

DJ-FEATURE DJ GAN-G



CLUB MOVEMENT Natürlich ist das alles HipHop. Aber wenn man die Dolce-Dunkler mal von der Nasenspitze zurück in die Vanilla Ice-Gedächtnis-Tolle schiebt und das große Ganze etwas genauer betrachtet, wird man schnell feststellen, dass sich unsere hiesige Sub mittlerweile in verschiedenste Sub-Subs organisiert hat. Mit ganz eigenen Gesetzen und Codes. Und eigenen – nun ja – Helden. Wenn es jedenfalls um dieses Dissen-Ding, 2Step-Shuffle-Weltrekordversuche, Noch-mehr-Goldketten-Entertainment und crankende Soldier Boys im süddeutschen Raum geht, dann ist DJ Gan-G der Mann und seine Major Movez-Agentur die Klitsche, die es möglich macht. So zählt der Perser, der schon mit 13 Jahren hinter den Decks und mit 18 Jahren in den deutschen DMC und ITF-Finals stand, heute mit seinem Partner DJ Dollar Bill zu den meistgebuchten Club-Jockeys des Dirty Dirty. Seit 2004 hat er als Booker des Vertrauens nun auch die Handy-Nummern von Young Jeezy, Akon, N.O.R.E., J.R. Writer, DJ Unk, Dem Franchise Boyz, Trillville, Lumidee, Rasheeda und Savas im Kurzwahl-Speicher. Man könnte auch sagen: Da geht was.

Du hast deinen Weg über das Turntablism hin in die Club-Szene gemacht. Bist du nach wie vor noch in dieser IDA- / DMC-Welt zu Hause?

Nicht wirklich. Heute fehlt mir leider einfach die Zeit zu üben, um an solchen Veranstaltungen teilzunehmen. Und die meisten Clubbesucher wollen ohnehin kaum noch Turntable-Action sehen. Es gibt viele DJs, die einfach nur mit ihrer Trackauswahl überzeugen und meiner Meinung nach ohne übertriebene Cuts und Juggles auskommen.

Für die meisten dieser Clubgänger stehst du in erster Linie für den Down South-Sound.

Wir waren natürlich unter den ersten, die Südstaaten-Acts nach Deutschland geholt haben. Und das schon lange vor dem Hype. Dadurch habe ich mir in dieser Szene einen Namen gemacht, auch wenn ich da etwas reingerutscht bin: Eigentlich schlägt mein Herz nämlich eher für die Eastcoast. Das merken

die Leute spätestens in meinen DJ-Sets. Mir gefallen zwar auch viele Artists aus dem Süden, aber alles kann und muss ich mir nicht geben.

Gibt es deiner Erfahrung nach so etwas wie eine bestimmte Formel, nach der man sein Set unterteilen muss, um beim Publikum anzukommen?

Die Reihenfolge, in der ich die Songs spiele, ergibt sich immer aus der Reaktion des Publikums. Nur weil ein Set am Vorabend gut angekommen ist, spiele ich es nicht unbedingt am nächsten Abend wieder. Das könnte ich mit meinem persönlichen Anspruch gar nicht vereinbaren. Selbstverständlich hast du deine aktuellen Sureshots und Classics, die die Leute auf jeden Fall auf die Tanzfläche ziehen. Aber ich denke, gerade die Variation macht den Reiz aus. Ich versuche jedenfalls immer auch unbekannte, neue Tracks zu breaken, die das Publikum vorher noch nicht gehört hat.

Wie hältst du dich auf dem Laufenden?

Mittlerweile bekommt man die meisten Promos der Labels via E-Mail. Aber ehrlich gesagt muss ich jede dritte Mail löschen, da ich sonst zu nichts anderem mehr kommen würde als Tracks anzuhören. Auch für die ganzen YouTube-Tanzvideos bleibt meist keine Zeit. Ich finde es sowieso krass, dass eigentlich kein Song mehr ohne passenden Tanz erscheint. Aber gut, das Publikum will heutzutage einfach aktiv mitmachen. Und wenn es dann zum Track einen Dance gibt, fühlen sie sich eben mehr als Teil des Ganzen.

Man hört immer wieder die wildesten Gerüchte von US-Acts, die sich mit der Vorabkasse aus dem Staub machen...

Bisher hatte ich immer Glück. Bei großen Artists braucht man sich ohnehin nicht so große Sorgen machen, weil die genau wissen, dass die Agents in Europa vernetzt sind und sie nach schrägen Moves nirgendwo mehr gebucht würden. Meist sind ja die Manager das Problem: Die sind entweder zu verpeilt oder wirtschaften übertrieben in die eigene Tasche. Für den Notfall haben wir aber gute Anwälte, die das Geld auch in den Staaten eintreiben.

Wie stellst du überhaupt den Kontakt zu den Amis her, die du verbuchst?

Meistens schreiben uns die Leute von alleine an, da Dollar Bill und ich uns über die Jahre drüben einen Namen gemacht haben. Zudem fliege ich alle zwei Monate rüber, um direkt mit den Acts zu connecten.

Wie groß ist die Angst im Booking-Geschäft, dass am Ende des Monats das Geld nicht reicht?

Natürlich lebe ich mit einem gewaltigen Risiko. Damit muss man umgehen können oder es einfach sein lassen. Abgesehen davon ist das Clubpublikum in den letzten Jahren einfach zu krass verwöhnt worden – dass gerade ein US-Act auf Tour ist, interessiert quasi niemanden mehr. Meistens kennen die Kids ja nur noch den aktuellen Song, den Namen des Rappers haben die aber schon längst wieder vergessen. Oder er wurde beim Download des Klingeltons nicht angezeigt. Dass man fast wöchentlich Ami-Rapper sehen kann, ist selbstverständlich geworden. Das liegt aber auch daran, dass die Künstler mehr und mehr auf das Show-Money angewiesen sind, weil sie mit ihren CD-Abverkäufen nichts mehr reißen und deshalb ständig in Europa touren.

Die bist aber nicht nur mit Amerikanern on the road, sondern teilst auch gerne mal mit Jungs wie Kool Savas den Tourbus.

Stimmt, wir haben uns damals über Lumidee kennen gelernt, die wir schon seit Jahren exklusiv verbuchen. Mittlerweile kümmere ich mich schon seit fast zwei Jahren um seine Club-Hostings. Dadurch hat sich auch eine richtige Freundschaft entwickelt. Im August letzten Jahres habe ich übrigens mein zweites Mixtape mit ihm als Host veröffentlicht.

Gerade Berufs-DJs sehen sich oftmals als Dienstleister. Wie ist das bei dir?

Ich lasse schon mal meinen persönlichen Geschmack hintanstehen, wenn es darum geht, die Leute zum Tanzen zu bringen. Aber ich werde mich niemals prostituieren und mir vorschreiben lassen, was ich spielen soll. Dafür liebe ich HipHop zu sehr. ■

Text: Joe Sircar