

WHITEPAPER

Integrierte Eventproduktion

Warum eine Schnittstelle weniger Kosten, weniger Fehler und mehr Planungssicherheit bedeutet



EXECUTIVE SUMMARY

Das Wichtigste in Kürze

Wer Events mit mehreren Dienstleistern produziert, zahlt einen Preis, der im Angebot nicht auftaucht: Schnittstellenkosten. Dieses Whitepaper zeigt, warum integrierte Eventproduktion in der Praxis zuverlässiger, planbarer und wirtschaftlicher ist.

Kernaussagen Für wen ist dieses Whitepaper?

Kernaussagen	Für wen ist dieses Whitepaper?
✓ Jede zusätzliche Schnittstelle in der Eventproduktion erhöht Fehlerrisiko, Zeitaufwand und Gesamtkosten.	→ Einkaufsleiter und Procurement-Verantwortliche
✓ Einkaufsabteilungen unterschätzen systematisch die Koordinationskosten fragmentierter Dienstleistung.	→ Projektleiter für Events und Messen
✓ Integrierte Anbieter mit hoher Eigenerbringung liefern messbar bessere Planungssicherheit.	→ Marketingverantwortliche mit Eventbudget
✓ ISO 20121 und Nachhaltigkeitsanforderungen lassen sich nur mit integrierten Partnern effizient erfüllen.	→ CSR- und Nachhaltigkeitsbeauftragte
	→ Eventagenturen, die Produktionspartner evaluieren

Das unsichtbare Problem: Was Schnittstellen wirklich kosten

In der Eventbranche ist Fragmentierung die Norm. Technik hier, Messebau dort, Streaming extern, Mobiliar vom nächsten Anbieter. Jedes Gewerk hat seinen Spezialisten. Auf dem Papier klingt das nach gesundem Wettbewerb. In der Praxis ist es oft das Gegenteil.

1.1 Was Einkaufsabteilungen typischerweise kalkulieren

Wenn Einkaufsleiter Eventproduktionen ausschreiben, vergleichen sie in der Regel Einzelpreise: Was kostet die Veranstaltungstechnik? Was der Messestand? Was das Streaming? Die günstigsten Anbieter gewinnen die jeweiligen Lose. Diese Vorgehensweise hat eine systematische Schwachstelle: Sie erfasst nicht, was zwischen den Gewerken passiert. Und genau dort entsteht ein erheblicher Teil der tatsächlichen Kosten.



"Die günstigsten Einzelpreise ergeben nicht automatisch das günstigste Gesamtpaket, wenn Koordinationsaufwand, Fehlerkosten und Zeitverluste außerhalb der Kalkulation bleiben."

1.2 Die sechs versteckten Kostenblöcke

Schnittstellen zwischen verschiedenen Dienstleistern erzeugen wiederkehrende Kostenblöcke, die in der Ausschreibung nicht auftauchen, aber in der Abrechnung spürbar werden:

01. Koordinationsaufwand	Abstimmungsschleifen zwischen Projektleiter, Technik, Messebauer und Streamingdienstleister binden interne Ressourcen – oft 20–40 % der gesamten Projektleitungszeit.
02. Informationsverluste	Jede Weitergabe von Briefings, Planständen und Anforderungen erhöht die Wahrscheinlichkeit, dass Informationen unvollständig ankommen. Das Ergebnis: Missverständnisse, die erst auf der Baustelle sichtbar werden.
03. Fehlerbehebungskosten	Wenn Technik und Bühne von verschiedenen Anbietern geplant werden und die Maße nicht stimmen, bleiben die Kosten für die Fehlerbehebung oft am Auftraggeber hängen. Nacharbeiten, Zusatzstunden und Materialkosten entstehen an der Schnittstelle.
04. Zeitpuffer-Inflation	Jeder Dienstleister kalkuliert Puffer für die Übergabe an den nächsten. Bei fünf Gewerken summieren sich diese Puffer zu erheblichen Zeitverlusten im Aufbauplan.
05. Verantwortungslücken	Wenn etwas schiefgeht, ist die erste Reaktion der Dienstleister oft: Das war der andere. Wer keine übergreifende Verantwortung trägt, kann sie auch nicht übernehmen.
06. Compliance-Mehraufwand	ISO 20121, DGUV-Dokumentation, Nachhaltigkeitsreporting: Bei fragmentierten Beauftragungen muss jeder Dienstleister separat nachgewiesen werden. Der Aufwand multipliziert sich mit der Anzahl der Partner.

