

Das Party-Prekariat?¹

Untersuchungen zu mobilen DJs in Deutschland

Manuel Troike

Wochenende für Wochenende begegnen wir Menschen, die uns auf der Suche nach Tanz, Unterhaltung oder Entspannung musikalisch begleiten. Nicht nur in Clubs und Bars sorgen DJs² für den richtigen Beat, auch an Messeständen, bei Firmenfeiern und bei unzähligen privaten Events³ treffen wir auf sie. Im Folgenden sollen diese Personen genauer in den Blick genommen werden. Im Fokus stehen dabei nicht die Star-DJs wie Robin Schulz, Paul Kalkbrenner und Sven Väth, die in den angesehenen Clubs der Metropolen auflegen, sondern diejenigen DJs, die Wochenende für Wochenende ihr Auto mit technischem Equipment beladen und von Geburtstag zu Geburtstag oder von Hochzeit zu Hochzeit ziehen. Sogenannte »Mobile DJs«, die ihr Geld (oder zumindest einen Teil davon) damit verdienen, dass sie als eine Art Alleinunterhalter oder auch Ein-Mann-Tanzband für Stimmung und volle Tanzflächen sorgen.

-
- 1 Der folgende Beitrag beruht auf der Datenbasis und Textausschnitten der unveröffentlichten Masterarbeit von Manuel Troike (2019).
 - 2 Der aus der englischen Sprache übernommene Begriff DJ wird im Deutschen häufig als »DJane« feminisiert. Diese Bezeichnung ist aber vor allem unter weiblichen DJs umstritten (Kim 2015; Schipkowski 2015; Sturmberger o.); Galler 2017) und wird deshalb hier vermieden. Der Dudenredaktion folgend und im Vorgriff auf die Ergebnisse der Studie wird im Folgenden die männliche Sprachform bei personenbezogenen Substantiven und Pronomen verwendet., um den Lesefluss nicht aus grammatikalischen Gründen zu stören. Im geschlechtsneutralen Wort »DJ« oder »Discjockey« sind Personen jeglichen Geschlechts inkludiert.
 - 3 Die hier zu Grunde liegende Definition von Beate Flath (2016, 70) beschreibt Events als »geplante, zielorientierte Veranstaltungen [...], die als vom Alltag herausgehobene, einzigartige bzw. außergewöhnliche Erlebnisangebote konzipiert und wahrgenommen werden und sich über vielfältige Interaktionsprozesse aller Beteiligten konstituieren«. Für eine differenziertere Betrachtung sei auf die weiteren Ausführungen von Flath (2016) oder Jan Dregner (2014) verwiesen.

DJs sind nicht nur integraler Bestandteil der Clubszene, sondern auch essenziell für viele private und kommerzielle Events. Daher stellt sich im Allgemeinen, jedoch besonders im Angesicht der starken Einschränkungen des Kultur- und Eventsektors im Frühjahr und Sommer des Jahres 2020 aufgrund der Corona-Pandemie die Frage, welche ökonomischen Abhängigkeiten von mobilen DJs in Eventkulturen bestehen. Zur Beantwortung dieser Frage wird im Folgenden ein Ausschnitt aus der Datenbasis meiner unveröffentlichten Masterarbeit (Troike 2019) präsentiert und dabei besonders die Erwerbssituation und das Einkommen von mobilen DJs in Deutschland in den Fokus gestellt, um zu ergründen, unter welchen Rahmenbedingungen sie ihren (Neben-)Beruf ausüben und wie sie damit im gesamtdeutschen Arbeitsmarkt unter anderem auch in der Kreativwirtschaft einzuordnen und eingebettet sind. Anschließend werden die Daten diskutiert und in wissenschaftliche und gesellschaftliche Diskurse eingeordnet, um abschließend an die Zusammenfassung der Ergebnisse und Diskussionsstränge Thesen zur sozialen und ökonomischen Situation mobiler DJs zu entwickeln. Um diese Schritte gehen zu können, muss die oben genannte Unterscheidung von Star-DJ und mobilen DJs zuerst genauer ausdifferenziert werden, sodass eine klare Definition des hier fokussierten DJ-Typus entsteht.

Definition

Der Begriff DJ ist eine Abkürzung für das Wort Discjockey, hat sich aber vor allem in abbreviiert Form durchgesetzt und die Langform größtenteils im allgemeinen Sprachgebrauch verdrängt (Poschardt 2015, 51-52). Das Wort Discjockey, das aus dem Englischen stammt und dort getrennt geschrieben wird (»disc jockey«), setzt sich aus den englischen Wörtern »disc« (dt. Scheibe) und »jockey« (dt. Handlanger*in, Fahrer*in) zusammen (Poschardt 2015, 51). Die »disc« bezeichnet im musikalischen Falle die Schallplatte beziehungsweise später die CD (»compact disc«), weshalb ein DJ im weitesten Sinne als jemand verstanden werden kann, der aufgenommene Musik (vorwiegend von anderen Personen geschaffen (Gilli 2017, 154)) abspielt. In der Literatur findet sich jedoch eine weitere Einschränkung, die essentiell ist, um den DJ gegenüber dem*r privaten Musikknutzer*in, der*die ja auch Musik abspielt, abzugrenzen: DJs präsentieren Musik in Rundfunk, Fernsehen und Diskotheken, grundsätzlich also gegenüber einem Publikum (Gilli 2017, 154; Katz 2012, 4).

