

Eröffnungsveranstaltung im POLODROM; künftige Konzerte dort werden noch weitaus größer ausfallen.



Robert Reinert, Gründer und Chef der Reinert Sound Company

Ansprechpartner für Kunden bei RSC ist Thomas Esser.



RSC – Reinert Sound Company

Seit mehr als 25 Jahren ist Robert Reinert als Veranstaltungstechniker tätig. Obwohl seine Firma den Begriff „Sound“ prominent im Namen führt, ist der Dienstleister aus Neuss bei Events jeder Art und Größe schon lange nicht mehr nur für den guten Ton zuständig ...

Robert Reinert (48) ist ein Mann, der nicht lange um den heißen Brei herumredet: Angesichts von rund 180 Veranstaltungen pro Jahr und der Erfahrung aus mehr als 25 Jahren Veranstaltungsgeschäft gibt es nur noch wenig, was den gestandenen Techniker aus der Ruhe bringen kann – mit blumigen Floskeln hält er sich nicht auf. Im Gespräch wird rasch klar, dass Reinert in seinem Arbeitsumfeld durchaus ein „harter Brocken“ sein kann, das Herz dabei aber am rechten Fleck trägt und ganz nebenbei auf einen unerschöpflichen Anekdotenfundus aus der großen bunten Veranstaltungswelt zurückgreifen kann. „There's no Business like Showbusiness“ und „It's only Rock'n'Roll but I like it!“ – Robert Reinert kann sich beide Etiketten anhef-

ten, ohne dass es auch nur einen Moment lang aufgesetzt wirkt.

Akkordeon & Krawalltüten

Robert Reinert verfügt nicht über den branchentypischen Musiker-Background, sondern kam in jungen Jahren als DJ erstmals mit Veranstaltungstechnik in Berührung. Während einer Lehre als Kfz-Mechaniker ergaben sich mehr oder weniger durch Zufall lukrative Aushilfsjobs bei Rock- und Popveranstaltungen, und über drei Jahre hinweg tourte Reinert als Techniker mit Akkordeonvirtuosin Lydie Auvray durch die Lande: „Nach diesen drei Jahren konnte ich irgendwie nicht mehr und wollte nur noch nachhause. Ich bin morgens in irgendeinem Hotel



Beste Stimmung bei der POLODROM-Eröffnung in Jüchen

aufgewacht und hatte keine Ahnung, in welcher Stadt ich mich gerade befand", erinnert sich Reinert an Zeiten, in denen er als Allrounder bei Konzerten „nur geschleppt, die Platten verkauft und der Künstlerin den Rücken geknetet" hat. Jenseits der Strapazen konnte sich Reinert „on the road" allerdings ein gerütteltes Maß an technischem Know-how aneignen, und die profunde Faszination für emotional treffsichere Veranstaltungen hat sich bis heute gehalten: „Wenn das Publikum bei einer Show richtig abgeht, bekomme ich immer noch eine Gänsehaut", sagt der Firmenchef, der fest in das operative Geschäft eingebunden und regelmäßig auf jeder RSC-Baustelle anzutreffen ist.

Im Anschluss an sein Engagement bei Lydie Auvray arbeitete Robert Reinert vorübergehend für die Firmen LIGHT-COMPANY (Neuss) und Veranstaltungstechnik Hauptstein (Düsseldorf), trieb parallel dazu jedoch auch eigene Vorhaben voran. „Eigentlich interessierte ich mich vorrangig für Sound, aber irgendwann hatte ich auch Licht und Trussing im Programm", sagt Reinert. Seine eigene Firma mit Namen „RSC – Reinert Sound Company" gründete der umtriebige Techniker vor genau 25 Jahren.

Wie in jenen Tagen üblich, bestand das Equipment zunächst aus selbstgeziemerten Boxen, die etablierten Vorbildern aus England und den USA nachempfunden waren – Reinert spricht im typischen Technikerjargon liebevoll von „Krawalltütten", die zwischen den Einsätzen im elterlichen Einfamilienhaus gelagert wurden. Eine derartige Lösung konnte natürlich nicht von Dauer sein, und schon bald wurden geeignete, den Erfordernissen des nachtaktiven Gewerbes gerecht werdende Räumlichkeiten angemietet. Heute unterhält RSC ein großzügiges Lager in einem Industriegebiet bei Neuss. Zum Team gehören vier fest angestellte Mitarbeiter, die je nach Auftragslage aus dem branchenüblichen Pool freier Fachkräfte ergänzt werden. RSC bildet aus, und aktuell bereitet sich in Neuss eine engagierte junge Frau auf ihre berufliche Laufbahn als Fachkraft für Veranstaltungstechnik vor.

