STAATLICHE HOCHSCHULE
FÜR MUSIK UND
DARSTELLENDE KUNST
STUTTGART

HMDK STUTTGART · CAREER SERVICE · MODUL 2

Mit KI die eigene Selbstständigkeit organisieren

Donnerstag, 26. November 2026 · Manuel Dengler



ANKOMMEN

Wer bist du, und wie sieht deine berufliche Zukunft aus, wenn sie richtig gut läuft?

Name · Fach · dein Wunsch für die Zeit nach dem Studium.



MANUEL DENGLER

Unternehmer. Und Dirigent.

Zwei Welten, eine Leidenschaft: Unternehmen aufbauen und Menschen helfen, ihr eigenes aufzubauen. Und mit Profi-Orchestern auf der Bühne stehen.

UNTERNEHMER

growlify · KE IMPACT · ZIRBE

DIRIGENT

Mit Profi-Orchestern auf der Bühne

MEIN WEG

Gleiches Warum. Neues Was.

HMDK Stuttgart
Schulmusik

Stuttgarter Symphoniker
eigenes Orchester

Zeppelin Universität
Master Communication and Cultural Management

Brandenburger Festspiele
Landesfestival

Agenturen
Strategie und Kampagnen

Heute
Unternehmer und Dirigent

Das Warum, die ganze Zeit: Menschen zum Strahlen bringen.

WAS ICH HEUTE MACHE · 1 VON 3

KE IMPACT

KI, die ein Unternehmen wirklich kennt.

> Wir zeigen Unternehmen, wo KI wirklich Wert bringt, und bauen mit ihnen eine Business-KI, die ihr Unternehmen kennt.

Mein Warum hier: Menschen entlasten und ihnen neue Fähigkeiten geben, damit sie sich auf das konzentrieren, was sie richtig gut können.



WAS ICH HEUTE MACHE · 2 VON 3

growlify

Wachstum mit System.

> Growlify baut für Selbstständige und Unternehmen die Kundengewinnung: ein Marketingsystem, das planbar Kunden bringt und jede Marketingmaßnahme laufend auswertet und verbessert.

Mein Warum hier: Selbstständigen und Unternehmen helfen, ein stabiles Business aufzubauen und ein gutes Leben zu führen.



WAS ICH HEUTE MACHE · 3 VON 3

ZIRBE

Ein Getränk zum Runterkommen.

> Ein alkoholfreies Getränk mit Zirbe, Kurkuma und Yuzu. Während Energy Drinks dich pushen, lässt ZIRBE dich ankommen.

Mein Warum hier: Menschen einen Moment schenken, in dem sie bei sich ankommen. Eine Auszeit to go.



WAS ICH AUFGEBAUT HABE

Ein Landesfestival für Brandenburg.

- So klingt Brandenburg!
- Schlösser, Kirchen, Marktplätze
- Partner und Förderer

Brandenburger Festspiele







DIE UNSICHTBARE HÄLFTE

Wer von seiner Kunst leben will, ist Unternehmer:in.



Konzepte



Marketing



Anfragen



Verträge



Finanzen



Förderung

AUS MEINER PRAXIS

Was ich dabei gelernt habe.

FINANZEN

Eine Idee trägt nur mit einer Rechnung.

Stuttgarter Symphoniker

FÖRDERUNG

Wer fördern soll, muss es in einem Satz verstehen.

Brandenburger Festspiele

ABLÄUFE

Systeme schlagen Einzelkampf.

Agenturen, heute eigene Firmen

DEIN PERSÖNLICHES SYSTEM

KI ohne Profil schreibt Durchschnitt. KI mit Profil arbeitet für dich.

Dein Profil

+

Werkzeuge, die es kennen

=

Ergebnisse auf hohem Niveau, immer wieder

MIT KI ARBEITEN

KI liefert gute Ergebnisse, wenn sie Leitplanken hat.

DARIN IST SIE GUT

- ✓ Nachfragen und deine Gedanken sortieren
- ✓ Aus Stichworten klare Sprache machen
- ✓ Ideen und Varianten vorschlagen
- ✓ Nach einem Schema rechnen

HIER PASST DU AUF

- Fakten, Namen und Fristen erfindet sie gern
- Ohne Kontext schreibt sie Durchschnitt
- Sie gibt dir zu schnell recht

DREI REGELN

1 Speichern und wieder reingeben. Die KI vergisst.

2 Klarer Auftrag mit Beispiel: was, für wen, welches Format.

3 Du entscheidest. Fakten prüfst du selbst.

HEUTE ÜBEN WIR DAS IM KLEINEN

Wie konzipiere ich ein Vorhaben so, dass es Menschen erreicht und sich rechnet?