In Abgrenzung zum Club- oder Radio-DJ zeichnet sich ein mobiler DJ nach Mark Katz (2012, 4) dadurch aus, dass er sein Equipment zur Party mitbringt und nicht wie ein Club-DJ auf bereitgestelltes zurückgreifen kann. Oliver Wang (2015, 9) konkretisiert das Equipment genauer und versteht unter mobilen DJs grundsätzlich »DJs who provide audio and lighting services«. Dieses Verständnis vertreten auch Michael Buonaccorso (2016, 13) und Stephen Webber (2008, 246). Die Abgrenzung zu Club-DJs ist dabei weniger auf Basis der lokalen Verortung – auch Club-DJs reisen von Stadt zu Stadt und sind damit mobil, also beweglich – zu sehen, sondern durch die Bereitstellung der Technik. Ein DJ, der in einer nicht festen Location, zum Beispiel einem Festzelt, auf einer fremden Anlage spielt, ist damit nach diesem Verständnis streng genommen kein mobiler DJ, sondern ein Club-DJ.

Nun soll aber nicht nur die Lokalität als Unterscheidungsobjekt herangezogen werden, sondern auch die anderen von Katz (2012, 4-5) genannten Kategorien. In Hinsicht auf eine Einschränkung nach musikalischem Genre kann an dieser Stelle (noch) keine Unterscheidung getroffen werden. Zwar gibt es Hinweise darauf, dass mobile DJs über ein Repertoire von »crowd pleasers« (Buonaccorso 2016, 13) verfügen, ähnlich dem von Top-40-Bands (Webber 2008, 245), beziehungsweise »obvious and commercial« (Brewster und Broughton 2003, 216) Musik spielen, was jedoch auch zu keiner Genre-Spezifizierung führen würde, sondern allgemein eher Musik beschreibt, die von vielen Personen (gerne) rezipiert wird – nach Christoph Jacke (2004, 21) also Populäre Musik im besten Sinne des Wortes. Daraus entsteht jedoch keine Abgrenzung zu anderen DJ-Typen, denn auch wenn häufig unter dem Begriff Club-DJ eher House-, Techno- oder Hip-Hop-DJs subsumiert werden, zählen unter anderem auch die Schlager-DJs der Après-Ski-Hütten zu den Club-DJs der oben gegebenen Definition.

Nicht jeder DJ, der mobil – also örtlich nicht gebunden – ist, fällt also unter die hier gegebene Definition eines »mobilen DJs«. Neben der technischen Ausstattung und der gewerblichen Aktivität ist es vor allem der Begriff Dienstleistung (bei Webber (2008, 245) auch »service industry«), der mobile DJs nach Wangs Verständnis von dem hier gegebenen abgrenzt. Mobile DJs werden dafür gebucht, ein Event musikalisch zu begleiten. Sie werden nicht beziehungsweise nur selten selbst aktiv und organisieren eigene Events. Dieser Dienstleistungsgedanke bezieht sich dabei nicht nur auf die Art der Events, sondern auch auf die Ausgestaltung dieser. Während sich Club-DJs häufig auf bestimmte Genres konzentrieren können und Clubs mit thematischen Abenden werben, sodass die Gäste wegen der Musik oder sogar des

DJs kommen, ist dies bei privaten Events anders. Die Gäste kommen, weil sie vom Gastgeber eingeladen wurden und nur in den seltensten Fällen, um einen bestimmten DJ zu sehen. Daraus folgt, dass mobile DJs eine diverse Zusammensetzung von Menschen (Alter, Musikgeschmack, Tanzfreudigkeit etc.) bedienen müssen. In letzter Konsequenz der Anwendung dieses Dienstleistungsgedanken führt dies auch dazu, dass ihre eigene musikalische Präferenz in den Hintergrund tritt und sie als menschliche Jukebox (nur) die Wünsche der Gäste erfüllen. »[I]t's important to check your ego at the door«, beschreibt Webber (2008, 245) diesen Umstand.

