



Aufwändige Lichteffekte und Bühnengestaltung wie hier bei der Radio NRJ Music Tour in der Frankenhalle Nürnberg bringen die richtige Stimmung.

Alles für den perfekten Auftritt

Die Pave GmbH sorgt für den reibungslosen Ablauf hochkarätiger Events

Wenn einer der weltweit größten Sportartikelhersteller aus der Metropolregion zum internationalen Marketing-Meeting nach Herzogenaurach einlädt, ist die Firma Pave GmbH für den perfekten technischen Ablauf zuständig. Im Hintergrund tüfteln bereits lange im Vorfeld des Events Techniker, Ingenieure und Programmierer des Nürnberger Veranstaltungsspezialisten all die technischen Details aus, um einen reibungslosen Ablauf der zahlreichen Shows und Präsentationen für ihren Kunden sicherzustellen. Pave kümmert sich etwa um Beschallungsanlagen, Beleuchtungssysteme, Projektoren, Displays und Regietechnik. Von all diesen detaillierten Planungen, der komplexen Technik und dem gesamten logistischen Aufwand bekommen die internationalen Gäste nichts mit.

„In der Regel arbeiten wir bei großen Events mit den Kommunikationsagenturen der Kunden zusammen. Diese erstellen ein Konzept, wie sich das Unternehmen und seine Produkte präsentieren sollen. Und auf dieser Basis ziehen sie die Veranstaltungstechnik hinzu“, erklärt Geschäftsführer Thilo Boegner die Abläufe. Bei kleineren Aufträgen stimmen sich die Unternehmen oft direkt mit Pave ab. „Die Kunden sagen uns, was sie sich vorstellen. Wir entwickeln das inhaltliche Konzept, machen die technische Planung und kümmern uns dann um die Umsetzung.“

Der Nürnberger kann auf 34 feste Mitarbeiter zurückgreifen. Etwa die Hälfte sind Ingenieure, aber auch Softwarespezialisten und acht Auszubildende gehören zur Stammbesetzung. Dazu kommen – je nach Größe des Auftrags – unzählige freiberufliche



Geschäftsführer Thilo Boegner ist mit seiner Pave GmbH weltweit auf dem Gebiet der Veranstaltungstechnik tätig. Foto: Christine Dierenbach

Spezialisten, Zulieferer und Helfer. „In Spitzenzeiten können bei uns in einem Monat schon mal 1 500 Manntage bundesweit zusammenkommen“, rechnet er vor. Permanent müsse Pave die verschiedensten Arten von Veranstaltungen und damit auch die verschiedensten Größenordnungen bei gleichbleibender Qualität stemmen. Und das gehe nur mit vertrauenswürdigen Partnern und viel Erfahrung, so der 48-Jährige.

Ob in Nürnberg beim größten deutschen Klassik Open Air im Luitpoldhain, dem Bardentreffen, der Radio NRJ Music Tour in der Frankenhalle oder bei wichtigen internationalen Messeauftritten von namhaften Industriekonzernen in Abu Dhabi, Aberdeen oder Rio de Janeiro – sowohl regional als auch international ist Pave gefordert, zusammen mit Partnern und Kunden bestmögliche Konzepte anzubieten. Und die Anforderungen in den vergangenen Jahren haben sich rasant gewandelt: „Veranstaltungstechnik ist heute mehr, als nur ein paar Boxen in eine Halle zu schieben und Lampen

ins Dach zu hängen. Der Kunde erwartet ein Team aus Spezialisten. Diese müssen marketingtechnische Ansätze in technische Konzepte umwandeln und damit passgenaue Lösungen für unsere Kunden entwickeln“, erklärt der Geschäftsführer.

Um diesen Erwartungen gerecht zu werden, entstand im Unternehmen eine Abteilung für Sonderlösungen für medien- und programmiertechnische Spezialanfertigungen. Diese Abteilung erarbeitet und setzt etwa die interaktive Gästeverwaltung von etwa 800 Kongress-Teilnehmern um. „Die Besucherinnen und Besucher aus aller Welt lassen ihre Eintrittskarte von Hostessen einscannen. Dann sind sie angemeldet und können auf großen Touchscreens nachsehen, wo ihre nächste Arbeitsgruppe stattfindet, oder Änderungen an ihrem Vortragsprogramm vornehmen“, erklärt Pave-Kundenbetreuer Stefan Noering. „Die Möglichkeit, solche Speziallösungen anzubieten und auch umzusetzen, bringt unseren Kunden einen enormen Mehrwert und hebt uns von der Konkurrenz ab“, fügt Geschäftsführer Thilo Boegner hinzu.



Auf die zeitgemäße Präsentation kommt es an: Interaktion wie hier am Multitouch-Display begeistert Kunden und Besuchern gleichermaßen (oben). Mit der neuen Technik können Firmen ihre Produkte virtuell in allen Varianten begreifbar machen (rechts).

Aber auch auf Messeständen großer Unternehmen ist mehr gefragt als eine hübsche Produktpräsentation: „Einfach nur Filme zu zeigen, reicht heute nicht mehr. Die Kunden wollen Interaktivität, also zum Beispiel die Möglichkeit, in Filme einzugreifen oder Zusatzinformationen abrufen zu können“, sagt Stefan Noering. Die Aufgabe des Wirtschaftsingenieurs ist es, die Inhalte technisch entsprechend aufzuarbeiten. „Die klassische PowerPoint-Präsentation hat bei großen Firmenveranstaltungen ausgedient“, weiß der 30-Jährige. Stattdessen werden zum Beispiel Aktienkurse aktuell eingespielt oder Produkte lassen sich mit einer Fingerbewegung dreidimensional auf einem Bildschirm drehen und betrachten. „Daher werden wir auch in Zukunft vermehrt auf die Kombination der klassischen Veranstaltungstechnik und visuellen Speziallösungen setzen“, so Geschäftsführer Boegner.

