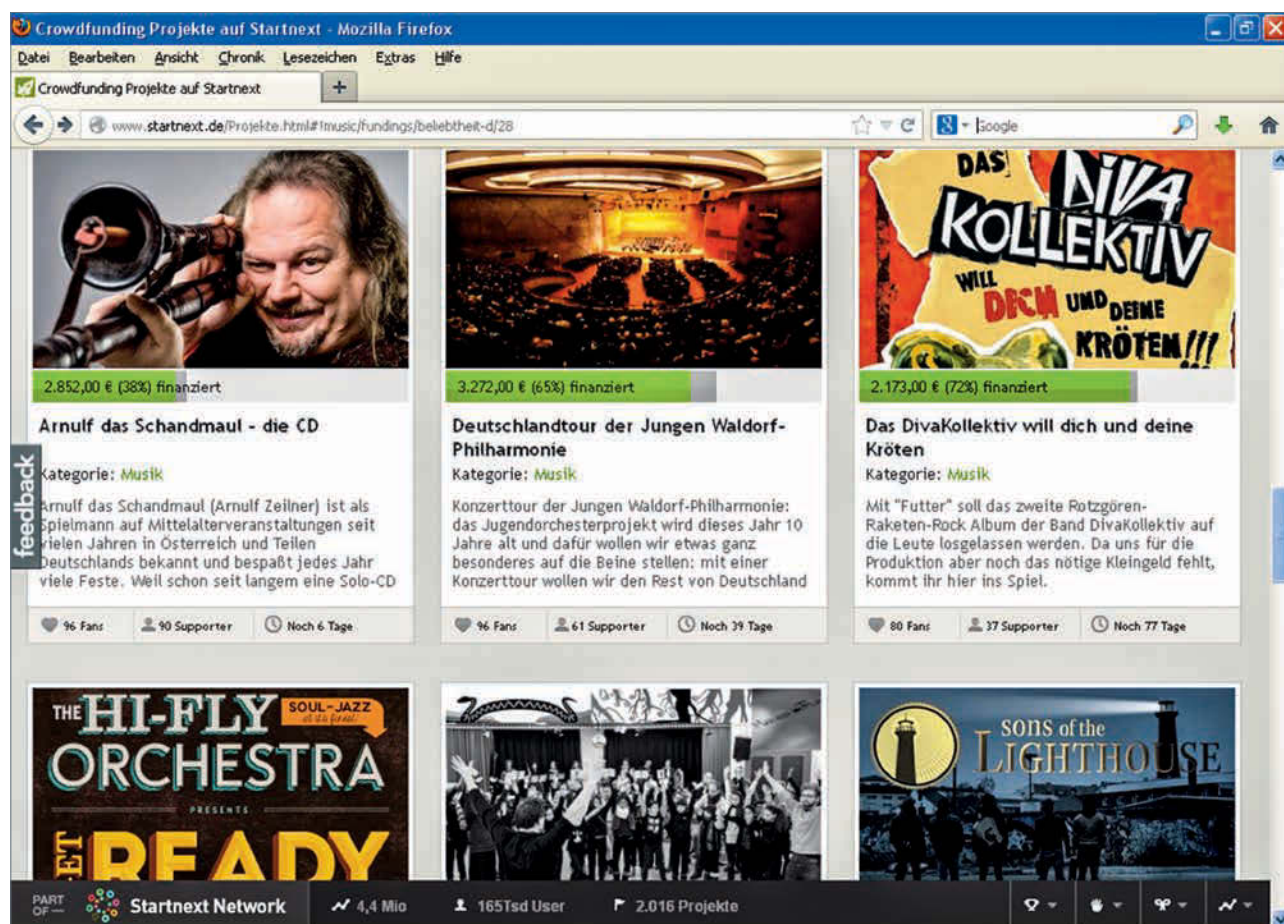


Mäzen Jedermann

Ein Produkt unterstützen, das es noch nicht gibt: In früheren Zeiten hieß das „Subskription“, heute spricht man von „**Crowdfunding**“. Nun ist die so genannte „Schwarmfinanzierung“ über Internet auch im deutschen Klassikmarkt angekommen – und wird zur Finanzierung von CD-Produktionen genutzt. Von Clemens Haustein.