Trotz der verschiedenen Definitionsansätze und der Unterschiede im Verständnis, was denn ein »mobiler DJ« ist, bergen andere teilweise synonym verwendete Umschreibungen ähnliche Probleme in sich. So führt die Einschränkung auf die Arten der Veranstaltungen (zum Beispiel »Hochzeits-DJ« oder »Geburtstags-DJ«) dazu, dass eine Engführung auf eine unvollständige Liste von Eventtypen vorgenommen würde, die dem explorativen Charakter der zu Grunde liegenden Studie widerspricht. Auch der allgemeinere Begriff »Event-DJ« bringt Schwierigkeiten in der Abgrenzung zu Club-DJs mit sich, denn diese und auch die mobilen DJs nach Wangs Verständnis üben ihre DJ-Tätigkeit auf Events aus. Da der Begriff »mobiler DJ« auch als Selbstbezeichnung verwendet und in der Literatur (Webber 2008, 245; Brewster und Broughton 2003, 216; Buonaccorso 2016, 13-14) eher im hier gegebenen Verständnis genutzt wird, soll daher an ihm festgehalten werden,

In der Zusammenfassung wird im Folgenden ein mobiler DJ als (Musik-)Dienstleister verstanden, der auf privaten und öffentlichen bzw. kommerziellen Events an den verschiedensten Orten für musikalische Unterhaltung sorgt (zum Beispiel auf Hochzeiten, Geburtstags- oder Firmenfeiern). Dabei ist er zwingend gewerblich tätig und sorgt selbst für die technische Infrastruktur (vor allem die Bereitstellung von Sound- und Lichtanlagen) vor Ort. Der mobile DJ ist nicht nur »Musiker«, sondern muss auch die Vermarktung und Buchhaltung sowie die technische Ausstattung seines Unternehmens übernehmen (Buonaccorso 2016, 13).

Empirie

Ausgehend von dieser Definition und anschließend an die rar gesäte Literatur zu diesem besonders eingrenzten Forschungsgegenstand der mobilen DJs in Deutschland wurde im Rahmen der Studie ein explorativer Ansatz gewählt.

Um einen ersten groben Überblick über die Zielgruppe der DJs zu erhalten, wurde daher eine quantitative Datenerhebung geplant. Da aufgrund der Forschungslage nur wenige Theoriebezüge hergestellt und Hypothesen formuliert werden konnten, dienten vor allem die demographischen Standards des Statistischen Bundesamtes (2016) und die Ergebnisse des »Global Digital DJ Census 2018« (Santos 2018) als Referenz für die Erstellung eines Fragebogens. Dieser wurde im November 2018 über verschiedene Facebookgruppen, in denen deutschsprachige mobile DJs aktiv waren, und eine deutsche DJ-Messe verteilt.

Die Auswertung der erlangten Daten erfolgte auf Basis der »Quantitative Grounded Theory«, die von Barney G. Glaser (2008) speziell für die explorative quantitative Forschung in fremden Datensätzen als eine Art Zweitverwertung (»Secondary Analysis«) entwickelt wurde. Obwohl der hier vorliegende Datensatz selbst erhoben wurde, sind die abgefragten Variablen nicht (nur) hypothesengeleitet entstanden, sondern vor allem aus Gründen der Vergleichbarkeit zu anderen Studien übernommen worden, ohne vorab Zusammenhänge anzunehmen.

Als Hauptkategorie zur Hypothesengenerierung dienen die Angaben zum DJ-Nettoeinkommen und die daraus berechneten Variablen zu Stundenlohn und Gage pro Auftritt, wenngleich auch die Angaben zu Genres und Veranstaltungen ähnlich behandelt werden. Die Hauptkategorie wird in der Auswertung gegenüber sämtlichen anderen Variablen vor allem durch Kreuztabellen, t-Tests, Korrelationstest und Varianzanalysen getestet, um Zusammenhänge aus den Daten abzuleiten. Dieses wurde auszugsweise auch mit anderen Kategorien gegenüber für die Fragestellung relevanten Variablen⁴ durchgeführt. Dabei wurde nur die Hauptkategorie, das DJ-Nettoeinkommen, erschöpfend gegenüber anderen Variablen getestet. Von den 444 ausgefüllten Fragebögen gingen nur 218 in die endgültige Auswertung ein, da die anderen Rücksendungen höchst unvollständig oder fehlerhaft ausgefüllt waren. Zur demographischen Einordnung ist festzuhalten, dass 99 % der Stichprobe männlich sind und die Befragten durchschnittlich 40 Jahre alt sind ($n = 201$, $SD = 11.58$). Von den 99 Postleitregionen Deutschlands sind in den 203 gültigen Fällen 76 enthalten. Etwas mehr als die Hälfte der Angaben entfallen auf die Postleitzonen 2, 3, 4 und 5, also den Nordwesten Deutschlands. Im Rahmen

4 Nicht relevant für die auf mobile DJs fokussierte Fragestellung ist zum Beispiel der Zusammenhang zwischen allgemeiner und beruflicher Bildung im Allgemeinen oder die lokale Verteilung innerhalb der Altersgruppen.

der eingangs gestellten Fragestellungen fokussiert sich die Auswertung der Daten an dieser Stelle auf ökonomische und soziale Parameter, vor allem auf die Rahmenbedingungen und die Ausgestaltung der Erwerbstätigkeit. Gleichwohl wurden im Rahmen der Studie auch Daten zur musikalischen und schulischen Ausbildung und zur allgemeinen Tätigkeit der DJs erhoben. Da diese Daten, unter anderem die Antworten auf die Fragen nach technischer Ausrüstung der DJs und der Musikgenrefokussierung, jedoch in keinem direkten Zusammenhang mit der ökonomischen Situation und der Verortung der DJs in den Eventkulturen stehen, werden sie im Weiteren nicht ausgeführt.