Ihr konzipiert heute ein Festival.

DIE AUFGABE

Ein zweitägiges Festival. Du bist Künstler:in und Veranstalter:in zugleich.

FREI

Größe, Form

FEST

2 Tage, du auf der Bühne, Rechnung mind. null





EIN BEISPIEL AUS MEINER PRAXIS · 2020

konzert.to.go! Der Festspiel-Truck.

Corona, Konzerthäuser zu. Ein Flügel auf einem Truck, zwei Tage unterwegs.

EIN FESTIVAL AUF EINER SEITE

konzert.to.go!

1 TITEL UND CLAIM

Musik kommt zu den Menschen.

2 IDEE UND WARUM WIR

Flügel auf Truck.
Regionale Partner.

3 ORT, PUBLIKUM, PROGRAMM

6 Kulturhaltestellen · rund 2.000 Menschen erreicht, mitten in Corona

4 SO ERFUHREN DIE LEUTE DAVON

Tagesschau als Medienpartner · Regionalpresse · Partnerkanäle

5 DIE RECHNUNG

Eintritt frei · Sponsoren · Stiftung · Kooperation mit Mercedes

6 DIE LEHRE

Ein Partner, der dasselbe will.

DER VORMITTAG

Um 12 Uhr seid ihr die Förderjury.

9:50
Kurz dein Profil
Damit dein Festival aus dir kommt.

10:00 · Station 1
Die Idee
Titel, Claim und worum es geht.

10:35 · Station 2
Publikum und Marketing
Wer kommt, und wie erfahren die Leute davon?

11:00
Pause
15 Minuten durchatmen.

11:15 · Station 3
Die Rechnung
Geht es auf, auch im schlechtesten Fall?

11:50
Eine Seite
Alles verdichtet, einmal in Paaren geprobt.

12:00
Die Förderjury
3 Minuten pro Festival. Ihr überzeugt oder fragt nach.

12:30
Dein Jahr, deine Werkzeuge
Wie ihr nach heute weiterarbeitet.

12:50
Was nimmst du mit?
Ein Satz pro Person, reihum.

So arbeiten wir heute

- QR-Code scannen
- Coach 2 einfügen, darunter dein Profil von gestern
- „Start“ schreiben

manuel-dengler.com/hmdk · Ohne KI: Arbeitsblatt und Stift.

START

Erst kurz: wer du bist.

Dein Festival kommt aus dir. Gestern haben wir das Profil ausführlich erarbeitet, heute gibt es die Schnellversion.

GESTERN DABEI

Profil von gestern unter Coach 2 einfügen. Die KI kennt dich sofort.

NEU DABEI

Coach 2 in neuen Chat. Er stellt drei schnelle Fragen:

1. Erinnere dich an einen Moment, in dem du gemerkt hast: Dafür lohnt sich die ganze Arbeit. Was ist da passiert?
2. Was kannst du besonders gut, und was bringst du außerhalb deines Fachs mit?
3. Wohin soll es für dich in den nächsten Jahren gehen?

STATION 1 VON 3

Die Idee.

Am Ende stehen Titel, Claim und deine Idee.

10:00 · 35 Minuten



Die Idee — Publikum und Marketing — Die Rechnung — Die Jury

IMPULS · DIE IDEE

Die Idee kommt aus dir.

Du + ein Ort, den du liebst + ein Thema neben deinem Fach + Menschen, für die es gemacht ist = deine Idee

konzert.to.go!: ein Festivalmacher + Orte in der Region + ein Sommer ohne Konzertsäle + Menschen, die nicht ins Konzert durften = ein Flügel auf einem Truck.

STATION 1 VON 3

Die Idee

Wozu: Eine starke Idee kommt aus dir heraus und trifft Menschen, die genau das suchen.

1 **Welcher Ort und welches Thema neben deinem Fach begeistern dich?**

eine Scheune, ein Freibad, dein Heimatort; Sport, Essen, Natur, Literatur

2 **Für wen soll es sein, und was ist diesen Menschen wichtig?**

Was machen sie am Wochenende, wofür geben sie Geld aus?