Am Anfang stand eine Anfrage der Hörer. Rund 40 E-Mails erhielten die Sänger des Leipziger Calmus-Ensembles, ob denn nicht ihr „mozartliches Schneewittchen“ auf CD erhältlich sei – ein satirisches Stück, in dem das Schneewittchen-Märchen mit Arien aus Mozart-Opern kombiniert wird. Bei Auftritten des Ensembles war das Werk stets ein Publikumsrenner, im Radio wurde eine Live-Aufnahme gesendet, nur als Einspielung war das Stück nicht zu erwerben. Hauptproblem:

dass die märchenhafte Mozart-Musik nur eine Viertelstunde dauert – und dass sich ein Stück, in dem gesprochen, gesungen und geschauspielert wird, für eine CD nur schwer mit anderen Werken kombinieren lässt. Die Musiklabels, bei denen sie anfragten, winkten ab.

Von ihrer Leipziger Managerin wurde das Ensemble dann auf Crowdfunding aufmerksam gemacht, in neudeutscher Übersetzung: „Schwarmfinanzierung“. Wenn schon rund 40 Interessenten für die CD bereitstehen, warum nicht ein-

fach weitere Unterstützer suchen und mit ihrer Hilfe die Aufnahme finanzieren? In der heutigen Zeit hilft da das Internet: Auf der Crowdfunding-Plattform „Startnext“ stellten die Calmus-Sänger ihr Projekt vor, warben in einem kleinen Info-Film um Unterstützung und konnten damit 108 Geldgeber überzeugen. Rund 5.000 Euro wurden so gesammelt. Ab einem Beitrag von 15 Euro gab es als Gegenleistung ein Exemplar der geplanten CD. Wer 1.000 Euro spendete – und das kam immerhin in einem Fall



vor –, erhielt eine Privataufführung des „mozartlichen Schneewittchens“ nebst namentlicher Erwähnung im Booklet.

Crowdfunding ist im Grunde die Wiederauferstehung der guten alten Subskription im Internetzeitalter: Der Unterstützer kauft im Voraus ein Produkt, das erst noch erstellt werden soll. Und indem viele das Gleiche tun, erhält das Projekt finanzielle Sicherheit. Ein altes Finanzierungsmodell, das im Bereich der klassischen Musik übrigens Mozart als einer der Ersten genutzt hat: In Wiener Musikhandlungen ließ er Listen auslegen, in die sich Unterstützer mit einem bestimmten Geldbetrag eintragen konnten. Er hatte dadurch als privater Konzertveranstalter finanzielle Absicherung, noch bevor er sich ans Komponieren neuer Werke für die geplanten Abende machte.

Das Internet würde Mozart heute ungleich größere Möglichkeiten bieten, auf seine Konzert-Projekte aufmerksam zu machen. Vor fünf Jahren wurde mit „Kickstarter“ in den USA eine der ersten großen Crowdfunding-Plattformen eröffnet. Seitdem wurden über das Portal rund 400 Millionen Dollar eingesammelt – für 35.000 Projekte.

Das Funktionsprinzip ist einfach: Auf der Plattform wird ein Projekt vorgestellt, gerne auch mit einem kurzen Informationsfilm, Näheres erläutert und ein fester Betrag als Finanzierungsziel genannt. Personen, denen das geplante Unterfangen gefällt, können dann nach eigenem Ermessen Geld auf ein Konto

dieser Plattform überweisen. Je nach Höhe des Betrags wird ihnen eine Gegenleistung versichert – im Falle einer CD-Produktion etwa eine bestimmte Anzahl der fertigen Tonträger. Wird in einem zuvor festgelegten Zeitrahmen das Finanzierungsziel erreicht, wird dem Initiator des Projektes das Geld ausbezahlt. Kommt die angestrebte Summe nicht zusammen, erhält der Spender seinen Beitrag wieder zurück.

Auf diese Weise werden Filme finanziert, die Produktion von Musikaufnahmen, die Entwicklung von Computerspielen oder auch die Realisierung von Erfindungen – das kann dann auch mal eine Apparatur zur Energiegewinnung aus Pferdemist sein. Für den Kulturbereich in Amerika, wo sich der Staat aus der Förderung weitgehend heraushält (nur 150 Millionen Dollar stehen dort der staatlichen Kulturstiftung zur Verfügung, in Deutschland fließen hingegen rund 9 Milliarden Euro), ist Crowdfunding mittlerweile ein ernst zu nehmender Teil der Geldbeschaffung.