Zuallererst lohnt sich ein Blick auf die besondere Form der Erwerbstätigkeit, die mobile DJs ausüben. Der Durchschnitt der monatlichen Arbeitszeit der Haupterwerbs-DJs liegt fast 100 Stunden unter den monatlichen Stunden einer Vollzeitstelle (40 Stunden pro Woche) und weit unter der durchschnittlichen Arbeitszeit von Selbstständigen in Deutschland (Mai und Marder-Puch 2013, 494-95). Insgesamt zeigt sich, dass die befragten Haupt- und Nebenerwerbs-DJs monatlich 45 Stunden für ihre Tätigkeit aufwenden. Rein rechnerisch ergibt sich somit, dass sie 12,5 Arbeitsstunden pro Auftritt benötigen und einen Stundenlohn von durchschnittlich 28 € bekommen. Für 11 % der Befragten ist das DJing die einzige Erwerbstätigkeit. Von den übrigen 89 % führen 81 % zusätzlich einen Vollzeiterwerb und 12 % einen Teilzeiterwerb neben dem DJing aus. Insgesamt sind 10 % der Stichprobe in geringfügiger Beschäftigung, einer beruflichen Ausbildung oder nicht erwerbstätig.

Grundsätzlich zeigt sich damit, dass der überwiegende Teil der Befragten ihre DJ-Tätigkeiten als Nebenerwerb ausführt. Neben der allgemeinen Diskussion um den Stellenwert und die Sicherheit von selbstständiger Tätigkeit (vgl. Bührmann und Pongratz 2010; Fachinger 2002) können vielfältige weitere Gründe dafür angeführt werden. Als erstes fällt sicherlich die Gagensituation ins Auge, die regional sehr unterschiedlich ist und durch die Abhängigkeit von anderen Faktoren (zum Beispiel Erfahrung und Budget der Buchenden) zu unsicheren finanziellen Umständen führen. Hinzu kommt, dass mobile DJs ihre Tätigkeit größtenteils an Wochenenden ausüben müssen. Dies wiederum führt zu zwei weiteren Schwierigkeiten. Zum einen ist es nicht möglich, durch den Ausbau der eigenen Produktivität zu wachsen, wenn bereits an allen Wochenendtagen im Jahr gearbeitet wird, sondern ein Mehrverdienst ist nur durch höhere Gagen erreichbar. Zum anderen kollidiert die Tätigkeit als mobiler DJ an den Freitag- und Samstagabenden mit den Zeiten, an denen im Normalfall ein Großteil des Soziallebens – unter anderem auf genau den Ver-

anstaltungen, auf denen die DJs arbeiten – stattfindet. Dies führt auch dazu, dass immer eine Abwägung getroffen werden muss, sodass von den sowieso schon limitierten möglichen Arbeitsterminen weitere aus privaten Gründen wegfallen. Während also hauptberufliche mobile DJs aus finanziellen Gründen dazu gezwungen sind, eine bestimmte Anzahl von Wochenendtagen zu arbeiten und damit zwangsläufig in die Situation kommen, dass sie ihr Sozialleben an diesen Tagen vernachlässigen müssen, haben nebenberufliche DJs die Freiheit, selbst zu entscheiden, welche Buchungen sie annehmen, und können die Abwägung zwischen zusätzlichen Einnahmen und sozialer Interaktion ohne Existenznöte vornehmen.

Bei der genaueren Betrachtung der Einkommen fällt auf, dass die alleinverdienenden DJs der vorliegenden Stichprobe im Vergleich zu den durchschnittlichen Alleinverdienenden in Deutschland (Statistisches Bundesamt 2015, 21) ein in dem Betrag höheres Nettoeinkommen vorweisen können, wie sie aus ihrer DJ-Tätigkeit generieren. Abzüglich des DJ-Einkommens liegen sie also genau im Schnitt, sodass davon ausgegangen werden kann, dass die Aufnahme der Tätigkeit als mobiler DJ nicht dazu führt, dass sie ihre Haupterwerbstätigkeit reduzieren, sondern dass sie das DJing als ergänzende Tätigkeit über diese Erwerbstätigkeit hinaus ausführen. Ein Blick auf die Gagenhöhen nach Postleitzahlenbereich deckt weitere interessante Zusammenhänge auf. Es zeigt sich, dass die mobilen DJs aus den Postleitzahlregionen 0, 1, 2 und 9 (Nord- und Ostdeutschland) deutlich niedrigere Gagen pro Auftritt erhalten als ihre Kollegen aus den Regionen 6, 7 und 8 (Süd-/Südwestdeutschland). Die Tendenz, dass im Süden Deutschlands etwas mehr und im Osten Deutschlands eher weniger verdient wird, kann auch durch die allgemeine Gehaltsverteilung in Deutschland (Jagiello 2015, 9) bestätigt werden. Der Zusammenhang von allgemeiner Gehaltsverteilung und Gagenhöhe der DJs liegt nahe, da die Höhe der Gage mit dem Einkommen der Kunden beziehungsweise in diesem Fall auch der Auftraggeber verknüpft ist. Daraus folgt, dass Dienstleister in gehaltsstarken Regionen auch mehr Geld verlangen können. Auf Grund der kleinen Stichprobe kann dieser Zusammenhang jedoch nicht differenzierter nach PLZ-Leitregionen oder -bereichen betrachtet werden. Dies wäre aufschlussreich, um gegebenenfalls Unterschiede in der Verdienstmöglichkeit zwischen peripheren und städtischen Regionen aufzuzeigen.