Equipment & Kunden

Hinsichtlich des Equipments setzt RSC ausschließlich auf Markenprodukte: Im Bereich Beschallung etwa hat man sich nach einer umfassenden Evaluierung des Marktangebotes für Lautsprecher des deutschen Herstellers GAE entschieden. Robert Reinert weist darauf hin, dass er die Boxen vor dem Kauf „bis zur letzten

Schraube" zerlegt hat und von ihrer Qualität restlos überzeugt ist. Passende Ersatzteile werden im Gegensatz zu andernorts üblichen Verfahrensweisen in ausreichender Menge bevorratet, so dass die Reinert Sound Company ihren Kunden ein umfangreiches Serviceversprechen geben kann; defekte Speaker werden im Fall der Fälle vom Firmenchef persönlich reconnected. Die in Technikerkreisen verächtlich als „Chinaböllern" bezeichneten Billigprodukte fernöstlicher Provenienz kommen bei RSC nicht zum Einsatz, und jenseits von GAE setzt man im Tonsegment auf etablierte Marken wie JBL, Soundcraft, Crest und Camco.

Die Kundenstruktur von RSC ist breit gefächert, und nach wie vor wird auch der lokale DJ gerne gesehen, wenn er sich für das Wochenende lediglich ein paar kompakte Boxen und eine kleine Lichtenanlage ausleihen möchte: „Wir vergessen nicht, wo wir herkommen!", sagt Robert Reinert entschieden, und man vernimmt, dass er Nachwuchskräfte gerne schon einmal zum Auftritt der Schülerkapelle ins Jugendheim schickt. Das Lernen „von der Pike auf" steht in Neuss hoch im Kurs, und auch im Festzelt feiernde Schützen-

vereine stehen regelmäßig auf der RSC-Agenda: „Es gibt Vereine, die ich schon seit 20 Jahren beliefere und die mir die Treue halten – solche Kunden würde ich *niemals* freiwillig ziehen lassen", sagt Reinert über eine spezielle Klientel, die von nicht wenigen Verleihern nach Möglichkeit gemieden wird. RSC agiert hier wie auch in anderen Zusammenhängen als Fullservice-Dienstleister und deckt alle veranstaltungstechnischen Gewerke von Ton und Licht über den Bühnenbau bis hin zur Stromversorgung ab.

Für die Event Company Deutschland GmbH betreut RSC als fester Partner Galaveranstaltungen in Nordrhein-Westfalen, und Partner ist die Firma auch für das Theater am Schlachthof, ZAKK und Stahlwerk in Düsseldorf sowie die Neusser Skihalle und diverse Diskotheken. Neben Event-Agenturen zählen auch Endkunden zu den Auftraggebern der Veranstaltungstechnikspezialisten. In der Regel wird RSC in einem Radius von 100 km rund um Neuss tätig; für bestehende Kunden wurden jedoch auch schon quer durch Deutschland führende Roadshows technisch betreut. In den Referenzen sind Namen wie Bündnis 90/Die Grünen,

BÖRSE DRESDEN

Das Tagungszentrum der MESSE DRESDEN

Die MESSE DRESDEN eröffnet am **11.09.2009** Ihr **neues Tagungszentrum, die BÖRSE DRESDEN.**

