

Stellungnahmen der Sachverständigen in der

2. Anhörung Musicboard am 23. Mai 2012

4. Jean Zuber (Swiss Music Export)

Vielen Dank für die Einladung. Auf dem Weg nach Berlin war ich heute Mittag in Zürich im Zug zum Flughafen. Da fuhr ich vorbei an diesem Gerold-Areal. Da sind verschiedene Clubs, Technoclubs und auch das Helsinki, ein sehr berühmter Club. Da ist mir wieder eingefallen, dass dieses ganze Areal in den nächsten fünf Jahren verschwinden und einem neuen Kongresshaus für Zürich weichen soll. Das ist eigentlich noch die einzige Freifläche im Zentrum von Zürich, wo überhaupt noch Clubs existieren. In Zürich ist der Druck auf die Fläche sehr, sehr hoch. Die Mieten sind sehr hoch. Das heißt, die wirtschaftlichen Interessen sind ganz anders.

Im Helsinki-Club hat zum Beispiel die Band Fischer angefangen. Die Sängerin heißt Sophie Hunger und hat später eine große Solokarriere gemacht. Aber auch ganz andere Künstler haben da angefangen. Das ist ein kleiner Club, der hat Platz für 120 Personen, kostet jeweils fast keinen Eintritt. Das ist ein ganz wichtiges Standbein der lokalen Kultur. Das wollte ich nennen, weil ich weiß, in Berlin gibt es ähnliche Probleme, noch ein bisschen verschoben und ein bisschen in einem anderen Maßstab. – So viel zum Thema Freiräume. Es ist sehr wichtig, dass man das nicht aus dem Blick verliert.

Ich bin von Swiss Music Export. Wir sind als Verein organisiert, getragen durch sechs Stiftungen. Eine davon ist vom Bundesamt für Kultur. Die anderen sind privat, aber alle im kulturellen Bereich tätig.

Wir haben ein Jahresbudget von 350.000 Euro. Das trägt die zwei Löhne von mir und meinem Kollegen, die Administration und sämtliche Projekte. Wir haben einen sehr schönen und großen Namen und fast kein Budget. Deshalb versuchen wir aus der Not eine Tugend zu machen und nicht unser Geld den Künstlern zu geben, das ist auch Teil des Programms, aber wir versuchen mit ganz wenig Geld möglichst viel zu machen. Diese Überlegungen müssen sich ständig wieder erneuern.

Kurz: Wir haben Aktivitäten im Ausland. Wir bauen Plattformen, wo sich Schweizer im Ausland präsentieren können, zum Beispiel an der c/p pop, am Reeperbahnfestival oder Berlin Music Week, so dass die Schweizer, wenn möglich, da hinkommen und sich präsentieren können auf irgendeine Art. Wir versuchen natürlich Einfluss zu nehmen auf die Festival-Bookings, dass sie möglichst viele Schweizer Bands nehmen.

Wir haben ähnliche Projekte im Inland, wo wir ausländische Experten einladen, um Schweizer Bands anzugucken. Und wir haben auch einen Fond, mit dem wir den Bands Geld ausschütten können. Aber das sind gerade mal 60.000 Euro pro Jahr. Damit arbeiten wir. Und das ist ein nationales Exportbüro und wir leben nicht schlecht damit. Wir hätten gerne doppelt so viel Geld oder dreimal so viel Geld, aber wir können etwas damit machen.

Ich bin nicht der Experte in Sachen Nachwuchs, obwohl das heute Thema ist. Trotzdem gibt es auch bei uns immer wieder das Stichwort Nachwuchs, weil wir zum Beispiel nicht Künstler unterstützen wollen, die zum 20. mal eine Deutschlandtournee machen und eigentlich hier ihre Fan Base haben sollten, oder zum zigten Mal weit weg fahren, um zwei, drei Konzerte zu geben, sondern wollen wirklich nur Aufbauförderung machen, die ersten zwei, drei Jahre eines Künstlers im Ausland. Wir beschränken uns auf die Märkte Deutschland und Österreich sowie Frankreich und Belgien.

Ich habe noch Beispiele von der lokalen Förderung in der Schweiz herausgepickt. Ein sehr interessantes Beispiel ist die Stadt und Kanton Basel. Da gibt es einen Rockförderverein der Region Basel, seit 20 Jahren schon. Der war früher ganz privat. Der hat ein Festival organisiert, einen Sprungbrettwettbewerb für Bands gemacht und hat ganz viele eigene private Mitglieder. Mit der Zeit wurde er so wichtig in Basel, dass er seit ein paar Jahren das gesamte Pop-Kulturfördergeld der Stadt und vom Kanton Basel kriegt, um das als externe Stelle im Auftrag des Kantons Basel zu machen. Das sind jährlich 530.000 Euro, die er dafür einsetzen kann, um die Pop-Musik in Basel zu fördern.