Für die Auswertung des Einkommens der DJs ist es weiterhin wichtig, einen Zusammenhang von Alter und Verdienst und damit eine mögliche Abhängigkeit von der Erfahrung bzw. dem Dienstalter der DJs herzustellen. Es

zeigt sich, dass der größte Verdienst bei den DJs vorliegt, die 30 bis 40 Jahre Erfahrung haben und danach wieder abnimmt. Während die Erklärung für die Abnahme nach oben vermutlich in dem hohen Alter und dem damit einhergehenden (Vor-)Ruhestand liegt, stellt sich die Frage, aus welchem Grund der Peak des Einkommens erst bei einer so hohen Anzahl an DJ-Jahren vorliegt und nicht bereits früher. Eine mögliche Antwort könnte sein, dass sich Erfahrung nur in geringem Maße auf den Stundenlohn auswirkt, sie kann also nicht direkt in eine höhere Gage transferiert werden. Das Dienstalster führt jedoch zu einer größeren Anzahl von Auftritten, die für das höhere Einkommen verantwortlich sind. Erklären lässt sich dieser Zusammenhang eventuell mit einem erweiterten Kundenstamm und größerer Bekanntheit, sodass erfahrene DJs mehr Auftritte akquirieren können.

Bemerkenswert ist auch, dass die DJs, die Mitglied im Berufsverband Diskjockey e.V. (BVD) sind, ein höheres DJ-Nettoeinkommen generieren können. Hier liegt keine einfache Kausalität vor – nicht die Mitgliedschaft im BVD bringt das höhere Einkommen –, sondern ein komplexer Zusammenhang vieler bereits genannter Faktoren. Die BVD-DJs sind sehr gut vernetzt und ausgebildet (signifikant höhere Anzahl von Teilnahmen an Laserschutzseminaren, DJ-Führerschein, Messen und Austauschtreffen), außerdem sind sie etwas erfahrener als der Durchschnitt ihrer Kollegen. Auch wenn aus dem signifikanten Zusammenhang keine Kausalität geschlossen werden kann, ist es in diesem Fall von Interesse, in weiterführender Forschung zu ergründen, ob die Mitgliedschaft im BVD zu einer besseren Vernetzung und Ausbildung und damit zu einem höheren Einkommen führt oder ob besser vernetzte und ausgebildete DJs eher dem Berufsverband beitreten.

Ein auf den ersten Blick paradoxer Zusammenhang ergibt sich, wenn man die positive Korrelation zwischen der Anzahl der Auftritte und dem DJ-Nettoeinkommen und die negative Korrelation zwischen der Anzahl der Auftritte und dem Lohn pro Auftritt betrachtet. Wenngleich diese Werte voneinander abhängig sind – der Lohn pro Auftritt wurde anhand von Nettoeinkommen und Anzahl der Auftritte berechnet – zeigt sich an ihnen, dass es sich zwar jeweils um näherungsweise lineare Zusammenhänge handelt, dass sie jedoch nicht proportional sind. Es ist nicht so, dass mit jeder weiteren Veranstaltung, die ein DJ spielt, das Nettoeinkommen um den durchschnittlichen Gegenbetrag wächst. Dies kann auf höhere Ausgaben durch mehr Verschleiß der Technik hindeuten, aber auch auf steuerliche Auswirkungen. DJs, die einen so hohen Gesamtumsatz haben, dass sie nicht mehr unter die Kleinun-

ternehmerregelung⁵ fallen, müssen zusätzlich Umsatzsteuer abführen. Dies dürfte in der Stichprobe auf mindestens 25 % der DJ zutreffen, wenn man zu Grunde legt, dass circa 20 % der DJs bereits einen jährlichen Nettogewinn von über 17.500 € haben. Hinzu kommt, dass ein Viertel dieser DJs ihre Tätigkeit im Haupterwerb ausführt, sodass zusätzlich Beiträge zur Sozialversicherung auf sie zukommen.