Größere und von der Planung aufwändigere Aufträge betreut die Pave GmbH von ihrem Hauptsitz an der Lenkersheimer Straße in Nürnberg aus. Vor allem weltweit agierende Unternehmen aus der Metropolregion setzen auf das Know-how der Nürnberger Firma. „Unsere vor kurzem gegründete Niederlassung in Essen dient der strategischen Weiterentwicklung: Wir möchten weitere Kunden aus dem überregionalen Markt mit individuellen Lösungen im Bereich der Veranstaltungstechnik betreuen“, sagt Boegner.

Auf die Idee, Veranstaltungstechnik anzubieten, kam Thilo Boegner schon als junger Mann: In den 1980er Jahren stand der gelernte Elektriker selbst als Rockmusiker auf den Bühnen der Region. Allerdings nicht so erfolgreich wie die Techniker, die Boxen und Mischpulte aufbauten und im Gegensatz zu dem jungen Musiker gutes Geld verdienten. „Dann schiebe ich einfach auch Boxen und Verstärker in die Säle“, dachte sich Thilo Boegner damals und machte sich als Veranstaltungstechniker selbstständig. 1993 gründete er mit weiteren Gesellschaftern, die das Unternehmen später wieder verlassen haben, die Pave GmbH. „Der Name kommt von PA-Verleih, PA ist ein feststehender Begriff für Beschallungsanlagen in der Branche“, erklärt Boegner, der seit 1996 geschäftsführender Gesellschafter ist.



Obwohl weltweit tätig, legt Thilo Boegner großen Wert auf seine fränkischen Wurzeln. „Hier haben wir einen Heimvorteil, weil wir die Räumlichkeiten zum Beispiel in der Messe, im Germanischen Nationalmuseum oder in der Meistersingerhalle genau kennen“, sagt er. Schon seit über 20 Jahren arbeitet er mit einigen Kunden zusammen: „Wir sind an langjährigen Partnerschaften interessiert“, erklärt er die Firmenphilosophie. „Der regionale Markt ist eng, aber man braucht diese Veranstaltungen, um die Basis vor der eigenen Haustüre nicht zu verlieren.“ Auf einen Preiskampf der Billiganbieter will er sich nicht einlassen, lieber erstklassige Qualität und innovative Produkte bereithalten. Der Erfolg gibt Thilo Boegner



Ausgefallene Lichteffekte machen Konzerte erst zum unvergesslichen Erlebnis – die Radio NRJ Music Tour 2010 in der Frankenhalle Nürnberg hat Pave in Szene gesetzt. Und manchmal verwandelt sich ein ganzes Firmengebäude für eine Nacht in ein Aquarium, wie hier bei Adidas in Herzogenaurach (unten).

ners Strategie recht: Er konnte den Umsatz seines Unternehmens von 2009 bis 2011 fast verdoppeln – vor allem, weil er mit seinen Spezialanwendungen in Deutschland führend ist.

Ein wichtiger regionaler Kunde von Pave ist das städtische Stadion: „Wir sind dort für die komplette Abwicklung aller Veranstaltungen außerhalb des Fußballbetriebs zuständig“, erklärt er. Firmen oder Vereine, die im Nürnberger Stadion tagen oder feiern möchten, wenden sich mit allen Fragen und Wünschen direkt an Boegners Unternehmen. Im Stadion war Pave übrigens auch bei der Weltmeisterschaft 2006 am Gelingen des Fußballfests beteiligt. Eine spannende Zeit: „Wenn Millionen Menschen aus 150 Ländern ein Spiel in Nürnberg am Fernsehbildschirm verfolgen, sollten um Himmels willen weder die Stadionbeschallung noch die LED-Anzeigentafeln ausfallen“, erinnert sich Thilo Boegner.

Immer wichtiger werde das Thema Nachhaltigkeit in der Eventbranche, erklärt der Geschäftsführer. Viele große Unternehmen hätten ressourcenschonendes Wirtschaften in ihre Firmenleitbilder aufgenommen und tief verankert. „Da muss auch die Veranstaltungstechnik ihren Beitrag leisten“, sagt Thilo Boegner. Sein Prokurist Benjamin Lechler setzt sich sowohl in der Praxis als auch wissenschaftlich damit auseinander, wie zum Beispiel Messestände umweltfreundlicher technisch ausgestattet werden



können. Abfallvermeidung, eine optimierte Logistik und energiesparende Technik, etwa LED- statt Halogen-Beleuchtung, würden dazu gehören, so Benjamin Lechler. „Es macht keinen Sinn, einen Container mit LEDs Tausende Kilometer mit dem Lkw zum Veranstaltungsort zu fahren“, sagt er. Und so nutzt Pave die Scheinwerfer, Kabel und Mischpulte aus dem Lager in der Lenkersheimer Straße vorwiegend für regionale Veranstaltungen. Außerhalb der Metropolregion baut das Unternehmen auf Netzwerke mit Zulieferern und Fachkräften, die vor Ort angesiedelt sind und somit aus nachhaltiger Perspektive einen Mehrwert für den Kunden und die Gesellschaft liefern. ■