



#4 Barbara Cavalli

Rhythmus im Blut

Als Kind bekam sie ihre erste Schallplatte von Kraftwerk, als Teenager schlich sie sich nachts raus und trampelte nach Frankfurt, um die Nächte im Omen bei Sven Väth zu feiern. Als sie das erste Mal auf Ibiza in einem Club feierte, drei Stunden zuvor Schlange gestanden, hatte sie Tränen des Glücks in den Augen. Der Rhythmus liegt Barbara Cavalli in den Genen und prägt ihr gesamtes Leben. Die gelernte Management-Assistentin ist erfolgreiche Gründerin von Cavalli Ibiza, einer Booking-Agentur für Events und Künstler. Sie selbst bezeichnet sich als Leopardin unter den Löwen in der elektronischen Musik.

Wie bist Du auf die Geschäftsidee gekommen?

Ich war mit vielen DJs und Künstlern auf der Insel befreundet und diese gaben mir den Anstoß, eine Booking-Agentur zu gründen. Dann habe ich mir einen Businessplan überlegt und 2020 mein Unternehmen gegründet. Zu diesem Zeitpunkt wusste ich noch nicht, welche Steine mir die Pandemie in den Weg legen würde. Es gab keine Veranstaltungen, keine Buchungen. Mein Ersparnis war mein Startkapital. Dieses Geld habe ich in den Aufbau meiner Website, in Werbung und in meine eigene Radioshow auf Ibiza Global Radio gesteckt.



Name: Barbara Cavalli
Unternehmen: Cavalli Ibiza
Gründung: 2020
Business: Künstlermanagement
Mitarbeitende: 0
Homepage: cavalli-booking.com



Wie würdest Du das Konzept Deiner Agentur beschreiben?

Mein Motto lautet „from Ibiza to the world“. Das bedeutet, dass ich DJs und Künstler im Portfolio habe, die den echten musikalischen Spirit der Insel überall auf der Welt zum Ausdruck bringen. Ich vermittele sie für Events jeglicher Art – von Beach Club Partys über Clubs, Festivals, Hochzeiten und Vernissagen bis hin zu Modenschauen. Ob Organic House oder Funky Disco House: Für jeden Musikgeschmack kann ich einen entsprechenden DJ vermitteln.

Wie förderst Du Deine Künstler?

Bei einigen, die ich betreue, bemerke ich eine größere Resonanz. Diese Künstler benötigen mehr als Booking und PR, sondern auch Managementfähigkeiten. Daher lege ich verstärkt den Fokus darauf, sie auf die nächste Ebene zu bringen. Davon profitieren alle meine Künstler. Denn mit jeder erfolgreichen Buchung öffnen sich neue Türen. Wir agieren in einem hart umkämpften Markt. Daher muss ich in jeden meiner Künstler investieren, um ihn weiterzubringen. Das mache ich zum Beispiel mithilfe von verschiedenen Promotion-Maßnahmen und Video-Drehs.

Was würdest Du jungen Newcomern empfehlen?

Mach dich zu etwas Besonderem und heb dich von anderen ab. Es bringt nichts, verschiedene Genres gleichzeitig miteinander zu mixen. Nimm dir Zeit für deinen Social-Media-Aufbau und unterstreiche deine Einzigartigkeit. Einem Künstler muss es gelingen, eine gewisse Spannung zu erzeugen, damit das Publikum ihn immer wieder hören und bestenfalls sehen will.

Was machst Du anders als andere Agenturen auf Ibiza?

Ich sehe mich als Bindeglied zwischen Veranstalter und Künstler. Alles soll harmonisch und kundenorientiert sein. Meine Künstler sollen nicht fremdbestimmt werden und deswegen binde ich sie überall mit ein. Ein glücklicher Künstler liefert sicher einen besseren Auftritt als einer, der nur das Datum für den nächsten Gig genannt bekommt.

Und andere machen das nicht?

Durch meine Radioshow war ich mit vielen Agenturen in Kontakt und ich war erschrocken, wie es da zum Teil zugeht. Unhöflich, überheblich und ignorant. Und mir ist generell aufgefallen, dass es in männergeführten Firmen etwas emotionsloser zugeht. Jeder bekommt von mir eine Antwort, Unterstützung und Lösungsvorschläge. Sich wohl und gut betreut zu fühlen, ist mir sehr wichtig – sowohl im Umgang mit Kunden als auch mit meinem Team. Das ist nicht überall so. Hätte ich damals nicht so viele gute Kontakte zu den DJs gehabt, wäre ich nicht vorangekommen, denn viele Anfragen an Agenturen wurden schlichtweg ignoriert.

Hast Du es als Frau in dieser Branche schwerer?