Diese Zusammenhänge werfen die Frage nach der Existenz einer Maximalgace aus, die von den DJs nicht überschritten werden kann, beziehungsweise darf. Dies würde dazu führen, dass die umsatzsteuer- und sozialabgabenpflichtigen DJs ihre erhöhten Aufwendungen nicht in vollem Umfang auf ihre Kunden umlegen können. Obwohl sie also einen höheren Bruttoverdienst haben, hebt sich ihr Nettoverdienst nur unwesentlich von dem anderer DJs ab, kann in Grenzfällen sogar darunter liegen. Dieser Umstand kann als Erklärung für den geringen Anteil an Haupterwerbs-DJs, aber auch für den geringen Nettoverdienst beziehungsweise die geringe Stundenanzahl von mobilen DJs allgemein herangezogen werden. Es scheint eine Grenze zu geben, ab der sich das DJing – bei angenommener Gagenkonstanz – finanziell nicht mehr lohnt oder erst wieder lohnt, wenn die erhöhten Ausgaben durch mehr Auftritte aufgefangen werden können. Letzteres führt aber fast zwangsläufig dazu, dass das DJing Haupterwerb wird, sodass an dieser Stelle auch in Frage zu stellen ist, ob es sich bei der Motivation mobiler DJ zu werden/sein, eher um die finanziellen Anreize der Erwerbstätigkeit handelt oder eher um die musikalische Tätigkeit als (bezahltes) Hobby.

Diese Diskussion führt zurück auf die eingangs gestellte Frage nach den Abhängigkeiten der mobilen DJs in der Eventbranche. Die in den letzten Abschnitten dargelegten Studienergebnisse zeigen, dass ein Großteil der mobilen DJs für ihr finanzielles Auskommen nicht auf die DJ-Tätigkeit angewiesen ist. Damit besteht für die allermeisten der befragten mobilen DJs auch keine existenzielle Abhängigkeit vom Event- und Kultursektor und es ist anzunehmen, dass die Vielzahl der Nebenerwerbs-DJs im Gegensatz zu ihren Haupterwerbskollegen und vielen anderen freischaffenden Kreativen in der sogenannten »Corona-Krise« im Frühjahr und Sommer 2020 nicht in ihrer Existenz bedroht waren. So trivial diese Feststellung zu sein scheint, so relevant ist sie dennoch für die Verantwortlichen in Kulturpolitik und Kreativwirtschaft, denn im Gegensatz zu einer Selbstständigquote von über

5 Bis zu einem Gesamtumsatz von 17.500 € jährlich können sich Gewerbebetriebe von der Umsatzsteuer befreien lassen.

30 % in den Kulturberufen (Liersch und Asef 2015, 25 f.; Statistisches Bundesamt 2020) und den damit verbundenen Komplikationen in Fällen wie der »Corona-Krise« sowie den notwendigen sozialen Absicherungsmechanismen ist die Berufsgruppe der selbstständigen mobilen DJs im Haupterwerb mit 11 % augenscheinlich mit weniger politischem und sozialem Betreuungsaufwand verbunden.

Dabei ist die Erwerbssituation von mobilen DJs nicht weniger komplex und herausfordernd. Die Tätigkeit von mobilen DJs in Deutschland kann auf Basis der vorliegenden Daten zwar nicht pauschal als prekär eingeordnet werden, legt man Alessandro Pelizzaris Definition prekärer Arbeit (Pelizzari 2009) zu Grunde, es zeigen sich jedoch einige Tendenzen, die genauer beobachtet werden sollten. Die mobilen DJs haben ein Haushaltseinkommen, das über dem Durchschnittseinkommen in Deutschland liegt – hungern müssen sie also nicht. Das Nettoeinkommen aus der DJ-Tätigkeit ist aber nicht sehr üppig und die Betrachtung von Stundenlohn, Gagen und Arbeitszeiten zeigt, dass nicht von einem Luxusleben gesprochen werden kann. Auch die hohe Quote der nebenberuflichen DJs zeugt davon, dass eine hauptberufliche Tätigkeit als mobiler DJ selten angestrebt wird. Aus welchen Gründen dies genau der Fall ist, kann hier nur spekuliert werden. Anhand der großen Einschränkungen durch die Corona-Verordnungen Anfang 2020 in Deutschland lässt sich jedoch festmachen, dass gerade mobile DJs eine recht geringe Arbeitsplatzsicherheit haben. Wenngleich ihre individuelle ökonomische Abhängigkeit von der Kultur- und Eventbranche auf den ersten Blick nur gering ist, zeigt sich doch, dass die Berufsgruppe der mobilen DJs in Gänze sehr stark mit der Veranstaltungsbranche verwoben ist. Während viele Künstler*innen und Kulturschaffende sich in der »Corona-Krise« schnell durch Möglichkeiten der Direktvermarktung und Digitalisierung angepasst haben, wurde der Eventbranche und damit auch den mobilen DJs als musikalische Dienstleister lange Zeit jede Grundlage der Berufsausübung verwehrt.

