

ArtistLAB Programm

Praxisorientierte Weiterbildung für professionelle Artists

Das ist ArtistLAB

Die **5-monatige Weiterbildung** mit intensiver Begleitung richtet sich an professionelle Künstler:innen die bereits Berufserfahrung gesammelt haben. Die gleichzeitig aber noch keine ausreichenden und nachhaltigen Strukturen für eine langfristige Karriere etablieren konnten. Die Weiterbildung erweitert und stärkt eine berufsbezogene Resilienz indem fundierte Kompetenzen in den Bereichen **Arist Corporate Identity, Management** und **Marketing** entwickelt werden. Dazu gehören u.a. Themen wie **Positionierung, Zielgruppenanalyse, Release-Planung, Finanzierung** und **Digitalisierung**.

Die Module des ArtistLAB Programms:



Artist ID



Management



Marketing

Modul 1 - Artist ID

"Artists müssen zur Brand werden"

Alle sprechen von Corporate Identity aber wenn es ums Machen geht, resignieren die meisten.

Das **Lernmodul 1** unterstützt Künstler:innen dabei, eine starke und **authentische Identität** aufzubauen. Es umfasst die **visuelle Gestaltung** ihrer Marke durch **Corporate Design**, die **strategische Kommunikation** mit der Zielgruppe und das Erarbeiten eines **persönlichen Images** (Personal Branding). Zudem geht es um die **musikalische Positionierung** und das Herausarbeiten eines **Alleinstellungsmerkmals (USP)**. Wesentliche Soft Skills wie **Stressresilienz und Teamfähigkeit** sowie Hard Skills wie **Zeitmanagement und strategische Karriereplanung** werden ebenfalls vermittelt. Begleitet wird das gesamte Program durch eine **Selbstreflexion und psychologische Analyse** zur persönlichen Entwicklung. Dazu wird ein innerer **Kompass für den Karriereweg** erstellt und **festgefahrene Strukturen und Blockaden aufgelöst**.



Modul 2 - Management

"Struktur und Organisation ist (fast) alles!"

Viele Artist scheitern nicht, weil sie schlechte Musik machen. Sondern daran, sich selbst zu organisieren.

Das Modul 2 vermittelt die Grundlagen zur **Organisation und Strukturierung** von Künstlerprojekten. Es beinhaltet die **Planung von Wochen und Releases** sowie die **Nutzung von Zeit- und Projektmanagement-Tools** zur effizienten Umsetzung. Im Bereich **Booking** werden Themen wie **Marktanalyse, Akquise, Tourplanung und Abrechnung** behandelt. Außerdem gibt es eine **Übersicht über Förderprogramme** und deren Voraussetzungen, einschließlich der **Schritte zur Antragstellung und der Erstellung eines Verwendungsnachweises**. Auch beinhaltet das Modul eine Hilfestellung zum Thema **Steuererklärung** und **professionelle Buchführung**.

Dieses Modul hilft Künstlern dabei, sich selbst zu strukturieren und organisieren und dabei typische Aufgabenfelder von Label- und Management besser zu verstehen und selbst anwenden zu können.

Modul 3 - Marketing

"Struktur und Organisation ist (fast) alles!"

"How to get viral" ist kein Zauberspruch sondern das Ergebnis langfristiger und konsequenter Arbeit.

Das **Modul 3** bietet Künstlern die Werkzeuge zur **effektiven Content-Planung und -Erstellung**. Es umfasst die **Entwicklung von Content-Hooks**, die **Nutzung von Editing-Tools** wie CapCut und die **strategische Planung von Inhalten**. Im Bereich **Payed Ads** werden **Grundlagen zu Algorithmen** und **Meta-Wissen** vermittelt, sowie das Erstellen und **Auswerten von Ad-Kampagnen**. Der Abschnitt **Refund & Funnel** konzentriert sich auf die **Erstellung von Funnels** und den **Verkauf von Merchandise** durch Shopify-Integration. Dieses Modul soll die **Grundlage für den finanziellen Rückfluss** bilden, um eine langfristige Karriere als Künstler:in zu ermöglichen.