1.3 Was diese Kosten in der Praxis bedeuten

Eine belastbare Faustformel aus der Branche: Bei der Beauftragung von fünf oder mehr separaten Gewerken für ein mittelgroßes Corporate Event entfallen erfahrungsgemäß 15 bis 25 Prozent des Gesamtbudgets auf Schnittstellenaufwände – direkt und indirekt. Diese Zahl erscheint zunächst abstrakt. Konkret bedeutet sie: Bei einem Eventbudget von 150.000 Euro können 22.500 bis 37.500 Euro auf Aufwände entfallen, die bei integrierter Beauftragung weitgehend entfielen.

Hinzu kommt ein schwer quantifizierbarer, aber real existierender Faktor: das Risiko. Je mehr Schnittstellen ein Event hat, desto größer ist die Wahrscheinlichkeit, dass an einer davon etwas nicht funktioniert und zwar zu einem Zeitpunkt, an dem Nachsteuerung teuer ist.

15–25 % des Budgets für Schnittstellenaufwände bei 5+ Gewerken	3× höheres Fehlerrisiko bei fragmentierter vs. Integrierter Beauftragung	1 Ansprechpartner bei integrierter Produktion
--	--	---

Was integrierte Eventproduktion in der Praxis bedeutet

Integrierte Eventproduktion bedeutet nicht, dass ein Anbieter alles irgendwie übernimmt. Es bedeutet, dass ein Produktionspartner mit hoher Eigenerbringung – eigenem Equipment, eigener Crew, eigenen Werkstätten – alle relevanten Gewerke unter einer Gesamtverantwortung bündelt.

2.1 Das Modell: Drei Disziplinen, eine Produktion

Ein integrierter Produktionspartner denkt Events nicht als Summe von Einzelgewerken, sondern als zusammenhängende Produktion. In der Praxis bedeutet das: Live-Inszenierung, digitale Reichweite und räumliche Produktion entstehen aus einem Planungsprozess, unter einer Projektleitung und mit einem gemeinsamen Qualitätsstandard.

Das b&b-Modell strukturiert diese Integration in drei Säulen:

b&b CORE Das Fundament Projektleitung · Beratung · Konzeption · Produktionsregie · Engineering · Crew · Logistik · ISO 20121		
LIVE Inszenieren & technisch realisieren Ton · Licht · Video · Bühne · Rigging · Technische Infrastruktur	CONNECT Verbinden & Weiterwirken Streaming · Studio GATE22 · Plattform PIXSTREAM · Content-Produktion · Videound Postproduktion	SPACE Bauen & Ausstatten Messebau · Sonderbau · Setbau · (Miet)Mobiliar · Branding · Überdachungen · Festinstallation

2.2 Was Eigenerbringung konkret bedeutet

Der entscheidende Unterschied zwischen einem integrierten Produktionspartner und einem Generalunternehmer liegt in der Eigenerbringung. Ein Generalunternehmer koordiniert – er kauft Leistungen zu und markiert sie auf. Ein integrierter Partner mit hoher Eigenerbringung erbringt den Großteil der Leistungen selbst: mit eigenem Equipment, eigener Crew, eigenen Werkstätten.