Hinzu kommen auch die bereits angesprochenen sozialen Probleme, denn mobile DJs arbeiten, wenn ihr soziales Umfeld feiert. Die Entscheidung zur Teilnahme an wochenendlichen Treffen und Events mit Freunden steht daher immer unter dem Zeichen des damit verbundenen Verdienstaussfalls. Ein hauptberuflicher mobiler DJ muss den in dieser Studie erhobenen Daten nach an jedem Wochenende zwei Veranstaltungen bespielen, um auf einen durchschnittlichen Bruttoverdienst zu kommen. Auch dies könnte ein Grund dafür sein, weshalb nur sehr wenige DJs mit überdurchschnittlich hohen Einzelgagen den Schritt in die Solo-Selbständigkeit im Haupterwerb wagen.

Zusätzlich dazu führt eine zunehmende Digitalisierung beziehungsweise im Besonderen das verstärkte Einsetzen von »künstlichen Intelligenzen« in der Musikwirtschaft, wie zum Beispiel die Implementierung von »intelligenten« Automix-Playlisten in Streaming-Portalen oder DJ-Software, zu einer Gemengelage, die den teils prekären Arbeitssituationen von Solo-Selbstständigen in Deutschland (Treusch 2018) sehr ähnlich ist.

Zusammenfassung und Ausblick

Vor dem Hintergrund des empirischen Materials lässt sich also feststellen, dass die soziale und ökonomische Abhängigkeit der befragten mobilen DJs vom Eventsektor sehr differenziert betrachtet werden muss. Auf den ersten Blick ist die Dependenz sehr stark, da mobile DJs ohne Events keine Möglichkeit zur Einkommensgenerierung haben. Bei genauerer Betrachtung zeigt sich jedoch, dass dies in der Praxis nur wenige konkrete ökonomische Folgen haben dürfte, da ein Großteil der befragten Personen das DJing als nebenberufliche Erwerbstätigkeit ausführen und somit nur einen geringen Teil ihres Lebensunterhalts damit verdienen. Eine detaillierte Einsicht in den Zusammenhang zwischen mobilen DJs und Eventkulturen lässt sich auf Basis der Daten nicht geben, hierzu bedarf weiterer Forschungsprojekte, die sich der aufgeworfenen Fragestellungen und Hypothesen gezielter annehmen.

Insgesamt zeigen die Studienergebnisse, dass auch aufgrund der komplexen und unscharfen Definitionslage mobile DJs in Deutschland keinesfalls als homogene Masse angesehen werden können, sondern dass sie sich in ihrem gewerblichen und musikalischen Alltag durch Heterogenität in fast allen abgefragten Parametern auszeichnen. Die hier übersichtsartig dargestellten Studienergebnisse verdienen daher weitere Forschung über mobile DJs in Deutschland mit dem Schwerpunkt auf ökonomischen und sozialen Perspektiven. Dabei sollte besonders die Erwerbssituation näher betrachtet werden, um zu ergründen, mit welchen Mitteln eine Unterstützung für mobile DJs in Neben- und Hauptberuflichkeit geschaffen werden kann. Dabei spielen zum Beispiel Fragen nach der sozialen und finanziellen Absicherung, der Vereinbarkeit der Arbeitszeiten mit einem geregelten Sozialleben und der Abhängigkeit von lokalen Lohngefügen eine Rolle. Insgesamt sollten alle aufgeworfenen Fragen auch in internationale Kontexte gesetzt werden, um zu überprüfen, ob es sich um nationale Phänomene der deutschen mobilen DJs

handelt, beziehungsweise inwiefern der in dieser Studie erläuterte DJ-Typus überhaupt in andere Länder übertragbar ist.

Literaturverzeichnis

- Brewster, Bill und Frank Broughton. 2003. *How to DJ Right: The Art and Science of Playing Records*. [Nachdr.]. New York: Grove Press.
- Bührmann, Andrea D. und Hans J. Pongratz. 2010. *Prekäres Unternehmertum*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Buonaccorso, Michael. 2016. *A Different Spin: The DJ Story: The Evolution and Revolution of the Mobile DJ*.
- Drenger, Jan. 2014. »Events als Quelle inszenierter außergewöhnlicher und wertstiftender Konsumerlebnisse – Versuch einer Definition des Eventbegriffes.« In *Events und Messen*, hg. von Cornelia Zanger, 113–40. Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Fachinger, Uwe. 2002. »Die Selbständigen: Armutspotential der Zukunft?« In *Armut als Herausforderung: Bestandsaufnahme und Perspektiven der Armutsforschung und Armutsberichterstattung*, hg. von Stefan Sell, 87–130. Schriften der Gesellschaft für Sozialen Fortschritt e.V. 23. Berlin: Duncker & Humblot.
- Flath, Beate. 2016. »Co-Creation-Prozesse in Livemusikkonzerten.« *Zeitschrift für Kulturmanagement* 2, Nr.2: 67–80.
- Galler, Miriam. 2017. »ICH TARZAN, DU JANE?« *Libertine Magazine*, 27. April 2017. Zugriff am 16. Juni 2020. <http://libertine-mag.com/magazin/ich-tarzan-du-jane/>.
- Gilli, Lorenz. 2017. »Navigate Your Set«. Zur Virtuosität von DJs.« In *Schneller, höher, lauter*, hg. von Thomas Phleps. Bielefeld: transcript.
- Glaser, Barney G. 2008. *Doing quantitative grounded theory*. 1. Ausgabe. Mill Valley Calif. Sociology Press.
- Jacke, Christoph. 2004. *Medien(sub)kultur. Geschichten, Diskurse, Entwürfe*. Bielefeld: transcript.
- Jagiello, Artur. 2015. »Gehaltsatlas 2015.« <https://cdn.personalmarkt.de/cms/gehaltsatlas-2015-Gehalt-de.pdf>.
- Katz, Mark. 2012. *Groove Music: The Art and Culture of the Hip-Hop DJ*. Oxford: Oxford University Press.
- Kim, Ji-Hun. 2015. »DJane sollte man aus dem Vokabular streichen: Clara Moto über Sexismus und Nachholbedarf in der elektronischen Musikszene