Das Team

Expertise ist unbezahlbar.

Fabian Ristau:

Gründer von ArtistLAB, Coach, Artist Development, Management. Studium (B.A.) Musikerziehung und Jazzdrums IfM Osnabrück, HfK Bremen, Boston College of Music. Staatl. anerkannter Musikpädagoge, Psychologischer Berater und Business Coach (IHK), Artist Development, Scrum Projektmanager, Bookingagent. Tourmanager, JazzECHO - Preisträger, Vorstandsmitglied IG Jazz Berlin. 15 Jahre freischaffender Musiker und Komponist, Musikalischer Leiter u.a. Schaubühne Berlin, Thalia Theater Hamburg, Schauspiel Köln, Schauspiel Frankfurt a.M., Komponist für Film- und Werbung, sowie Soundbranding. Lehrtätigkeit, Speaker- und Workshopleiter u.a. für GEMA, RockCity Hamburg, Musicboard Berlin, MusicMost:Wanted, BIMM University, PopKultur Berlin, Berlin Music Commission.



Coach, Management, Artist Development
Fabian Ristau



Tine Theurich

- Co-Gründerin / Geschäftsführerin der Kommunikationsagentur SUPERUNKNOWN
- Entwicklung von Kommunikationsstrategien und Kommunikationskonzepten, Kommunikationsberatung für professionelle Musiker*innen, Unternehmen und Initiativen
- Schwerpunkte: Social Media Strategien, Community Aufbau, Committed Crowdfunding Modelle, Interne und Externe Unternehmenskommunikation, Wissensmanagement
- Aktivistin und Vorstandsmitglied der Klimagerechtigkeitsinitiative Music Declares Emergency e.V.
- Fokus: Projektmanagement und Teamorganisation, Entwicklung und Umsetzung von Kommunikationskonzepten, Netzwerk-Aufbau



Philipp Scholz

- Co-Gründer der Video Session und Musikvideoproduktionsfirma hndgmcht 2012 - 2017, welche später auch erste Managements übernommen hat
- Ausbildung beim ehemaligen Musiklabel Chimperator Department
- A&R und Business Developer bei Kick The Flame Publishing seit 2017 - jetzt
- Co-Gründer der Jugendstil Management GmbH 2020 - jetzt
- Co-Gründer der Musikverlagsedition Typewritertunes in Kooperation mit Kick The Flame Publishing 2022 - jetzt
- Co-Gründer der Cayemo Creations UG, Fashion Brand 2024 - jetzt



Rosita Kürbis:

- Berufserfahrung in:
 - Entwicklung förderfähiger Projekte
 - Betreuung und Abrechnung von Projektmitteln (Bund und Land)
- Unternehmensberatung in den Bereichen: Kreativwirtschaft, Soziale Ökonomie mit den Schwerpunkten: Business- und Finanzierungsplan, Internationalisierung, Digitalisierung, Tech, Nicht-technische Innovation, FuE
- Jurorin Businessplan-Wettbewerb Berlin-Brandenburg (BPW)
- Ehemalige deutsche Repräsentantin des Musikexportbüros German Sounds im European Music Office, Brüssel (2003 bis 2007)
- Gründerin Komplize Musikverlags und Edition Emma Peel (1996 bis heute)
- Gründerin Komplize Booking-Agentur & Management (1993 bis 2004)

Nur das Wichtigste

Zahlen und Fakten

Nächste Einstiegsdaten: 01.02.2025

Teilnehmer:innen-Anzahl: max. 4

Umfang: insgesamt 60 Stunden Praktische Weiterbildung

16h 1:1 Coaching

12h Expert:innen Seminare

32h Praxisorientierte Einheiten

Zeitraum: 20 Wochen intensive Praxis-Weiterbildung

Investition: 4.500,00 Euro zzgl. MwSt.

Durch das ESF KOMPASS Programm ist es möglich 90% der Kosten fördern lassen.

Häufige Fragen

Was kostet das Programm?

Das Investment liegt bei 4500€ zzgl. MwSt.