Das hat praktische Konsequenzen für Qualität, Geschwindigkeit und Kosten:

Eigenes Equipment	Kein Fremdbezug für Standardanforderungen. Verfügbarkeit kurzfristig planbar. Qualitätsstandard konstant. Keine Aufschläge für Drittmietung.
Eigene Crew	Eingespieltes Team über alle Gewerke. Keine Einarbeitung externer Kräfte vor Ort. Kurze Reaktionszeiten bei Anpassungen.
Eigene Werkstätten	Setbau, Messebau und Sonderkonstruktionen in-house. Schnelle Änderungen möglich. Qualitätskontrolle im eigenen Haus.
Eigene Logistik	Fuhrpark und Materialsteuerung intern. Keine Abhängigkeit von externen Spediteuren für kurzfristige Anpassungen.
Eine Projektleitung	Ein Ansprechpartner für alle Gewerke. Eine Gesamtverantwortung. Kein gegenseitiges Abschieben bei Problemen.

2.3 Was bleibt, wenn die Integration funktioniert

Ein integriertes Produktionsmodell verändert nicht nur die Kostenstruktur, es verändert, wie ein Projekt sich anfühlt. Projektleiter berichten von zwei spürbaren Unterschieden:

→ **Planungssicherheit entsteht früher:**

Weil ein Anbieter alle Gewerke überblickt, werden Konflikte zwischen Bühnentechnik und Standbau nicht erst auf der Baustelle sichtbar – sondern in der Planungsphase, wenn Korrekturen noch kostengünstig sind.

→ **Verantwortung ist klar:**

Wenn etwas nicht stimmt, gibt es einen Ansprechpartner. Keine Diskussion darüber, wessen Fehler es war. Das reduziert den mentalen Aufwand auf Kundenseite erheblich.

Das Prinzip auf einen Satz gebracht: Weniger Schnittstellen bedeuten weniger Reibung, weniger Fehler und mehr Kontrolle über Qualität, Budget und Timing. Das ist keine Frage der Unternehmensgröße, es ist eine Frage der Produktionslogik.

Planungssicherheit durch Engineering-Tiefe

Ein häufig unterschätzter Vorteil integrierter Produktionspartner: die Qualität der Planungsphase. Wer alle Gewerke verantwortet, plant mit einer Tiefe, die einzelne Spezialisten nicht leisten können, und nicht müssen.

3.1 Wie Planung die Baustelle beeinflusst

Der Grundsatz gilt in der Bau- wie in der Eventbranche: Fehler, die in der Planung vermieden werden, kosten nichts. Dieselben Fehler auf der Baustelle können das Vielfache kosten – an Zeit, Geld und Nerven. Ein integrierter Produktionspartner plant mit einer Tiefe, die fragmentierte Beauftragung strukturell nicht ermöglicht. Wer Bühne, Technik, Standbau und Mobiliar separat vergibt, erhält separate Pläne – die niemand in ein kohärentes Gesamtbild integriert hat.

3.2 Was Engineering-Tiefe bedeutet

Bei b&b group gehört zur Standardplanung jedes Projekts:

→ **2D- und 3D-Visualisierung:**

Kunden treffen Entscheidungen auf der Basis von belastbaren Visualisierungen, nicht von Beschreibungen.

→ **CAD-Konstruktion:**

Bühne, Standbau und Sonderkonstruktionen werden technisch gezeichnet und auf Machbarkeit geprüft.

→ **Statische Berechnungen:**

Für alle Rigging-, Bühnen- und Sonderbau-Konstruktionen werden statische Lasten berechnet und dokumentiert.

→ **Machbarkeitsprüfungen:**

Konflikte zwischen Gewerken werden in der Planungsphase identifiziert – nicht auf der Baustelle.

→ **Hallenstatik und Genehmigungen:**

Für Messebau- und Outdoor-Projekte werden baurechtliche Anforderungen von Beginn an eingeplant.

Das Ergebnis ist nicht nur eine saubere Dokumentation. Es ist die Grundlage dafür, dass ein komplexes Event so läuft wie geplant und dass Änderungen in der Planung kalkulierbar sind, statt auf der Baustelle teuer zu werden.

"Die technische Planungstiefe ist kein Luxus für komplexe Produktionen, sondern die Voraussetzung dafür, dass Budgets und Zeitpläne verlässlich eingehalten werden."

