

So bekommt das Schützenfest seine Fahrgeschäfte

JAN-KIRON SCHMIST (28) ist der neue Platzmeister und muss dafür sorgen, dass attraktive Fahrgeschäfte nach Hannover kommen

HANNOVER. Jan-Kiron Schmidt arbeitet seit Mai 2022 im Bereich Eventmanagement der Stadt Hannover. Jetzt ist er erstmals beim Schützenfest Hannover verantwortlicher Platzmeister. Das heißt, er kümmert sich um den Aufbau und den Fahrgeschäfte-Mix. Im Interview sagt der 28-Jährige, was die größten Herausforderungen waren und in welchem Fahrgeschäft er als Kind selber gerne gegessen hat. Das Schützenfest Hannover dauert vom 28. Juni bis 7. Juli. Der Aufbau läuft.

Herr Schmidt, wie kommt man dazu, Platzmeister beim Schützenfest Hannover zu werden? Bewirbt man sich? Nein, ich bin gefragt worden. Das Thema Eventmanagement interessierte mich vorher schon allgemein, in diesem Bereich wollte ich bei der Stadt arbeiten. Als Projektleiter hatte ich mich zuletzt um die Fête de la Musi-

que und um die Deutschlandtour im Radfahren gekümmert. Als gebürtiger Hannoveraner kenne ich das Schützenfest von klein auf. Aber jetzt ist das natürlich eine andere Perspektive.

Wie müssen wir uns das vorstellen: Wann beginnt ein Platzmeister mit den Planungen fürs Schützenfest?

Nach dem Fest ist vor dem Fest, heißt es. Im Prinzip beginnt die Arbeit schon während eines laufenden Schützenfestes, da wir dann einzelne Schausteller und Schaustellerinnen auf das nächste Jahr ansprechen. Man schaut schon während eines Festes, was nicht so läuft und was man daraus für Lehren ziehen kann. Und dann gehen wir gezielt auf diejenigen zu, die noch nicht in Hannover waren, oder die mit neuen Fahrgeschäften auf dem Markt sind. Zudem suche ich Bewerbungen, die im Verlauf der Monate beim Schützenfest e. V. vorliegen. Da es ein

Ausschreibungs- und Bewerbungsverfahren gibt, kümmere ich mich darum auch.

Jetzt haben Sie erstmals den Festplatz fürs Schützenfest gemanagt. Was war die größte Herausforderung?

Ich muss den zehn Hektar großen Festplatz mit attraktiven und abwechslungsreichen Fahrgeschäften und Buden füllen. Es darf keine Lücke auf dem Platz geben, das ist ebenso wichtig. Zudem braucht der Festplatz große Fahrgeschäfte und Neu-

heiten. Mein Vorgänger Günter Arand hat mich beim Platzaufbau noch beraten, Anfängerfehler konnte ich so sicher vermeiden.

Haben Sie sich bei anderen Jahrmärkten auch mal Anregungen geholt? Oder macht man das nicht?

Doch. Für mich ist wichtig zu wissen, was in der Branche los ist. Bei anderen Veranstaltungen kann ich außerdem Schausteller und Schaustellerinnen direkt fragen, ob sie nach Hannover kommen wollen. Ich war in Bonn, auf dem Bremer Freimarkt und in Münster. Ich habe mir dort Anregungen geholt, wie das andere Städte machen.

Gibt es auch Schausteller, die nicht nach Hannover kommen wollen?

Ja, die gibt es. Entweder, weil eine andere Veranstaltung in zeitlicher Nähe zum Schützenfest wirtschaftlich attraktiver ist.



Buntes Treiben auf dem Hannover-Schützenfest.

Foto: Christian Behrens

Oder, weil Hannover bei der Routenplanung der Schausteller nicht in den Plan passt. Schausteller machen sich am Beginn eines Jahres den Plan, welche Volksfeste sie besuchen wollen. Und wenn Hannover dann nicht auf der Tour liegt, kommen sie eben nicht. Dass ein bis zwei Fahrgeschäfte absagen, ist nichts Unnormales. Das geht an anderen Städten auch so.

Sind Sie mit dem Mix in diesem Jahr denn zufrieden?

Ja, das bin ich. Wir haben eine tolle Mischung mit vielen Belustigungsgeschäften. Die Geschäfte „Police Department“ auf fünf Ebenen, die Virtual-Reality-Attraktion „Dr. Archibald“, das „Laser-Pix“-Geschäft: Das sind zum Beispiel große Lauf- und Belustigungsgeschäfte, die die Besucher und Besucherinnen bestimmt interessieren. Wir haben insgesamt 14 Fahrgeschäfte und rund 200 Schaustellerbetriebe. Da ist höchstwahrscheinlich für alle was dabei.



Ablösung: Jan-Kiron Schmidt (links) ist ab diesem Jahr der Platzmeister für das Schützenfest. Vorgänger Günter Arand geht in den Ruhestand

Foto: Andreas Voigt

Was macht für Sie persönlich eigentlich ein attraktives Fahrgeschäft aus?

Ein Fahrgeschäft muss abwechslungsreich sein und gut präsentiert werden. Im Prinzip ist es mir egal, ob es ein Rund- oder Hoch-

fahrgeschäft ist. Hauptsache, es sieht wertig aus und wurde vom Betreiber immer mal wieder in Schuss gebracht.

Ihr Lieblingsfahrgeschäft als Kind?

Tatsächlich die Geisterbahn und der Autoscooter.