3 **Was entsteht, wenn du dich, den Ort, das Thema und diese Menschen zusammenbringst?**

Wie sehen die zwei Tage aus? Noch keine Idee: Der Coach schlägt dir drei vor.

AM ENDE STEHT **Titel, Claim und Idee** | CHECKPOINT **Titel und Claim reihum** | SICHERN **Stand kopieren**

CHECKPOINT IDEE

Titel und Claim, reihum.

Wir hören alle Festivals.



STATION 2 VON 3

Publikum und Marketing.

Am Ende stehen drei Wege und eine Besucherzahl.

10:35 · 25 Minuten

Die Idee
Publikum und Marketing
Die Rechnung
Die Jury

IMPULS · DIE MARKETING-IDEE

Marketing beginnt bei den Menschen, nicht beim Kanal.

Wo sind sie schon?

Wem vertrauen sie?

Welcher Moment ist erzählbar?

konzert.to.go!: Ein Flügel auf einem Truck. Dieses Bild wollte sogar die Tagesschau zeigen.

STATION 2 VON 3

Publikum und Marketing

Wozu: Eine Marketing-Idee beginnt bei den Menschen, nicht beim Kanal.

1. **Wo sind deine Menschen schon unterwegs, und wem vertrauen sie?**
   vor Ort und online: Vereine, Läden, Lokalzeitung, Accounts, Freund:innen

2. **Welches Bild oder welcher Moment macht dein Festival so erzählbar, dass andere es weitersagen?**

3. **Wie viele kommen realistisch pro Tag, wenn es zum ersten Mal stattfindet?**

AM ENDE STEHT **drei Wege und eine Besucherzahl** | CHECKPOINT **Würde ich hingehen?** | SICHERN **Stand kopieren**

CHECKPOINT PUBLIKUM

Würde ich hingehen?

Was müsste ich hören, damit ich komme?

PAUSE

15 Minuten



STATION 3 VON 3

Die Rechnung.

Am Ende steht deine Rechnung in drei Szenarien.

11:15 · 35 Minuten

Die Idee
Publikum und Marketing
Die Rechnung
Die Jury

STATION 3 VON 3

Die Rechnung

Wozu: Plane so, dass auch der schlechteste Fall dich nicht ruiniert.

1. **Wie viele Plätze gibt es, und was kostet ein Ticket?**

2. **Was kostet dein Festival? Nenn alle Posten auf einmal, schätzen reicht.**
   Honorare, auch deins, Raum, Technik, Werbung, Reise, GEMA, Versicherung, Einkauf für Essen und Getränke

3. **Wer könnte die Lücke schließen, und was bekommen Sponsoren dafür zurück?**
   Stadt, Land, Stiftungen, Unternehmen vor Ort

AM ENDE STEHT **die Rechnung in drei Szenarien** | CHECKPOINT **auf Zuruf** | SICHERN **Stand kopieren**

Das Rechenschema

	40 %	65 %	90 %
Besucher (Plätze × Auslastung)			
Tickets (Besucher × Preis)			
+ Getränke, Verkauf			
= Einnahmen			
Ausgaben (Honorare, Raum, Technik, Werbung, Reise, GEMA, Versicherung, Einkauf + 10 % Puffer)			
= Ergebnis			

Förderer und Fristen nennt die KI nur als Kandidaten. Prüfen müsst ihr selbst.

CHECKPOINT RECHNUNG

Wie groß ist eure Lücke?

DAS FINALE

Euer Festival vor der Jury.

Verdichten, einmal proben, dann drei Minuten vor der Förderjury.

11:50 · 40 Minuten

Die Idee — Publikum und Marketing — Die Rechnung — **Die Jury**

EINE SEITE

Mein Festival auf einer Seite

Wozu: In drei Minuten vertretbar verdichten.

1. Wie stellst du dein Festival in drei Minuten vor? (wer du bist, die Idee, warum du, wer kommt, was es kostet, was du brauchst)
2. Wenn du es wirklich machen würdest: Wen rufst du nächste Woche als Erstes an?

1 Titel und Claim	2 Idee und Warum
3 Ort, Publikum, Programm	4 Weg zum Publikum
5 Die Rechnung	6 Nächster Schritt

CHECKPOINT

Probe in Paaren

Mit KI: Der Coach führt durch. Ohne KI: Fragen auf dem Arbeitsblatt beantworten.

