bühne oder mitten im Publikum. Und nach dem Konzert folgen oft die wirklichen Gespräche – beim Essen, beim Wein. Großvater und Enkel zeichnet das aus, was früher Anstand hieß und heute gerne unter dem Begriff Transparenz läuft. „Damals wurde ja öfter mal ein Saal demoliert. Das kannst du verhindern, indem du direkt auf die Bühne gehst, wenn etwas schiefgeht, und die Lage erklärst", sagt Karsten Jahnke. Wie etwa im Stadtpark beim American Dance Theatre: Die Truppe begann mit anderthalb Stunden Verspätung, machte sich nach 20 Minuten aus dem Staub und er glättete die Wogen. Mittlerweile würde solch ein Geschehen in den sozialen Medien in Echtzeit dokumentiert und kommentiert. Diese Schnelllebigkeit hat die Schlagzahl erhöht. „Wir müssen unglaublich dynamisch handeln", erläutert Ben Mitha, „um solche Entwicklungen abzusehen."

Was Großvater und Enkel immer wieder anspornt, sind die ganz persönlichen Glücksmomente. Besonders eindrücklich ist Karsten Jahnke das erste Konzert von Herman van Veen 1974 im Schauspielhaus in Erinnerung. „Jemand rief mich an und sagte: Du musst sofort nach Holland fahren, da tritt einer auf, sowas hast du noch nie gesehen." Er verstand zwar kein Wort Niederländisch, aber erkannte sofort: „Herman ist ein exzellenter Sänger, super Musiker, guter Tänzer und wunderbarerer Mensch." Also: gesehen, gefühlt, gebucht. Den Hamburger Auftritt bewarb er mit Handzetteln, es wurde ein denkwürdiger Erfolg. Ein Meilenstein für seinen Enkel war wiederum die erste eigene große Produktion: eine Tour mit Dancehall-Star Sean Paul im Jahr 2012. Das erste Mal eine 5000er-Halle ausverkaufen. Und alles selbst organisieren. Vom ersten Booking-Anruf bis zur Durchführung. Dann die Show selbst, die Menge, der Schweiß, die Party.

„Ich stand auf der Seitenbühne und die Menschen haben lautstark gejubelt – krass, absolute Gänsehaut."

Ganze Generationen von Musikfans hat die die Karsten Jahnke Konzertdirektion zusammengebracht. Und nicht zu vergessen das Reeperbahn Festival: Die Vision von einem internationalen Clubfestival in Hamburg hat Karsten Jahnke vor allem in den schwierigen Anfangsjahren mit viel Weitsicht gefördert. Doch selbst angesichts dieser Erfolge ist da immer die Demut vor der Kunst an sich. Und vor dem Teamwork, das hinter jeder Produktion steckt. „In einem stillen Moment dürfen wir uns schon mal auf die Schulter klopfen. Vor allem Karsten für sein Lebenswerk", sagt Ben Mitha. Aber er will sich nicht der Illusion hingeben, dass ohne einen nichts läuft. „Wir sind ein Rad in einem großen Getriebe. Da muss man geerdet bleiben." Auf die Zukunft seiner Firma blickt Karsten Jahnke zuversichtlich: „Es gab immer mal wieder diskrete Übernahmeanfragen von größeren Unternehmen. Aber ich möchte unabhängig bleiben", sagt er – und nippt entspannt an seinem Tee.

Text & Interview: Birgit Reuther (biggypop.de)

WEBSITE	www.kj.de
FACEBOOK	www.facebook.com/karstenjahnke
INSTAGRAM	www.instagram.com/karstenjahnke
YOUTUBE	www.youtube.com/c/karstenjahnke