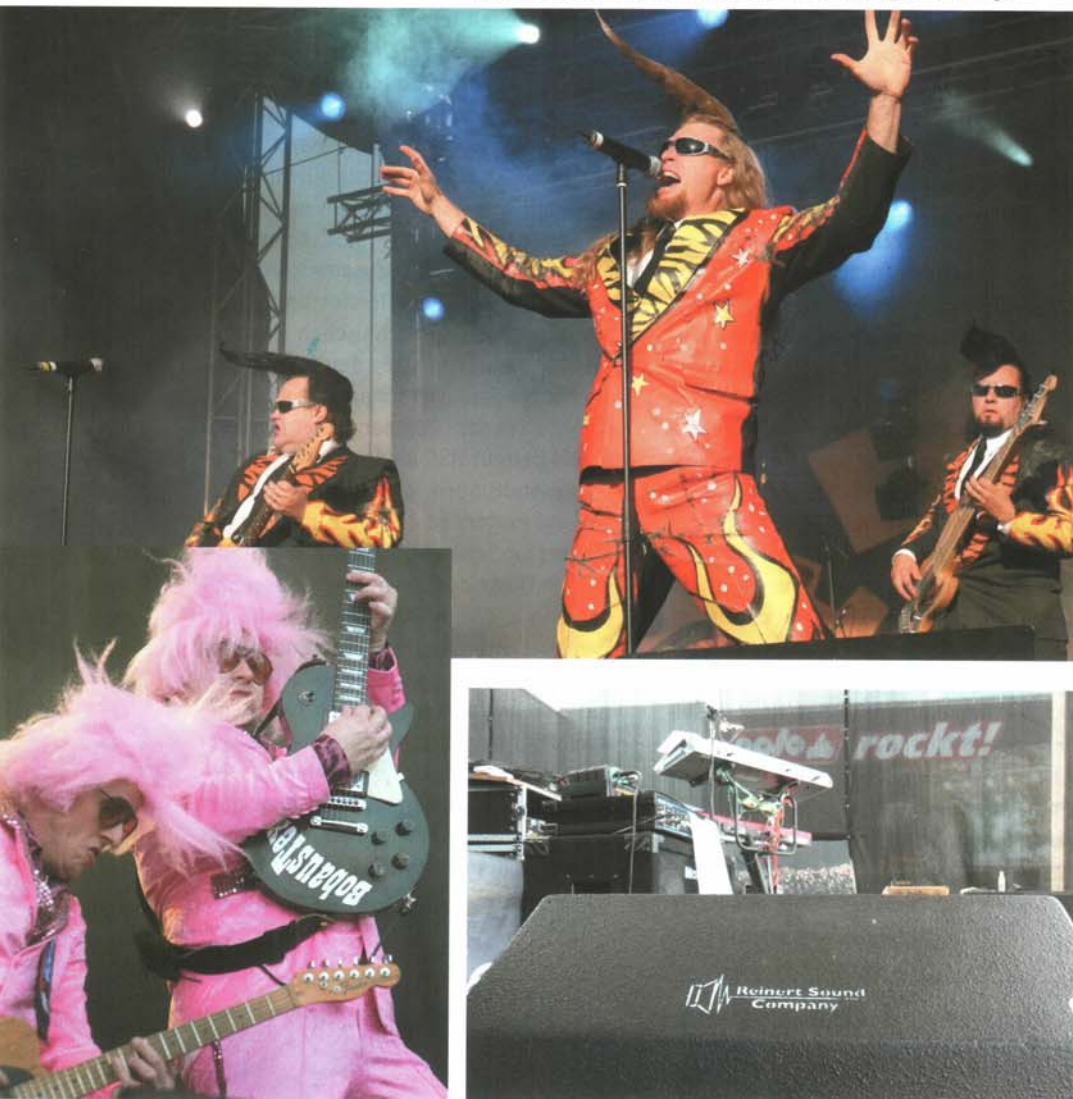
Geben Sie Ihren Kongressen und Tagungen den perfekten Rahmen für **bis zu 10.000 Gäste.**

Mehr Infos unter:
www.boerse-dresden.de

MESSE DRESDEN



Rockten bereits erfolgreich mit RSC: Die Leningrad Cowboys



„Porno al Forno“ rocken das Haus bzw. das POLODROM ...

Boehringer Ingelheim, LTU und Magnat, aber auch Musikgruppen von den No Angels bis Candy Dulfer zu finden. Ansprechpartner für Kunden ist in der Regel Thomas Esser (24), der bereits seit dem Ende seiner Schulzeit für RSC tätig und mittlerweile zur „rechten Hand“ des Chefs avanciert ist. Technisch wie organisatorisch ist Esser gleichermaßen bewandert, und viele Kunden haben beim Gedanken an RSC nicht Firmengründer Reinert, sondern sofort Thomas Esser vor Augen.