DIE JURY

Je Person: 3 Minuten vorstellen.

„Das überzeugt mich: …“

„Bevor ich fördere, will ich wissen: …“

MANUEL

„Wo hakt es noch?“

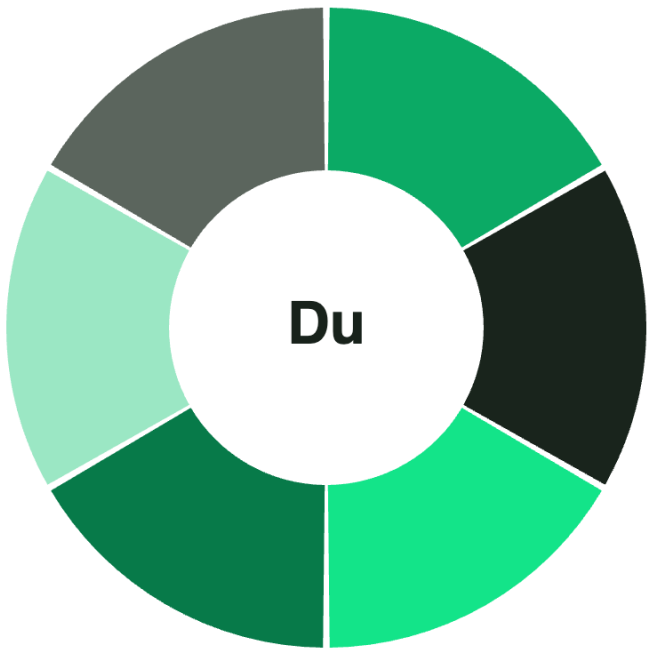
DER ÜBERTRAG

Euer Leben ist das große Festival.

Idee, Publikum, Rechnung, Jury: Das habt ihr heute im Kleinen gemacht. Jetzt geht es um eure Selbstständigkeit.

EURE SELBSTSTÄNDIGKEIT

Ein Kreis aus sechs Stücken. Zu jedem gibt es ein Werkzeug.



- **Profil**
  Texte aus meinem Profil
- **Finanzen**
  Mein Jahr (Tabelle)
- **Marketing**
  Meine Marketing-Idee
- **Anfragen und Verträge**
  Anfrage beantworten · Vertrag prüfen
- **Kurs halten**
  Mein Spiegel
- **Förderung**
  Mein Förder-Coach

