

Neustart in der Eventbranche

30.03.2026, 10:00 | Handel, Wirtschaft, Finanzen, Banken & Versicherungen

Pressemitteilung von: *The Cue Group*



The Cue Group

The Cue Group

Zum Jahresbeginn 2026 geht The Cue Group offiziell an den Start. Das entstand nach der Übernahme von PAM Events (Berlin) durch B&B Technik + Events (Mainz). Es positioniert sich als innovatives Franchise-System der Eventbranche im deutschsprachigen Raum. Mit 70 Mitarbeitern an den Standorten Mainz und Berlin sowie dem Hauptsitz in Wiesbaden will CEO Mike Bertsch nicht weniger als die Nummer 1 in der Eventbranche werden – und damit das Modell des Einzelkämpfer-Event-Unternehmens überwinden.

Von der Unternehmensübernahme zur internationalen Vision

Die Geschichte von The Cue Group beginnt mit einer klassischen Herausforderung der deutschen Wirtschaft: der Unternehmensnachfolge. Laut aktuellen Zahlen werden jährlich über 231.000 Unternehmen in Deutschland stillgelegt, weil kein Nachfolger gefunden wird. Mike Bertsch, seit 30 Jahren als Unternehmer in der Eventbranche tätig, erhielt 2024 drei Anfragen zur Übernahme von Unternehmen. „Die West-Ost-Achse von Mainz und Berlin war die perfekte Ergänzung für eine Expansion“, erklärt Bertsch. „Aber schnell wurde klar: Zwei getrennte Unternehmen zu führen, schafft mentale Barrieren bei den Mitarbeitern. Das große Wir-Gefühl fehlte.“ Die Konsequenz: Eine völlig neue Marke. „Wir wollten alte Zöpfe abschneiden, ohne die Leistung der letzten 30 bis 40 Jahre infrage zu stellen“, so Bertsch. „Aber um die nächsten 30 Jahre erfolgreich zu sein, muss man Dinge neu denken.“

Mehr als Eventtechnik: ein komplettes Event-Creator-Netzwerk

Der Name „The Cue Group“ ist dabei Programm. „Cue“ bedeutet in der Veranstaltungsbranche „auf den Punkt gebracht“ oder „genau jetzt bereit sein“. Doch anders als klassische Technikverleiher will The Cue Group ein umfassendes Event-Creator-Netzwerk aufbauen. Geplant sind Partnerschaften mit allen Gewerken der Eventbranche: Agenturen, Catering-Unternehmen, Messebauern, Möbelverleihern und natürlich Veranstaltungstechnik. „Bisher war jedes Unternehmen in der Eventbranche ein Einzelkämpfer“, sagt Bertsch. „Wir schaffen ein Ökosystem, in dem alle auf den gleichen

Plattformen arbeiten, die gleichen Qualitätsstandards erfüllen und effizient zusammenarbeiten können. Der Kunde bekommt ein Premium-Qualitätsversprechen – egal ob er in Barcelona, Berlin oder Mainz ein Event umsetzen möchte."

Franchise als Antwort auf Fachkräftemangel und Nachfolgeproblematik

Das Herzstück der Unternehmensstrategie ist ein neues und innovatives Franchise-Modell. Die Vision: 500 Franchisenehmer in den nächsten zehn Jahren, international verteilt. „Das klingt ambitioniert, aber der Markt gibt es her", erklärt Bertsch. „Die Veranstaltungswirtschaft ist mit 81 Milliarden Euro Umsatz der sechstgrößte Wirtschaftszweig Deutschlands. Selbst mit einer Milliarde Umsatz hätten wir nur etwa ein Prozent Marktanteil."

Das neue Franchise-Angebot richtet sich an drei Zielgruppen:

- **Neugründer**, die schneller erfolgreich werden wollen als auf dem klassischen Weg (5-7 Jahre Lernkurve)
- **Bestandsunternehmen**, die von Standardisierung, Zertifizierungen und gebündeltem Marketing profitieren wollen
- **Unternehmer in der Nachfolgeplanung**, die ihr Unternehmen modernisieren und attraktiv für Käufer machen wollen

„Wir sind kein klassischer M&A-Berater, der nur bewertet und einen Käufer sucht", betont Bertsch. „Wir machen Unternehmen über Jahre hinweg verkaufsfähig. Wir optimieren Prozesse, digitalisieren, schaffen Attraktivität. Das ist ein fundamentaler Unterschied."

Qualität durch Standardisierung: Akademie, Software, Zertifizierungen

Um eine gleichbleibend hohe Qualität an allen Standorten der Unternehmensgruppe zu gewährleisten, setzt The Cue Group auf mehrere Säulen:

- **Zertifizierungen**: ISO 14001 und ISO 9001 als Mindeststandard
- **Einheitliche Software-Systeme**: Alle Partner arbeiten auf den gleichen Plattformen
- **The Cue Academy**: Physische und Online-Schulungen mit Pflichtkursen und Prüfungen
- **Kontinuierliche Weiterbildung**: Bei gesetzlichen Änderungen oder neuen Standards

„Wir haben den Anspruch: perfekt oder gar nicht", erklärt Bertsch. „In der Eventbranche gibt es keine zweite Chance. Wenn ein Event läuft, muss alles sitzen. Unsere Kunden kaufen nicht den Projektor oder die LED-Wand – sie kaufen Ruhe, Vertrauen und das Gefühl, dass ihr Event gelingt."