Die konnten damals wirklich auf der grünen Wiese ein Fördermodell aufbauen, ähnlich wie ich das heute in Berlin beobachte. Was machen wir mit dem Geld? Dann haben sie auch Bestandsaufnahme gemacht: Was haben sie schon immer gemacht? Was gibt's für Sprungbrettplattformen, Übungsräume? Demoklinik gibt's auch in Basel. Die haben das zusammengetragen und dann ziemlich wissenschaftlich aufgebaut gefragt: Auf welcher Ebene braucht es noch etwas? – Die haben jetzt wirklich auf allen Ebenen etwas. Wer interessiert ist, dem ich kann ich später auch noch etwas zeigen oder schicken.

Im Geschäftsbericht vom RFV Basel gibt es eine sehr schöne, auch theoretische Abhandlung: Was soll man tun? Und auf welchen Wegen versuchen sie das zu erreichen?

Die haben dann auch gesagt, da gibt es Bands, da können sie nichts mehr machen. Das ist die so genannte Spitzenförderung. Da sind sie überfordert. Dann kommen sie zu uns und geben uns ein bisschen Geld und wir machen dann zusammen etwas. Wir haben jetzt seit zwei Jahren ein kleines Projekt. Wir bringen dann die Baseler nach Hamburg ans Reeperbahnfestival und machen da ein Basel-Special in Hamburg. Das ist eine Form, wie wir mit denen sehr punktuell arbeiten.

Das andere Beispiel ist nicht einmal öffentliche Förderung. In der Schweiz ist es übrigens genau wie in Deutschland. Kommunal und kantonal ist die Hauptförderung von Kultur. Der Bund hat relativ wenig Geld im Vergleich zu den Kommunen, um die Kultur zu fördern. Von den 2,4 Mrd. Schweizer Franken, die pro Jahr in die Kulturförderung fließen, sind fast 80 oder 90 Prozent kommunal oder kantonal.

Es gibt aber auch private Förderer. Ich nenne noch ein Beispiel, das Migros-Kulturprozent. Migros ist eine Detailhandelskette, sehr erfolgreich, die größte in der Schweiz. Seit Beginn haben die in den Statuten, dass sie ein Prozent ihres Umsatzes in die Kulturförderung stecken. Weil das sehr viel Geld ist, erstreckt sich der Begriff dann ziemlich breit. Ein Sprachkurs ist dann auch Kulturförderung. Aber immerhin geht ein großer Teil tatsächlich in die Kultur, wo ich auch *Kultur* draufschreiben würde. Die haben unter anderem uns gegründet, Swiss Musik Export, zusammen mit anderen Stiftungen, betreiben auch das MV-Musikfestival.

Und ein Beispiel, das mir gefällt, ist das Kulturbüro. Das haben sie erfunden. In vier oder fünf Städten in der Schweiz gibt es ein Kulturbüro. Da können junge Musiker zu Selbstkostenpreisen Material ausleihen, Mikrofone, Kabel, Videokameras, zwei Transporter. Es gibt eine Anzahl von Geräten, die man reservieren kann und für wenig Geld ausleihen kann – sehr unkompliziert. Einzige Bedingung ist, es muss zu kulturellen Zwecken genutzt werden. Da sind auch Arbeitsplätze zum Teil. Das finde ich ein sehr schönes Beispiel, wie man mit wenig Geld etwas erreichen kann. Die Migros hat inzwischen Paten gefunden, meist in den Städten, die das kofinanzieren, weil die Migros das alleine nicht bezahlt.

Die erfolgreichen Beispiele, die ich nenne – uns selber, Swiss Musik Export, RFV Basel, wenn ich da in das Budget, in die Abrechnung gehe, sind bei allen 50 Prozent der Kosten Administrationskosten – Lohn, Büromiete und solche Sachen, bis zu 50 oder mehr Prozent. Uns sie werden in der Schweiz als erfolgreich bezeichnet. Wenn man eine Million Euro zur Verfügung hat, kann man nicht 99 Prozent in die effektive Kulturförderung stecken, weil Beratung, Plattformen bauen, Homepage haben, das kostet auch Geld und ist sehr, sehr wertvoll. Personal und Beratung kann sehr wertvoll sein.

Was ich als persönliches Engagement sehr wichtig finde, ist, dass man versuchen soll, die Szene generell zu professionalisieren. Das heißt, der Übergang aus dem Amateurbereich ist sehr, sehr fließend – vor allem in der Schweiz, da muss fast jeder Musiker, um die Lebenshaltungskosten zu tragen, einen Job haben, der ihm noch Geld ran bringt. Man muss die Szene professionalisieren. Je mehr professionelle Agenturen, professionelle Managements, professionelle Labels es gibt, umso stärker ist nachher auch die Szene. Das haben wir in der Schweiz in den letzten paar Jahren gesehen, wie das wirklich viel besser geworden ist.