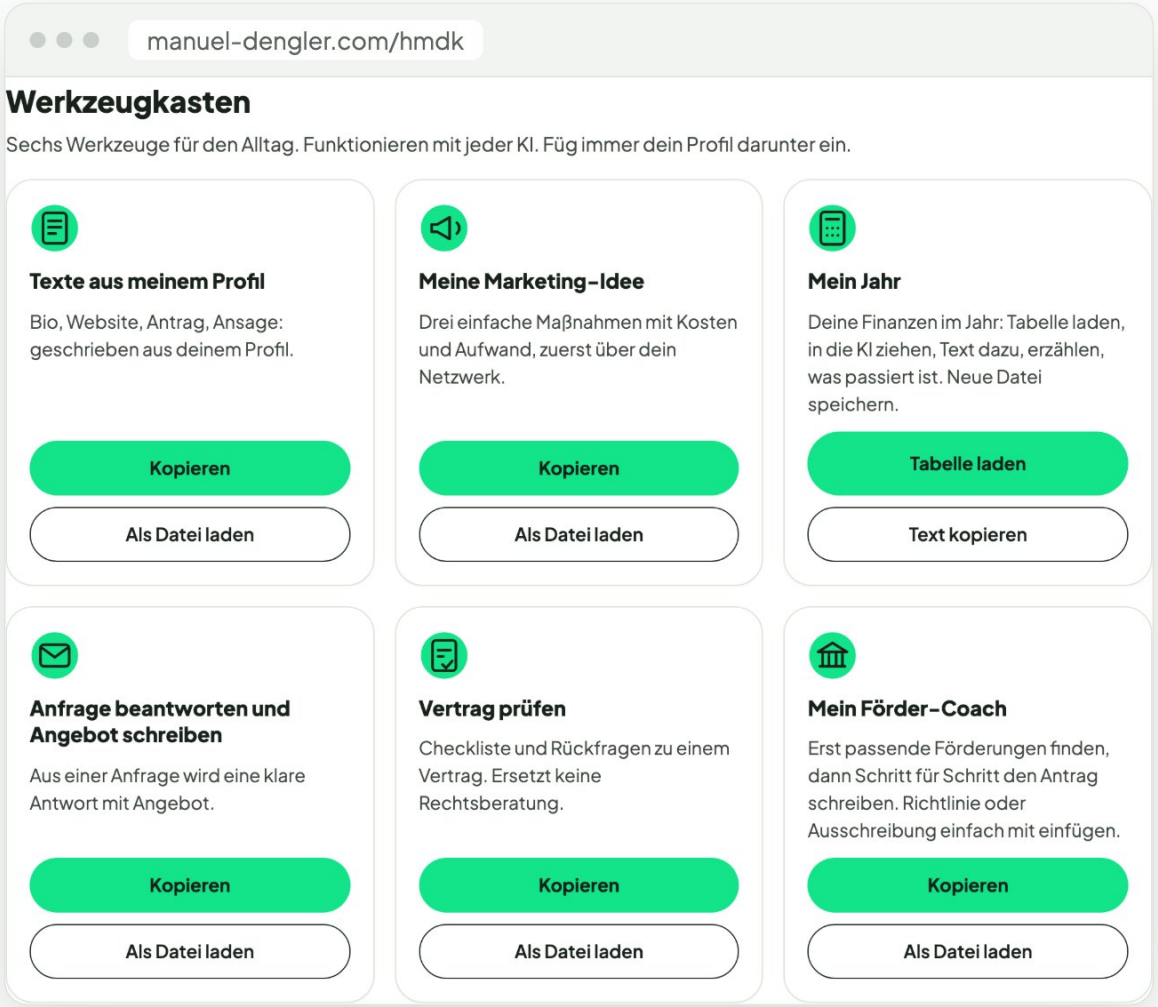
Ihr müsst nicht alles auf einmal machen. Aber für jedes Stück habt ihr ab heute ein Werkzeug.

EUER WERKZEUGKASTEN

Alles auf einer Seite.

1. **manuel-dengler.com/hmdk** öffnen
2. Werkzeug **kopieren** oder als Datei laden
3. In die KI einfügen, **dein Profil darunter**, los

Funktioniert mit jeder KI, auch im kostenlosen Konto.



EIN STÜCK IM DETAIL · FINANZEN

Ohne Jahresrechnung arbeitest du blind.

Wer seine Zahl kennt, weiß, wie viele Auftritte, Projekte oder Schüler:innen er braucht. Dein Werkzeug dafür: Mein Jahr.

DEIN STÜCK FINANZEN · EIN BEISPIEL

Rechne dein Jahr.

Ein Beispiel

Miete	700 €
Leben	800 €
Versicherungen	250 €
Rücklage und Steuern	450 €
Was du im Monat brauchst SUMME	**2.200 €**
Was du im Jahr brauchst × 12	**26.400 €**
Davon sicher, z. B. Unterricht	– 14.400 €
Was noch fehlt	**12.000 €**

WAS NOCH FEHLT

12.000 €

PRO KONZERT

400 € Gage

30 Konzerte

etwa jede zweite Woche eins

Für 30 Zusagen brauchst du Menschen, die dich kennen und weiterempfehlen. Dein Netzwerk ist dein wichtigstes Kapital.

DEINE JAHRESRECHNUNG

Was muss im Jahr reinkommen?

Wozu: Wer seine Zahl kennt, weiß, wie viele Auftritte oder Schüler:innen er braucht.

1 **Was brauchst du im Monat zum Leben, in deinem ersten Jahr nach dem Abschluss?**

Miete, Leben, Versicherungen, Rücklage und Steuern

2 **Was kommt sicher rein?**

Stelle, Unterricht, feste Projekte

3 **Wie viele Konzerte, Projekte oder Schüler:innen brauchst du für den Rest?**

Was noch fehlt: (Bedarf minus sicher) × 12, geteilt durch deine Gage

AM ENDE STEHT **deine Zahl fürs Jahr** | ZUM MITNEHMEN **auf dem Arbeitsblatt**

DEIN WERKZEUG · MEIN JAHR

Eine Tabelle, die deine KI für dich führt.