- ne.« *Das Filter*, 25. September 2015. Zugriff am 16. Juni 2020. <http://dasfilter.com/kultur/djane-sollte-man-aus-dem-vokabular-streichen-clara-moto-ueber-sexismus-und-nachholbedarf-in-der-elektronischen-musikszene/>.
- Liersch, Anja und Dominik Asef. 2015. *Beschäftigung in Kultur und Kulturwirtschaft: Sonderauswertung aus dem Mikrozensus*. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Mai, Christoph-Martin und Katharina Marder-Puch. 2013. »Selbstständigkeit in Deutschland« WISTA – Wirtschaft und Statistik, 482–96. Zugriff am 14.3.2022. <https://www.destatis.de/DE/Methoden/WISTA-Wirtschaft-und-Statistik/2013/07/selbststaendigkeit-deutschland-72013.pdf>.
- Pelizzari, Alessandro. 2009. *Dynamiken der Prekarisierung: Atypische Erwerbsverhältnisse und milieuspezifische Unsicherheitsbewältigung*. Analyse und Forschung Sozialwissenschaften 63. Konstanz: UVK. Zugl. Genf, Univ., Diss., 2008.
- Poschardt, Ulf. 2015. *DJ Culture: Diskjockeys und Popkultur*. [Aktualisierte Neuaufl.]. Stuttgart: Tropen.
- Santos, Joey. 2018. »Global Digital DJ Census 2018.« *Digital Dj Tips*, 20. März 2018. Zugriff am 16. Juni 2020. <https://www.digitaldjtips.com/2018/03/2017-dj-census/>.
- Schipkowski, Katharina. 2015. »DJane sagt man nicht.« *taz*, 17. April 2015. Zugriff am 16. Juni 2020. <http://www.taz.de/!5012086/>.
- Statistisches Bundesamt. 2015. »Einkommens- und Verbrauchsstichprobe 2013: Einnahmen und Ausgaben privater Haushalte.« https://www.destatis.de/DE/Publikationen/Thematisch/EinkommenKonsumLebensbedingungen/EinkommenVerbrauch/EVS_EinnahmenAusgabenprivaterHaushalte2152604139004.pdf?__blob=publicationFile.
- Statistisches Bundesamt. 2016. *Demographische Standards – Ausgabe 2016: Eine gemeinsame Empfehlung des ADM Arbeitskreis Deutscher Markt- und Sozialforschungsinstitute e.V., der Arbeitsgemeinschaft Sozialwissenschaftlicher Institute e.V. (ASI) und des Statistischen Bundesamtes*. Unter Mitarbeit von Jürgen H. P. Hoffmeyer-Zlotnik. 6., überarb. Aufl. Statistik und Wissenschaft Bd. 17. Wiesbaden: Statistisches Bundesamt.
- Statistisches Bundesamt. 2020. »Rund eine halbe Million Selbstständige in Kulturberufen.« *Destatis*, 22. April 2020. https://www.destatis.de/DE/Presse/Pressemitteilungen/2020/04/PD20_145_216.html.
- Sturmberger, Werner. o.J. »Die DJ, nicht DJANE.« *c/o vienna*, o.J. Zugriff am 16. Juni 2020. <http://www.co-vienna.com/de/leute/die-dj-nicht-djane/>.

- Treusch, Wolf-Sören. 2018. »Die Einzelkämpfer: Solo-Selbständige in Deutschland.« *Deutschlandfunk Kultur*, 12. Juni 2018. https://www.deutschlandfunkkultur.de/solo-selbstaendige-in-deutschland-die-einzelkaempfer.976.de.html?dram:article_id=420199.
- Troike, Manuel. 2019. »Luxusleben oder Hungerjob? Eine deskriptive Studie zu mobilen DJs in Deutschland.« Unveröffentlichte Masterarbeit, Institut für Kunst/Musik/Textil, Universität Paderborn.
- Wang, Oliver. 2015. *Legions of Boom: Filipino American Mobile DJ Crews in the San Francisco Bay Area*. Refiguring American Music. Durham: Duke University Press.
- Webber, Stephen. 2008. *DJ skills: The essential guide to mixing and scratching*. Oxford: Focal.