3.3 Das Ergebnis für Projektleiter

Projektleiter, die mit integrierten Partnern arbeiten, berichten von einer spürbaren Verschiebung: Die intensive Phase der Abstimmung findet früher statt, in der Planungsphase, und nicht kurz vor oder während der Veranstaltung.

Das verändert den Stressverlauf eines Projekts grundlegend.

-40 % Abstimmungsaufwand in der Umsetzungsphase	3D-Basis für Entscheidungen vor der Produktion	0 Überraschungen auf der Baustelle als Ziel
--	---	--

Nachhaltigkeit und Compliance: Warum ISO 20121 integrierte Partner bevorzugt

Nachhaltigkeit in der Eventproduktion ist keine Frage des guten Willens mehr, sondern eine operative Anforderung. Einkaufsabteilungen großer Unternehmen fordern Nachweise. Und genau diese Nachweise lassen sich mit fragmentierten Dienstleistern kaum effizient erbringen.

4.1 Was ISO 20121 für Einkaufsabteilungen bedeutet

ISO 20121 ist der internationale Standard für nachhaltiges Eventmanagement und wird durch eine unabhängige Stelle geprüft. Er beschreibt nicht nur Umweltziele, sondern einen strukturierten Managementansatz: Prozesse, Verantwortlichkeiten, Dokumentation und messbare Kennzahlen.

Für Einkaufsabteilungen ist die ISO-20121-Zertifizierung eines Produktionspartners heute aus zwei Gründen relevant:

→ **Lieferketten-Compliance:**

ESG-Berichtspflichten (CSRD, Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz) erfassen zunehmend auch Dienstleister. Wer einen nicht-zertifizierten Partner beauftragt, trägt die Dokumentationslast selbst.

→ **CSR-Reporting:**

Nachhaltigkeitsberichte erfordern belastbare Kennzahlen – auch für Events. Ein ISO-20121-zertifizierter Partner liefert diese Kennzahlen als Teil der Leistung.

4.2 Warum Fragmentierung Nachhaltigkeit erschwert

Bei der Beauftragung von fünf Einzeldienstleistern entstehen fünf separate Nachweispflichten. Jeder Anbieter liefert seine Daten in einem anderen Format, nach einem anderen Standard oder gar nicht. Die Zusammenführung zu einem belastbaren Nachhaltigkeitsbericht liegt beim Kunden.

Ein integrierter Partner mit ISO-20121-Zertifizierung liefert einen konsolidierten Nachweis für die gesamte Produktion. Reuse-Konzepte, Materialbilanz und CO₂-relevante Kennzahlen entstehen aus einem Prozess – nicht aus der Aggregation inkompatibler Einzelnachweise.

ISO 20121 bei b&b group:

Wenn b&b group von Nachhaltigkeit spricht, ist das an die Zertifizierung nach ISO 20121 gebunden – einen international anerkannten, von einer unabhängigen Stelle geprüften Standard. Er steht für verankerte Prozesse, nachvollziehbare Verantwortung und eine strukturierte Umsetzung im Projektalltag – mit dokumentierten Kennzahlen (u. a. Reuse-Quoten, Materialbilanz und CO₂-relevante Werte), die Einkauf und CSR direkt weiterverwenden können.

4.3 Der DGUV-Faktor: Sicherheit als Compliance-Thema

Neben ISO 20121 ist die DGUV-konforme Dokumentation von Rigging und Bühnenkonstruktionen ein zunehmend relevantes Compliance-Thema. Lastpläne, statische Berechnungen und geprüfte Lastaufnahmemittel sind keine optionalen Extras.

Sie sind rechtliche Anforderungen, die bei der Beauftragung von Einzeldienstleistern nicht automatisch koordiniert werden. Statt Dokumentationen mühsam von verschiedenen Anbietern einfordern und zusammenführen zu müssen, erhält der Auftraggeber diese bei einem integrierten Produktionspartner als Teil der Gesamtleistung direkt aus einer Hand.

