



Karibisches Gefühl auf der C-B-R
100 Tonnen weißen körnigen Untergrund schaufelte Sandevents letzte Woche auf die Freizeit- und Reisemesse. Dort konnten die Besucher Cocktails genießen.

Auf Sand gebaut

Wenn in der Republik ein Strand aufgebaut wird, steckt meistens **Stefan Hiene** dahinter. Sein Unternehmen Sandevents liefert Sand – auch in den Farben von Firmen.

Manchmal packt der Chef selbst mit an. Wenn es schnell gehen muss, greift Stefan Hiene, Geschäftsführer von Sandevents, kurzerhand zur Schaufel. „Mit Muskeln hat das nichts zu tun, das ist alles eine Frage der Technik“, meint der 31-Jährige. Auf die richtige Technik kommt es auch bei seinem Geschäft an. Sein Münchner Unternehmen liefert bundesweit den Sand für Veranstaltungen, Unternehmen, Gastronomie und Städte. Die Rekordproduktion: 2000 Quadratmeter Sandstrand auf der Berliner Fanmeile zur WM 2006.

Das Besondere: Sandevents kann die Körner in den jeweiligen Farben des Unternehmens einfärben – für O₂ gab es

Mit fünf festen und 30 freien Mitarbeitern bringt er den Sommer zu seinen Auftraggebern. Dabei versteht er sich als Logistikunternehmen, nicht als Agentur. „Denen wollen wir ja für ihre Kunden ein Event an die Hand geben.“ So organisierte Sandevents im Auftrag von Jung von Matt den Beachclub in der Rheinaue für die „Mission Ü-Ei“ für Ferrero. Und da 2007 ein Rekordsommer erwartet wird, sind seine Auftragsbücher schon seit Herbst gefüllt.

Sigrid Eck ✉ sigrid.eck@wuv.de

„Wir sind keine Agentur, sondern ein Logistikunternehmen“

schon blauen und für Hugo Boss orange-farbenen. Auch die Logos der Firmen kann Hiene einfügen.

Die Idee, sein Geschäft auf Sand zu bauen, entstand in der Hitze des Jahrhundertssummers 2003. Damals spielte der studierte Betriebswirt Beach Volleyball und war fasziniert von den Sand unter seinen Füßen. Bei näheren Betrachtung stellte er fest: „Die meisten Menschen gehen dorthin, wo er weiß und weich ist – sie assoziieren ihn mit der Karibik.“ Also machte er eine Quelle ausfindig, die ihm „den weißesten Sand Europas“ bringt (von wo, verrät er nicht).

Zu Beginn seiner Selbstständigkeit knirschte es manchmal, denn guter Sand ist nicht billig und viele wollen sparen. „Aber unser langer Atem hat sich ausgezahlt“, meint Hiene.



Fotos: Sandevents