Vor drei Jahren wurde das Konzept auch in Deutschland aufgegriffen. Da für die Nutzung von „Kickstarter“ ein Bankkonto in den USA nötig ist, wurden verschiedene deutsche Plattformen gegründet: etwa „inkubato“, „pling“ oder „Startnext“. Das neue Finanzierungsmodell wurde rasch bekannt: Nach Branchenangaben hat sich im Jahr 2012

Das Calmus-Ensemble aus Leipzig setzte auf Crowdfunding im Internet und finanzierte damit ein komplettes Album.

die Summe der insgesamt geworbenen Gelder im Vergleich zum Vorjahr mehr als vervierfacht. Knapp zwei Millionen Euro wurden gesammelt für rund 500 Projekte – das sind dreimal so viele Projekte wie im Jahr zuvor. Über „Startnext“ fließen dabei die meisten Gelder: Im ersten Quartal 2013 wurden 90 Prozent der Crowdfunding-Gelder in Deutschland über diese Plattform geworben. Seit Gründung von „Startnext“ im Oktober 2010 sind das gut vier Millionen Euro – für 790 Projekte aller Art. Das sind bei Weitem noch keine amerikanischen Verhältnisse, allerdings rechnen die deutschen Plattformen auch weiterhin mit einer Fortsetzung des starken Wachstums. Was zur Beliebtheit speziell von „Startnext“ beitragen dürfte: dass die Projektinitiatoren keine Provision zahlen müssen (die amerikanische Seite „Kickstarter“ behält dagegen sechs Prozent des jeweils gesammelten Geldbetrages ein). Die deutsche Plattform begreift sich als gemeinnützige Einrichtung und geht entsprechend transparent mit sämtlichen Vorgängen auf ihrer Seite um.

Von „Arnulf dem Schandmaul“ bis zum Jugendorchester Havixbeck ist alles vertreten

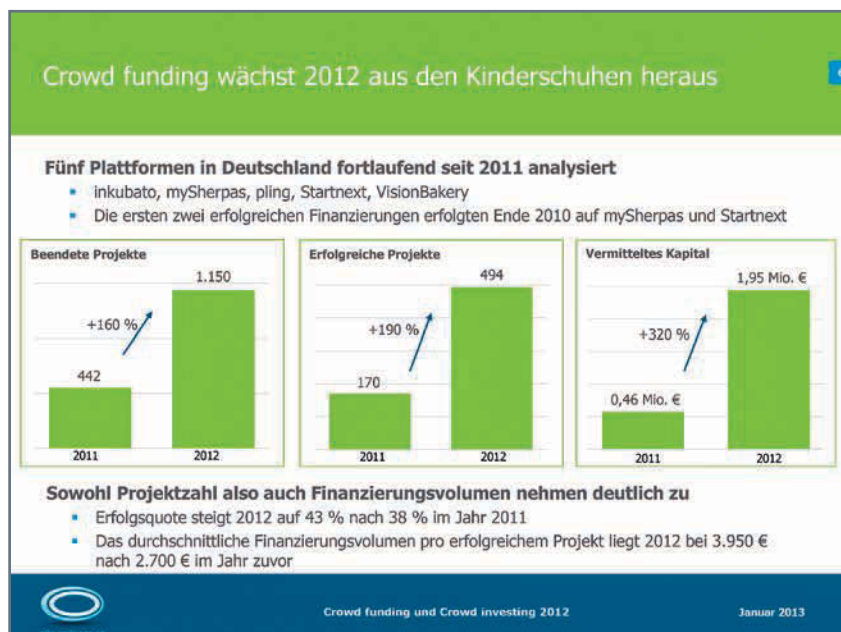
Die Kategorie „Musik“ gehört nach „Film“ zu den wichtigsten Bereichen, in denen Crowdfunding betrieben wird: Auf „Startnext“ hatten knapp 30

Prozent aller erfolgreich finanzierten Projekte mit Musik zu tun – die Finanzierung von Konzerten zum Beispiel, vor allem aber von CD-Produktionen in U- und E-Musik.

Es ist ein buntes Bild, das sich dem Besucher der Seite bietet: Der Spielmann „Arnulf das Schandmaul“ sucht Unterstützung für eine CD-Aufnahme, das Jugendorchester Havixbeck braucht 1.500 Euro für eine Tournee nach Kroatien, ein Kompositionsstudent braucht

Geld für ein kleines Orchester, um seine Bachelor-Arbeit aufzuführen. Unter den größeren Projekten ragt die Finanzierung eines „Minimahler“-Konzertes im Kammermusiksaal der Berliner Philharmonie im vergangenen Jahr heraus. Damals wurde eine Kammerensemble-Version von Mahlers neunter Sinfonie aufgeführt, für die mehr als 6.000 Euro gesammelt wurden.

