

© Tages-Anzeiger; 2. Februar 2012; 25ges



Kultur

Mein Fan, mein Mäzen

Mit Wemakeit.ch wird am Samstag die erste kulturelle Schweizer Crowdfunding-Plattform lanciert. Wie diese Form der Kulturförderung funktioniert, zeigen wir anhand einer Theatergruppe und ihres Yogastücks «True Nature».

Von Thomas Wyss

Mathilde und Hubert sind voll im Trend. Sie geben nämlich Yogakurse - und das erst noch in der inoffiziellen Yogahauptstadt Zürich! Getreu dem Motto «Turne bis zur Urne» offerieren die zwei Gurus 108 Kursstunden für sagenhafte 10 800 Franken. Dabei lernt der Teilnehmer, durch die Kniescheibe einzuatmen, seine 1000 Sonnen zu begrüssen, mit dem Spruch «Yes, I can» aus dem selbst kreierten Schatten herauszutreten - und schliesslich seine «True Nature» (also das wahre Ich) zu finden.

Das riecht schwer nach Abzocke. Und Humbug. Oder, wie man es im Theater nennt, wo das Ganze stattfindet - nach einer Persiflage. Mathilde und Hubert sind nämlich Kunstfiguren, in der realen Welt heissen die Schauspieler Anna Tenta und Hannes Glarner. Sie wurden zum Team, weil beide Yoga praktizieren und deshalb mit der Materie und dem Hype vertraut sind - und weil von den Veranstalter der Reihe «Teppich: offen» im Theater Neumarkt plötzlich ein Angebot vorlag, auf der kleinen Bühne an der Chorgasse ein Stück aufzuführen. Das Stück - es heisst natürlich «True Nature» - haben Tenta und Glarner in nur fünf Wochen geschrieben und inszeniert. Und es kam an; erst beim Publikum, dann auch bei der Presse. Deshalb wurde die Spielzeit mehrfach verlängert, «bis Ende Februar werden es 20 Aufführungen gewesen sein, jede ausverkauft», sagt Glarner.

Das Ziel sind grössere Bühnen

Und doch ist es keine Erfolgsstory im klassischen Sinne. Die Chorgasse-Bühne bietet nur knapp 50 Personen Platz, die Abende waren stets eine finanzielle Gratwanderung. «Ohne unentgeltliche Hilfe von Theaterprofis wäre es nicht gegangen», so Tenta. Weil man von Kunst aber auch leben darf, haben sie entschieden, auf eine weitere Verlängerung von «True Nature» in der Neumarkt-Dépendance zu verzichten. Da die satirische Yoganummer gleichwohl den Nerv der Zeit trifft, fassten sie den Plan, fortan grössere Bühnen anzupeilen. «Um die 200 Leute wäre ideal», meint Glarner, «damit wäre die wichtige Nähe zum Publikum gegeben, und man könnte auch was verdienen.»

Das hört sich plausibel an, doch der Plan hat einen Haken: Er verursacht Kosten. Man bräuchte ein grösseres Bühnenbild, einen kleinen Tourbus, teure Technik, Hilfe bei der Organisation. Eine verflixte Situation. Doch vor wenigen Wochen öffnete sich - dem sozialen Netzwerk sei Dank - plötzlich die Türe zur allfälligen Lösung. Theatermann Glarner, der es 1994 mit «InSekten» von der Neumarktbühne ans renommierte Berliner Theater getroffen geschafft hatte, ist auf Facebook mit Rea Egli befreundet. Egli, bekannt als Kulturunternehmerin und Agenturinhaberin («Märli für Erwachsene», Eggliegli), postete auf ihrem Profil einen Link zur Crowdfunding-Plattform Wemakeit.ch, an der sie beteiligt ist. Glarner informierte sich über das neue Kultursponsoringmodell - und reichte umgehend das «True Nature»-Dossier ein.

Das alte Punkprinzip

«Crowdfundig», erklärt Wemakeit.ch-Initiant Johannes Gees beim Kaffee, «heisst eigentlich Schwarmfinanzierung. Dieser Schwarm besteht aus Gönnern, die mithelfen wollen, Kulturideen zu realisieren, und dafür auf originelle Art entschädigt werden.»