1 Du erzählst, die KI trägt ein

Fertig! Ich habe sechs neue Buchungen im Blatt **„Buchungen“** ergänzt. Alle bestehenden Formeln und übrigen Tabellenblätter sind unverändert geblieben.

1. Neue Buchungen zur Kontrolle

Datum	Monat	Art	Kategorie	Beschreibung	Betrag
01.01.2026	1	Einnahme	Sicher	Musikschule	1.100 €
10.01.2026	1	Einnahme	Konzert	Konzert	400 €
24.01.2026	1	Einnahme	Konzert	Konzert	350 €
01.01.2026	1	Einnahme	Unterricht	6 Std. Privatunterricht	240 €
01.01.2026	1	Ausgabe	Fahrt	Fahrten	120 €
01.01.2026	1	Ausgabe	Instrument	Neue Saiten	60 €

Hinweis: Für Buchungen ohne konkreten Tag habe ich den 01.01.2026 eingesetzt. Das Jahr 2026 ist meine Annahme.

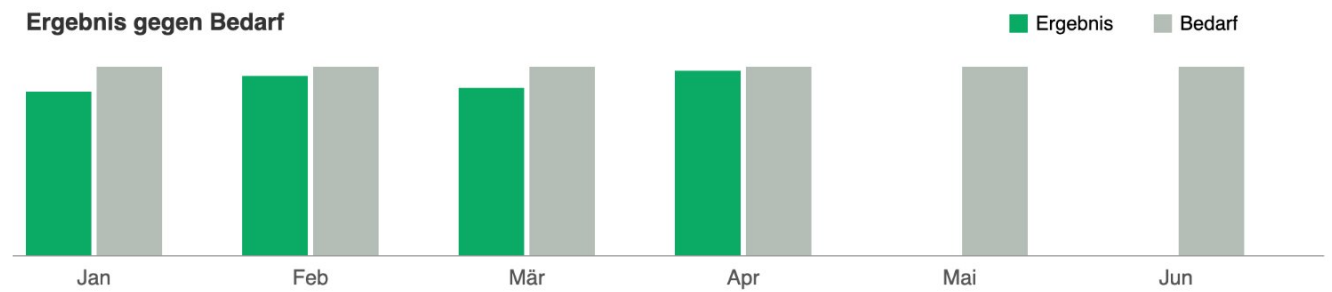
2. Deine Januar-Bilanz

Einnahmen	Ausgaben
2.090 €	180 €
Überschuss	**Monatlicher Bedarf**
1.910 €	2.200 €

2 Die Tabelle rechnet: Plan gegen Ist

mein-jahr.xlsx · Blatt „Monate“

1	Monat	Einnahmen	Ausgaben	Ergebnis	Bedarf (Plan)	Seit Januar
2	Januar	2.090 €	180 €	1.910 €	2.200 €	-290 €
3	Februar	2.300 €	200 €	2.100 €	2.200 €	-390 €
4	März	1.980 €	30 €	1.950 €	2.200 €	-640 €
5	April	2.250 €	90 €	2.160 €	2.200 €	-680 €
6	Mai				2.200 €	
7	Juni				2.200 €	



So geht's | Jahresplan | **Monate** | Buchungen

- **Tabelle laden** von der Startseite
- **Reinziehen und erzählen**, Text dazu aus „So geht's“
- **Neue Datei speichern**: Sie ist dein Gedächtnis

SO ARBEITET IHR WEITER

Das habt ihr heute schon gemacht.

1 **Speichere jedes Ergebnis.**
Heute: der Stand nach jeder Station, dein Festival auf einer Seite. Ab jetzt auch deine Tabelle.

2 **Gib es beim nächsten Mal wieder rein.**
Heute: dein Profil von gestern, dein Kurzprofil in den Werkzeugen. Dann weiß die KI, wer du bist.

3 **Gib ein Beispiel mit.**
Ein Text, der dir gefällt, eine alte Anfrage, ein Vertrag. Daran orientiert sich die KI.

ZUM SCHLUSS

Was nimmst du mit?

Deine größte Erkenntnis von heute. Ein Satz, reihum.

Eure Kunst verdient eine Rechnung, die aufgeht.

STAATLICHE HOCHSCHULE
FÜR MUSIK UND
DARSTELLENDE KUNST
STUTTGART