Wachstum durch Effizienz statt durch Masse

Ein zentraler Unterschied zur Konkurrenz: The Cue Group setzt auf Effizienz statt auf Personalaufbau. „Die Margen sind unter Druck, wir haben einen Fachkräftemangel, und das klassische ‚Wir packen mehr Leute drauf‘ funktioniert nicht mehr", so Bertsch. Stattdessen kommen zum Einsatz:

- **KI-gestützte Prozesse**: Angebotslogiken, Materialplanung, Personalplanung
- **Schwarmintelligenz**: Wenn ein Standort ausgelastet ist, springt ein anderer ein.
- **Ressourcen-Sharing**: Personal und Material werden standortübergreifend genutzt.

Nachhaltigkeit als Geschäftsmodell

Ein weiterer Treiber für das neue Unternehmen ist das Thema Nachhaltigkeit. „Heute noch zu rechtfertigen, dass LKWs quer durch Europa fahren für ein Event – das geht nicht mehr", sagt Bertsch. „Unsere Vision ist: In jeder Stadt gibt es The Cue Group Partner mit gleicher Qualität. Der Kunde bucht uns, aber die lokale Crew setzt um. Das ist echte Nachhaltigkeit und gleichzeitig auch wirtschaftlich sinnvoll."

Trends: KI, Internationalisierung und die Renaissance der Präsenzevents

The Cue Group sieht sich gut positioniert für die wichtigsten Branchentrends der kommenden Jahre:

Internationalisierung: Deutschland war jahrzehntelang der zweitgrößte Veranstaltungsmarkt nach den USA. „Wir sehen Verschiebungen“, so Bertsch. „Unser Ziel ist, in den wachsenden Märkten bereits vertreten zu sein, wenn die Verschiebung kommt.“

Künstliche Intelligenz: „Wer sich KI verweigert, wird abgehängt“, ist Bertsch überzeugt. „Das betrifft nicht nur Tools auf Events, sondern vor allem unsere internen Prozesse – Automatisierung auf allen Ebenen.“

Präsenzevents: Nach der Corona-Pandemie ist die Erkenntnis klar: „Das menschliche Miteinander ist digital nicht ersetzbar. Die Präsenzveranstaltungen kommen massiv zurück. Prognosen gehen von 6,8 Prozent Wachstum pro Jahr bis 2035 aus.“

Die größte Herausforderung: Unternehmenskulturen vereinen

Offen spricht Bertsch auch über die Herausforderungen der Fusion: „Die größte Hürde ist das Konkurrenzdenken. Beide Unternehmen glauben, sie haben 30 Jahre lang alles richtig gemacht. Die Akzeptanz zu schaffen, dass jemand anderes vielleicht bessere Prozesse hat – das ist die härteste Nuss.“ Die Lösung: Gemeinsame Weihnachtsfeiern, Projektgruppen bei der Software-Einführung, Personalaustausch zwischen den Standorten. „Es muss Stück für Stück wachsen. Ohne Geduld und Fingerspitzengefühl geht es nicht“, so Bertsch. „Ich bin aber sehr zuversichtlich, dass wir diesen Prozess meistern werden.“

Vom Hotelkaufmann zum Event-Visionär

Mike Bertsch selbst kommt ursprünglich aus der Hotellerie. „Service, Zuverlässigkeit und Erreichbarkeit waren immer der Kern meiner Arbeit“, erklärt er. „Was mich damals gestört hat: Hotels haben 24 Stunden geöffnet, Gäste reisen spätabends an – aber Technikdienstleister hatten nur von 9 bis 17 Uhr offen.“ Parallel zum Zivildienst stieg er in die Veranstaltungstechnik ein. 30 Jahre später hat er Projekte wie die 65-Jahr-D-Day-Feier in der Normandie mit Barack Obama technisch betreut – und hat jetzt The Cue Group gegründet. „Mich würde es ärgern, wenn in zehn Jahren jemand anderes das macht und ich mir sage: Die Idee hatte ich doch“, sagt Bertsch über seine Motivation. „Wir haben mit 120 bis 150 Unternehmen über ihre Probleme gesprochen. Diese Pain Points zu lösen – das treibt mich an.“

Erste Franchise-Gespräche laufen bereits

Konkrete Interessenten für das Franchise-Angebot gibt es bereits: „Wir führen Gespräche – bisher ausschließlich mit Bestandsunternehmen, noch nicht mit Neugründern“, so Bertsch. Die offizielle Franchise-Akquise startet mit dem Launch von The Cue Group am 1. Januar 2026.

The Cue Group

Blumenstraße 6
65207 Wiesbaden
Deutschland

DanielaGallen (Leiterin Marketing)

+49 611 97848082

presse@the-cue.group

the-cue.group

Portrait

The Cue Group vereint verschiedene Eventgewerke unter einer gemeinsamen Marke und arbeitet mit gemeinsamen Standards, digitaler Infrastruktur und klaren Prozessen. Technikverleiher, Messebauer, Caterer und Agenturen greifen auf ein abgestimmtes System zu, das Material, Personal und Informationen in Echtzeit verbindet.

Durch einheitliches Equipment, standardisierte Software, zentrale IT und digitale Finanz- und HR Abläufe laufen Projekte schneller, fehlerärmer und planbarer. Abstimmungen werden kürzer, Entscheidungen leichter und Kapazitäten besser nutzbar.

Die The Cue Academy sorgt dafür, dass Wissen, Schulungen und Best Practices im gesamten Netzwerk einheitlich vermittelt werden. Das Ergebnis ist ein eng verzahntes Ökosystem, in dem Betriebe effizienter arbeiten und gemeinsam erfolgreicher werden.

News-ID: 1307951 • Views: 101 (Stand: 27.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1307951/Neustart-in-der-Eventbranche.html>