Konkret funktioniert das so: Kulturtäter, die für ein Projekt (Filmproduktion, Buchproduktion, Lancierung einer Website etc.) Mittel benötigen, präsentieren ihr Vorhaben anhand eines Beschriebs und eines Videos auf Wemakeit.ch - und veröffentlichen dort auch die anvisierte Summe sowie die Frist (30, 45, 60, 90 Tage), in der diese zusammenkommen muss. Danach können kulturaffine Personen, die sich für ein Projekt begeistern, per Kreditkarte oder Paypal Account online einen beliebigen Betrag eingeben; für ihre Spende werden sie durch materielle «Dankeschöns» belohnt. Während die Frist läuft, ist auf der Website ersichtlich, wie viel Geld gesprochen wurde. Ist die Summe am Stichtag erreicht oder überschritten, wird die Kreditkarte des Donators entsprechend der Eingabe belastet und das Geld dem Künstler direkt überwiesen. Wird das Ziel verpasst, müssen die Gönner nichts berappen - und der Künstler geht leer aus. Die Losung heisse «Selber machen!», sagt Gees. «Man muss initiativ sein und sein Projekt über

Facebook, Twitter und andere soziale Netzwerke aktiv bewerben und vermarkten, sonst schafft mans nicht.» Schräge neue Welt: Der Fan wird zum Mäzen - und das im Analogzeitalter geborene Punkprinzip «Do it yourself!» feiert sein Comeback in der Digitalära.

Charity ist nicht erwünscht

Die digitale Welt - namentlich die amerikanische Plattform Kickstarter.com - war es auch, die den Künstler, Kurator und Medienproduzenten auf das Crowdfundig-Konzept gebracht hat. Mit Egli und Designer Jürg Lehni, mit denen Gees schon früher zusammenarbeitete, fand er rasch motivierte Mitstreiter. Und das Team wird weiterwachsen. «Wir werden in grösseren Städten Scouts anstellen, die spannende Projekte ausfindig machen», so Gees. Schliesslich soll Wemakeit.ch profitabel sein: «Das Ziel ist es, 50 Prozent aller Eingaben zum Erfolg zu führen, ein Ideenfriedhof interessiert uns nicht.» Deshalb hat man auch Spielregeln kreiert. Sie lauten: Keine Wohltätigkeitsprojekte, keine Egotrips (Ausbildungskredite und Ähnliches). Auf der anderen Seite wird der Begriff «Kultur» bewusst offen definiert: Kreatives aus Bereichen wie Internet, Grafik/Design oder Mode soll via Wemakeit.ch durchaus auch Geldgeber finden können.

Am Samstag wird die Plattform eröffnet, ab dann laufen die Fristen für die 21 bislang eingereichten Unterstützungsbegehren, die ein breites Spektrum abdecken - es reicht von der kleinen Bühnenproduktion von 400 asa (gesuchter Betrag: 2500 Franken) bis hin zu Dschoint Ventschrs grosser Filmkiste «Die Schwalbe» (55 000 Franken). Dass Crowdfunding ankommt, zeigt das Beispiele USA: Allein Kickstarter.com hat 2011 mehr als 99 Millionen Dollar an Gönnerbeiträgen generiert. Allerdings pflegen Amerikaner mit Kultur einen unverkrampfteren Umgang als Schweizer, ihr Motto lautet: «Tue Gutes und sprich darüber». Zudem ist es bestimmt ein Highlight, mit dem nächsten Stern am Hollywoodhimmel einen launigen Abend zu verbringen. Entspricht es aber wirklich auch dem Bedürfnis des Schweizer Naturells, mit der Berner Kinohoffnung Nils Althaus Züri-Gschnätzlets mit Rööschti zu mampfen und ihn über Kindheit oder Karriere auszufragen, um ein mögliches Beispiel zu nennen? Johannes Gees weiss um den helvetischen Kulturpessimismus, ist aber überzeugt, dass heutige und kommende Generationen weltoffener sind und selbstbewusster agieren - und dass gerade sie es cool finden, Kultur nicht bloss zu konsumieren, sondern auch zu realisieren.

Für 500 Franken gibts Yoga

Hannes Glarner und Anna Tenta hoffen, dass diese Einschätzung richtig ist. Sie haben für «True Nature on Tour» 22 000 Franken beantragt, die Frist beträgt 45 Tage. Der Betrag deckt nicht alle Kosten, er würde das Projekt aber entscheidend voranbringen. Um potenzielle Gönner zu locken, hat man sich diverse «Dankeschöns» in allen Preislagen ausgedacht. Wer zum Beispiel 50 Franken beisteuert, erhält eine Meditations-CD und ein T-Shirt. Für 500 Franken gibts zusätzlich eine Yogastunde und zwei Eintritte für die nächste Show. Und jene, die ganz tief in die Schatulle greifen und 5000 Franken spenden, bekommen ein Diner, eine Yogastunde sowie eine Privatvorstellung für 200 Personen.

Um zu überprüfen, ob sich genügend Mäzene für das Yoga-Theater interessieren, werden wir Tenta und Glarner nach Ablauf der 45 Tage erneut treffen, das Ergebnis analysieren - und ihren weiteren Weg zum Glück aufzeigen.

www.wemakeit.ch

Lust auf ein Diner mit den beiden? Für 5000 Franken sitzen Sie mit Hannes Glarner und Anna Tenta am Tisch. Foto: Sabina Bobst