POLO

Zu den treuen Kunden, die von Thomas Esser betreut werden, zählt Motorradspezialist POLO: Der bekannte Anbieter von Motorradbekleidung, -zubehör und -technik hat zu Beginn des aktuellen Jahres seine neue Europazentrale in Jüchen (bei Neuss) bezogen, die sich als verkehrsgünstig nahe der Autobahnabfahrt gelegene Brand World zu einem Magneten für Motorradfans entwickelt. Neben Verwaltung, Lager und Shop sind hier auch ein Restaurant sowie eine attrakti-

ve Bar/Bistro-Kombination namens „red-hot“ zu finden – Letztere wurde von RSC mit Beschallungsanlage, Showlicht und Plasmamonitoren bestückt und bietet als Live-Club mehrmals pro Monat ein bunt gemischtes Entertainmentprogramm von Ingo Appelt bis zur AC/DC-Coverband. Eine ganze Nummer größer fallen Veranstaltungen aus, die auf dem Hof der Europazentrale stattfinden: Auf dem weitläufigen Innenhof, der von Lagerhallen und Verwaltungsgebäuden gesäumt wird, fahren wochentags die mit Ware beladenen Trucks ein und aus. Zu speziellen Anlässen wird der Innenhof jedoch gesperrt, und das weitläufige Areal kann für Veranstaltungen mit bis zu 15.000 Personen genutzt werden. Die Veranstaltungen werden von POLO selbstverständlich auch als Kundenbindungsmaßnahme verstanden – wer das Team in Jüchen kennen gelernt hat, hegt jedoch keinen Zweifel daran, dass das Ausrichten von Events den Machern jenseits geschäftlicher Aspekte aufrichtig Freude macht, und bereits früher ließ

man es auf dem alten Firmengelände im Düsseldorfer Stadtteil Reisholz gerne einmal heftig krachen.

Für das Open-Air-Veranstaltungsareal wurde der Begriff POLODROM geprägt, und am 2. Mai 2009 fand hier die erste große Veranstaltung statt: Als Zugpferd wurden die Rocker von H-Blockx verpflichtet, den Opener machte eine schrille Düsseldorfer Cover-Kapelle mit Namen „Porno al Forno“, die zur allgemeinen Erheiterung show- und bekleidungstechnisch die Grenzen des guten Geschmacks auslotete. Die H-Blockx beendeten ihren rockigen Auftritt mit „Ring of Fire“, und passend dazu wurde im Anschluss auf dem Firmendach ein Feuerwerk entfacht – erfreulicherweise einmal nicht zu Klasklängen, sondern zu einem frühen Oeuvre von Black Sabbath. RSC kümmerte sich bei der Premierenveranstaltung um Bühne, Licht- und Tontechnik. Künftig sollen in Jüchen auf „einer der größten fest installierten Bühnen Europas“ regelmäßig Events von Konzerten über Public Viewings bis hin zu Stuntshows stattfinden.

Realistischer Optimismus

„Man kann als seriöse Firma nun mal nicht alles machen, und mit unserer aktuellen Aufstellung fühle ich mich wohl – das Unternehmen ist überschaubar, und für uns passt das!“, formuliert Robert Reinert sein Credo. Nach Aussage des Geschäftsführers macht sich die derzeit grassierende Wirtschaftskrise in seinen Auftragsbüchern kaum bemerkbar, was nicht zuletzt an der breit gefächerten Kundenstruktur und wohl auch ein wenig an der bodenständigen unternehmerischen Einstellung liegen mag. Reinert: „Wir sind schon immer so verfahren, dass wir nur solche Aufträge annehmen, die wir mit Sicherheit perfekt in der erforderlichen Qualität bewältigen können – ich will meinen Kunden nach einem Event in die Augen schauen können!“

Der Firmenchef spricht beim Gedanken an RSC gerne von einem „gesunden und langsamen Wachstum“, das 2009 mindestens zwei größere Investitionen beinhalten wird; die Anschaffung einer modernen Digitalkonsole von DiGiCo ist ebenso geplant wie der Erwerb eines aktuellen „grandMA2“-Lichtpultes. Die abschließende Frage, ob er mit RSC in bewegten Zeiten optimistisch in die Zukunft schaue, beantwortet Robert Reinert in einer für ihn charakteristischen Form: „Optimistisch sind wir sowieso – man muss halt immer nur ein wenig aufpassen ...“

Text & Fotos: Jörg Küster