Eine erfolgreiche Finanzierung aus jüngerer Zeit: die Verdi-Wagner-CD „Siegfried und Violetta“ des Hornquartetts German Hornsound, die im Mai beim Label Genuin erschienen ist. Christoph Eß, Mitglied des Ensembles und Solohornist bei den Bamberger Symphonikern, hatte über das Fernsehen von Crowdfunding erfahren und bei seinen Mitspielern angeregt, die Finanzierung der geplanten CD doch in dieser Weise anzugehen. „Wir hätten die Produktion zur Not auch selbst bezahlen können, aber wir wollten das einfach mal ausprobieren“, sagt Eß. Knapp 9.000 Euro, die Produktionskosten der CD, sammelten die Hornisten innerhalb der üblichen drei Monate ein, überwiesen von 51 Unterstützern. Das Geld zusammenzutreiben sei durchaus ein hartes Stück Arbeit gewesen, sagt Christoph Eß. Denn einfach nur das Projekt auf die „Startnext“-Seite zu stellen – damit ist es nicht getan. Ohne Aktivierung sämtlicher persönlicher Kontakte etwa über soziale Netzwerke wie Facebook stehen die Chancen für das Erreichen des Finanzierungszieles schlecht. Nur wenige der Unterstützer seien den vier Hornisten nicht persönlich bekannt, sagt Eß. Man habe überdies auch größere Geldbeträge bei Hornfirmen und Instrumentenbauern eingeworben, die ihr Geld zwar auf das Crowdfunding-Konto überwiesen, dann aber doch eher als Sponsoren durchgehen würden. Das



Finanzierungsziel wurde erreicht, allen Nachahmern empfiehlt Christoph Eß jedoch, den angestrebten Betrag eher niedrig zu halten: „Es ist eben doch eine relativ kleine Gruppe, die sich für eine solche Klassik-CD interessiert. Das mag etwa bei der Realisierung von Erfindungen anders sein.“ Zeitgleich mit dem Wagner-Verdi-Projekt lief etwa die Finanzierung eines aufwendigen Kamera-Stativs für Smartphones. In kurzer Zeit wurden dafür rund 100.000 Euro bereitgestellt.

Das Leipziger Calmus-Ensemble hat bei der Werbung für sein „mozartliches Schneewittchen“ ähnliche Erfahrungen gemacht. Auch sie haben Unterstützer gesammelt über Facebook, über ihren Ensemble-Newsletter und Faltblätter, die bei ihren Konzerten auslagen, erzählt die Sopranistin Anna Pöcher. Auf diesem Weg erreichten sie auch zahlreiche Unterstützer, die ihnen nicht persönlich bekannt, also keine ausgewiesenen „Fans“ ihres Ensembles waren. Problematisch schien ihnen allerdings der übliche Finanzierungs-Zeitraum von drei Monaten: „Man muss immer wieder von Neuem auf das Projekt aufmerksam machen. Das kann am Ende schwierig werden, wenn man sein Pulver zuvor schon verschossen hat.“ Zuletzt verkürzten sie selbst den Zeitrahmen für die Geldbeschaffung.

Das „mozartliche Schneewittchen“ erschien schließlich im Selbstverlag, die Verdi-Wagner-CD mit Genuin bei einem Label, bei dem die Künstler generell

selbst für die Finanzierung der Produktionen aufkommen müssen. Die Zeiten auf dem Plattenmarkt sind bekanntlich hart, und selbst Major-Labels handeln mit ihren Künstlern mittlerweile Verträge aus, die nicht nur kein Honorar vorsehen, sondern dem Label Anteile an zukünftigen Konzertgagen zusichern. Und so rückt Crowdfunding als Finanzierungsform allmählich auch in den Fokus kleinerer Labels, die aufgrund der Marktsituation dazu übergehen mussten, die Künstler an der CD-Produktion auch finanziell zu beteiligen. Beim Label Raumklang etwa, das sich auf Alte Musik spezialisiert hat, tritt man mittlerweile sehr aktiv mit dem Vorschlag „Crowdfunding“ an die Künstler heran. Jüngstes Beispiel: eine CD mit Passionsgesängen aus dem Italien des 13. Jahrhunderts, deren Finanzierung gerade abgeschlossen wurde.

Beim Leipziger Calmus-Ensemble hat man übrigens schon ein nächstes Projekt im Kopf, für das über Crowdfunding Geld gesammelt werden soll. Mit einer CD soll das dann jedoch nichts zu tun haben. Um was es sich genau handelt, das wollen die fünf Sänger allerdings noch nicht verraten.

Internetadressen

www.startnext.de
www.inkubato.com
www.pling.de