Definitiv. Bis heute haben Frauen im Musikbusiness nicht den gleichen Stellenwert und die gleichen Möglichkeiten wie Männer. Ich habe immer das Gefühl, dass ich mich einen Tick mehr präsentieren und erklären muss als meine männlichen Kollegen. Es liegt bestimmt auch daran, dass es keine von Frauen geführte Booking-Agentur gibt. Auch weibliche DJs stehen vor dem gleichen Problem. Da reicht ein Blick auf die aktuellen DJ-Charts oder auf Festival-Line-ups, die zu 95 Prozent aus männlichen Künstlern bestehen. Jetzt denkt man vielleicht direkt, dass sie einfach mehr Talent haben als Frauen, aber dem ist nicht so. Von Record Labels über Agenturen ist alles in fester Männerhand. Hier muss ich mich natürlich behaupten, was ich aber bisher sehr gut schaffe.

Wie erfolgreich ist Dein Geschäft?

Im ersten Halbjahr 2021 habe ich wegen Corona kaum Umsätze gemacht, im zweiten Halbjahr waren es dann circa 100.000 Euro. Mir ist es sehr wichtig, mein Team gut und fair zu bezahlen. Ein Problem, das ich leider sehr oft bei Beach-Club-Betreibern sehe. Kaum jemand ist bereit, einen angemessenen Preis für einen Künstler zu bezahlen, der acht Stunden die Location zum Hotspot machen soll. Der Betreiber verdient sich reich, aber der DJ soll mit 200 Euro und einem Mittagessen abgespeist werden. Dabei trägt der DJ maßgeblich dazu bei, dass die Gäste bleiben und mehr konsumieren, wenn die Musik sie abholt.



Ribas Brutschy Abogados
 Kanzlei für spanisches und deutsches Recht

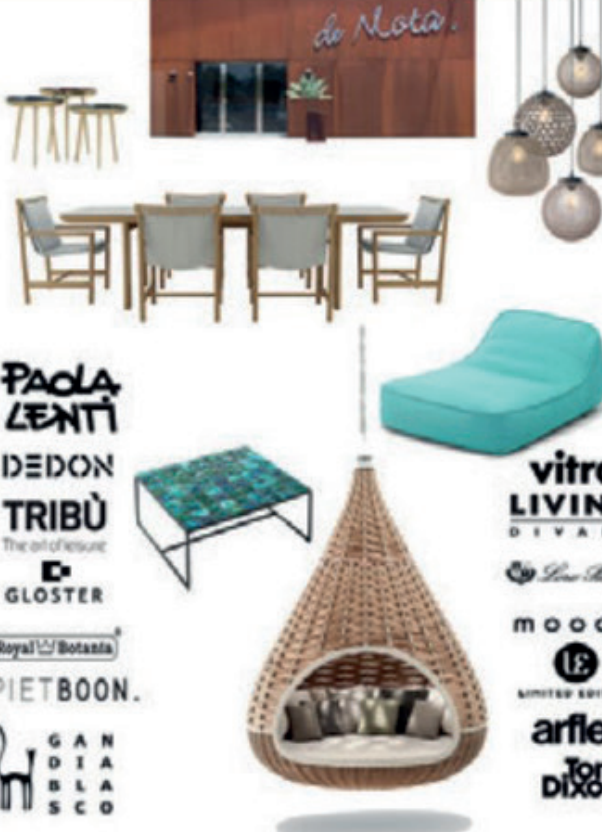
Ihre deutsch-spanische Kanzlei für rechtssichere Immobilienkäufe und -verkäufe

Full-Service Rechtsberatung • Für Privatpersonen und Unternehmen • Begleitung des gesamten Kauf- oder Verkaufsprozesses inkl. der steuerrechtlichen Abwicklung



<p>Kanzlei Deutschland</p> <p>Blumenstraße 6 76133 Karlsruhe</p>	<p>Kanzlei Spanien</p> <p>C/ Pedro Francés 9, 4º, 406 07800 Ibiza Islas Baleares</p>
--	--

+49 721 480 709 60
 +49 721 480 709 69
 info@rb-abogados.eu
 www.rb-abogados.eu



de.mota.

PAOLA LENTI
 DEDON
 TRIBÙ
 The art of reuse
 GLOSTER
 Royal Botania
 PIETBOON.
 GAN DIA BLA SCO

vitra.
 LIVING DIVANI
 mooo!
 LIMITED EDITION
 arflex
 TOM DIXON.

**TEXTIL · TEPPICHE · MÖBEL · CUSTOM MADE
 INNEN-DESIGN · 3D ANIMATION**
 ctra. ibiza - s.josé km. 2.1 | t. 971 800 837 | 606 307 108 |
 andrea@de-mota.com | www.de-mota.com