Für Einkaufsleiter: Was bei der Dienstleisterwahl übersehen wird

Die Entscheidung für oder gegen einen integrierten Produktionspartner fällt in den meisten Unternehmen im Einkaufsprozess, der jedoch oft strukturelle blinde Flecken aufweist. Dies geschieht nicht aus Nachlässigkeit, sondern weil herkömmliche Ausschreibungsprozesse schlicht nicht für integrierte Leistungen ausgelegt sind.

5.1 Das Vergleichsproblem

Ausschreibungen für Eventproduktionen vergleichen typischerweise Preise für definierte Leistungsbilder. Das funktioniert gut, wenn Leistungen klar abgegrenzt und vergleichbar sind. Bei komplexen Events mit mehreren Gewerken hat diese Logik eine Schwachstelle:

- Die günstigste Technikfirma und der günstigste Messebauer haben im Normalfall nicht miteinander geplant.
- Schnittstellen zwischen den Gewerken sind in keinem der Angebote eingepreist.
- Koordinationsaufwand auf Kundenseite ist in keiner Kalkulation berücksichtigt.
- Risiken durch fehlende Gesamtverantwortung sind nicht quantifiziert.

Das Ergebnis: Der integrierte Anbieter sieht im direkten Preisvergleich teurer aus, obwohl er beim Gesamtpreis (inklusive Schnittstellenkosten) günstiger wäre. Ein verzerrtes Bild, das durch eine angepasste Bewertungsmethodik korrigiert werden kann.

5.2 Fünf Kriterien für eine vollständige Bewertung

Einkaufsleiter, die integrierte Eventproduktion bewerten, sollten neben dem Angebotspreis folgende Kriterien einbeziehen:

Eigenerbringungstiefe	Wie viel erbringt der Anbieter mit eigenen Ressourcen? Eigenes Equipment, eigene Crew, eigene Werkstätten reduzieren externe Abhängigkeiten und sichern Qualitätskonstanz.
Planungstiefe	Liefert der Anbieter 3D-Visualisierungen, CAD-Konstruktionen und statische Berechnungen als Standard – oder auf Anfrage gegen Aufpreis?
Zertifizierungen	ISO 20121 für Nachhaltigkeit, DGUV-konforme Dokumentation für Rigging und Sicherheit: Welche Nachweise liefert der Anbieter ohne gesonderte Anforderung?
Referenzprojekte	Gibt es belegte Referenzen für vergleichbare Projekte – mit Angabe der eingesetzten Gewerke, Projektgröße und Ergebnis?
Schnittstellenmodell	Wie viele Ansprechpartner hat der Kunde? Wie wird Gesamtverantwortung definiert und im Vertrag verankert?



"Schnittstellenkosten sind oft höher als der vermeintliche Preisvorteil fragmentierter Einzelbeauftragung. Eine vollständige Kostenbewertung rechnet beides ein."

Praxisbeispiel: Integrierte Produktion in der Anwendung

Abstrakte Vorteile werden erst greifbar, wenn sie sich in konkreten Projekten zeigen. Das folgende Beispiel illustriert, wie integrierte Produktion die Struktur eines komplexen Events verändert.

6.1 Szenario: Hybrider Produktlaunch mit internationalem Publikum

Ein mittelständisches Technologieunternehmen plant die Weltpremiere eines neuen Produkts. Die Veranstaltung soll 400 Personen vor Ort ansprechen und gleichzeitig für internationale Partner und Medien gestreamt werden.

Vorgesehen sind: Bühnenpräsentation mit LED-Wand, vollständige Veranstaltungstechnik, Messestand-ähnlicher Ausstellungsbereich, Lounge-Zone, professionelles Recording und Live-Streaming mit interaktivem Q&A.