Tuningtreffen auf dem Messegelände

10 x 2 Freikarten für die PS Days zu gewinnen

HANNOVER. Die Vorbereitungen für die Performance & Style Days, dem größten Tuning-Event des Sommers, laufen auf Hochtouren. Vom 5. bis 7. Juli verwandelt sich das Messegelände in Hannover erneut in das Mekka für Auto- und Motorradbegeisterte aus ganz Europa. Die Kombination aus Messe mit Ausstellern aus der Tuning- und Performance-Szene, Community Garage und Elite Circle mit beeindruckenden Privatfahrzeugen, Open-Air-Event und Showstrecke lockt bereits bei der zweiten Auflage über 39.000 Motorenfans jeden Alters auf das Messegelände.

Mehr als 550 Bewerbungen sind laut PS Days Projektleiter Guido Mack für die „Community Garage“ eingegangen. „Mit einem solchen Ansturm haben wir nicht gerechnet. Das zeigt uns deutlich, die Community will nicht nur zuschauen, sondern aktiv mitgestalten und Teil der Veranstaltung sein. Das gibt den PS Days in diesem Jahr noch mehr Spirit“, sagt Mack. Ein

Highlight der diesjährigen PS Days ist die Drift-Show, die aufgrund des weltweit wachsenden Interesses am Driftsport besondere Aufmerksamkeit erfährt. Um die Diversität innerhalb der Tuning-Community zu fördern, präsentieren die PS Days auch in diesem Jahr wieder die „Ladies Lounge“. Dieser Bereich bietet Tunerinnen eine Plattform, um ihre Leidenschaft und ihr Können zu demonstrieren.

Die PS Days finden am Freitag, 5. Juli, (13 bis 20 Uhr), Sonnabend, 6. Juli, (10 bis 18 Uhr, ab 20 PS Day Night) und Sonntag, 7. Juli, (10 bis 17 Uhr) statt. Tickets

gibt es unter <https://www.psdays.com> Die Karten kosten: Feierabendticket Tageskasse & Online 15 Euro (nur gültig am Freitag, 16 - 20 Uhr); Tagesticket: Online VVK: 20 Euro, TK: 24 Euro; Ermäßigtes Tagesticket: Online VVK: 15 Euro, TK: 17 Euro; Dauerticket: Online VVK: 35 Euro, Familienticket: Online VVK: 40 Euro.

• www.psdays.com

Wir verlosen 10 x 2 Freikarten. Einfach den unten stehenden QR-Code scannen und Daumen drücken. Der Restweg ist wie immer ausgeschlossen.



Zahlreiche Fahrzeuge gibt es auf den PS Days zu bestaunen.

Foto: Rainer Jensen



Finaaaaale – Ein großartiger Abschluss

Am Sonntag gehts für die Eintracht-Juniorinnen um den Norddeutschen Pokal

HANNOVER. Und weiter geht es für die Fußball-B-Juniorinnen des VfL Eintracht Hannover. Nachdem die Kickerinnen von Trainerin Hannah Lisa Kröner im Halbfinale der Walddorfer Mädchen aus Hamburg mit 6:1 aus dem Wettbewerb gekickt haben geht es am morgigen Sonntag, 16. Juni, ab 16 Uhr, an der Hoppenstedtstraße 8, um den Norddeutschen B-Juniorinnen Pokal. Finalgegner ist Holstein Kiel, der das Halbfinalspiel gegen den SV Meppen mit 1:0 gewonnen hatte.

„Für uns ist das Erreichen des Finales ein großartiger Abschluss der Saison 2024“, freut sich Kröner. Dass das Finale gegen Holstein Kiel kein leichtes Unterfangen wird, ist den Spielerinnen aus Hannover klar. Aber nach der Erfolgsserie im Norddeutschen Pokal soll morgen

erst auf dem Siebertreppchen Schluss sein. Trainerin Kröner setzt auf den Siegeswillen ihrer Mädels und die Schusskraft ihrer Torjägerin Carlotta Limprecht. „Unser Ziel war es, die Niedersachsenliga im Mittelfeld zu beenden und jetzt stehen wir sogar

auf dem Treppchen und bestreiten das Finale des Norddeutschen Pokals! Das ist echt mega“, freut sich Trainerin Hannah Lisa Kröner und ihr Team, die für morgen auf zahlreiche Unterstützerinnen und Unterstützer im Stadion hoffen.

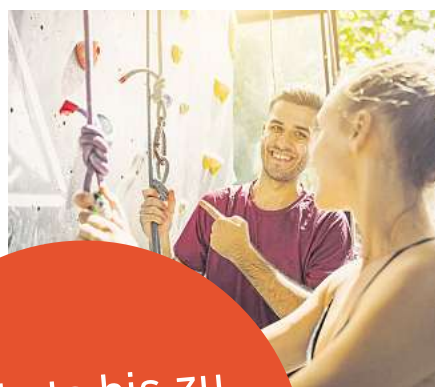


Die B-Juniorinnen des VfL Eintracht Hannover stehen im Finale um den Norddeutschen Pokal.

Foto: Nils Hoefener



ERLEBNIS
Sommer
2024



Tickets bis zu
50 Prozent
günstiger!

Tolle Aktionen und ganzer Spaß zum Vorteilspreis!

Bestellen Sie jetzt!



www.erlebnissommer-tickets.de

Nur solange der Vorrat reicht.
Zzgl. Gebühren und evtl. Versandkosten.