Du kannst dabei zwischen verschiedenen Raten wählen, sodass du nicht erst etwas ansparen musst.

Wie viel davon kann ich mir fördern lassen und wie funktioniert das genau?

Du kannst dir 90% der Weiterbildungskosten durch das ESF KOMPASS Programm fördern lassen. Wie du das genau anstellst, kannst du [HIER NACHLESEN](#).

Warum gibt es nur 4 Plätze?

Weil ich dir garantieren will, dass du so viel Qualität und Unterstützung wie möglich bekommst. Dies beinhaltet auch die Kommunikation zwischen unseren Einheiten. Ich bin für dich erreichbar.

Wie viel Zeit benötige ich?

Die Zeit, die du auch WIRKLICH zur Verfügung hast. Wie viel das genau ist, finden wir bei der Analyse heraus. Ich empfehle jedoch, dass du mindestens im Rahmen eines Halbtags-Jobs an deinem Projekt arbeiten kannst.

Kann ich mich auch mit anderen Teilnehmenden austauschen?

Ja! Die Gruppe wird ein essentieller Bestandteil des Programms- und im besten Fall auch weit darüber hinaus sein. Neben den Gruppeneinheiten geben wird es eine Member-Gruppe für Feedback, Austausch und Ideen geben.

Curriculum

Lerninhalte und Einheiten

ANMERKUNG: Die Teilnehmenden haben die Möglichkeit die Lerneinheiten auf Grundlage ihrer Situation und Bedürfnissen zu wählen.
Für die Zertifizierung ist eine Gesamtpunktzahl von 84 ZTP erforderlich.

Modul 1 - Artist ID	Inhalte	Einheiten (h)/ ZTP
Personal Branding	Werte - Themen - Image	4/6
Corporate Design (CD)	Visual ID - Farben - Logo - Cover(s) - Videos - Outfit - Website	2/2
Corporate Communication (CC)	SM - Gestaltung von Inhalten - Konzeption - Interviews - Sprachduktus	2/2
Musikalische Identität	Verortung in Genres - USP - Ähnliche Artists	2/2
Soft Skills	Stressresilienz - Entscheidungsfähigkeit - Teamfähigkeit - Selbstreflexion	4/8
Hard Skills	Zeit- /Selbstmanagement (Design Thinking) - Analytische Fähigkeiten (Akquise) - Strategische Fähigkeiten (Karriereplanung) - Verhandlungsführung	4/8
Selbstreflexion (Pflichtteil)	Psychologische Selbstanalyse - Wegweiser und Kompass bauen - Methode zur Lebensgestaltung - Festgefahrenen Strukturen auflösen	16/32
Summe Modul 1		34/60

Curriculum

Modul 2 - Management	Inhalte	Einheiten (h)/ ZTP
Struktur & Organisation	Wochenplanerstellung - Zeit- und Projektmanagement Tools (Asana/ToDoist) - Releaseplanung - Releasedurchführung - Vertriebswesen - Verlagswesen - Buchführung - Steuererklärung	15/15
Booking	Marktanalyse - Akquisephase - Tourplanung - Abrechnung	5/5
Förderung & Corporate Partnership	Förderprogramme Überblick - Voraussetzungen - Antragstellung - Verwendungsnachweis	5/5
Summe Modul 2		25/25

Curriculum

Modul 3 - Marketing	Inhalte	Einheiten (h)/ ZTP
Content	Contentplanung - Hooks - Contenterstellung - Editing tools (CapCut)	10/20
Payed Ads	Algorithmus Kernwissen - Meta Kernwissen - Ad Kampagnen erstellen - Ad Kampagnen auswerten	3/3
Refund & Funnel	Funnelerstellung - Mercherstellung + Verkauf (Shopify-Einbindung) - Partnerakquise und Markenpartnerschaft	2/2
Summe Modul 3		25/25

Gesamtlerneinheiten in Stunden: 84

Integrierte Stundenanzahl: 60

Zertifikatspunkte Gesamt: 110

Erforderliche Punkte für die Zertifizierung: 80