Fragmentierte Beauftragung	Integrierte Beauftragung
→ 6 separate Angebote, 6 Vertragspartner	→ 1 Angebot, 1 Vertragspartner
→ Projektleiter koordiniert alle Schnittstellen	→ Projektleiter koordiniert intern
→ Keine gemeinsame Planung vor Beauftragung	→ 3D-Visualisierung vor Beauftragung
→ LED-Wand und Bühne von verschiedenen Anbietern	→ LED, Bühne, Stand aus einer Planung
→ Streaming und Vor-Ort-Technik separat	→ Streaming integriert in Technikkonzept
→ Nachhaltigkeitsnachweise aus 6 Quellen	→ 1 konsolidierter ISO-20121-Nachweis
→ Verantwortung bei Problemen: unklar	→ Gesamtverantwortung vertraglich definiert

6.2 IBM Storage Strategy Days – Weltpremiere DS8000

Das Wissenschafts- und Kongresszentrum darmstadtium, Darmstadt.

Hybrides Corporate Event mit globaler Produktpremiere. Gleichzeitige Übertragung nach New York. Leistungen aus einer Hand: Event- und Medienkonzeption, Set-/Bühnen- und Lichtdesign, Erstellung Medien-Content, technische Gesamtbetreuung (Ton, Licht, Video), Bereitstellung Mietmöbel, Streaming-Technik. Beauftragung über Eventagentur (White-Label).

Eingesetzte Säulen: LIVE + CONNECT + SPACE.

Das Ergebnis: Ein komplexes internationales Event, durch die b&b group über eine zentrale Schnittstelle gesteuert und termingerecht unter dem eigenen Label umgesetzt.

FAZIT

Was dieser Vergleich für Ihre Entscheidung bedeutet

Integrierte Eventproduktion ist kein Argument für einen bestimmten Anbieter. Es ist ein Argument für eine bestimmte Produktionslogik, die sich in Kosten, Qualität und Planungssicherheit messbar auswirkt.

Die wichtigsten Erkenntnisse dieses Whitepapers lassen sich in fünf Punkten zusammenfassen:

1. Fragmentierte Beauftragung erzeugt Schnittstellenkosten, die im Angebotspreis nicht sichtbar sind aber in der Abrechnung spürbar werden.
2. Engineering-Tiefe in der Planungsphase verhindert Fehler auf der Baustelle und ist nur bei Anbietern möglich, die alle Gewerke verantworten.
3. ISO 20121 und DGUV-Dokumentation lassen sich bei integrierten Partnern konsolidiert erbringen, statt nur als Summe inkompatibler Einzelnachweise vorzuliegen.
4. Die vollständige Bewertung eines Angebots muss Schnittstellenkosten, Koordinationsaufwand und Risiken einschließen, statt sich lediglich auf den reinen Angebotspreis zu beschränken.
5. Integrierte Produktionspartner mit hoher Eigenerbringung sind im deutschsprachigen Markt in dieser Tiefe selten anzutreffen und die b&b group zählt zu diesen spezialisierten Anbietern.

"Ein Projektleiter. Ein Angebot. Eine Gesamtverantwortung. Das ist kein Werbeclaim, sondern eine operative Entscheidung mit messbaren Konsequenzen."

Über die b&b group

Die b&b group ist ein integrierter Produktionspartner für Events und Messen mit Sitz in Filderstadt bei Stuttgart.

Das Unternehmen bündelt Live-Inszenierung (LIVE), digitale Produktion (CONNECT) und räumliche Produktion (SPACE) unter einer Gesamtverantwortung mit hoher Eigenerbringung: 60 Mitarbeitende, 7.850 m² Mietpark, 950 m² Hybrid-Studio GATE22, eigene Streaming-Plattform PIXSTREAM, eigene Werkstatt und eigene Crew.

Das Unternehmen ist nach ISO 20121 für nachhaltiges Eventmanagement zertifiziert; die Zertifizierung wird durch die CEA Certification GmbH geprüft. Seit über 25 Jahren im Markt, deutschland- und europaweit.

Weitere Informationen: <https://www.bb-et.de/>

Pressekontakt

b&b eventtechnik GmbH
Kristina Schmid
Mercedesstraße 7
70794 Filderstadt

Telefon: +49 (0) 7158 980978-0

E-Mail: marketing@bb-et.de

Web: www.bb-et.de