

**Bundesvereinigung
deutscher Musik- und Theater-
Fördergesellschaften e.V.**



**Seminar:
„Über die Kunst
neue Mitglieder zu gewinnen“
Bundesakademie für
kulturelle Bildung
Wolfenbüttel**

**Schriftenreihe
Band 8**

MUTHEA

Bundesvereinigung deutscher Musik- und Theater-Fördergesellschaften e.V.

Seminar

**„Über die Kunst
neue Mitglieder zu gewinnen“.**

Leitung:

Dietrich Fischer, 1. Vorsitzender MUTHEA

Datum:

27. bis 28. November 2005

Ort:

Bundesakademie für kulturelle Bildung Wolfenbüttel

Schriftenreihe Band 8

Mit Unterstützung der Robert Bosch Stiftung

Seminar

„Über die Kunst neue Mitglieder zu gewinnen“

Inhalt:

Vorwort

Erster Tag -

Vorstellung der Teilnehmer

Intermezzo 1

Begrüßung durch den Direktor der Bundesakademie für kulturelle Bildung,

Dr. Karl Ermert

Erster Tag - Teil 1

Mitglieder, neue Mitglieder,

die Zielgruppe(n) - ein scheues Wild!

Erster Tag - Teil 2

Die Förderung für Theater, Museen und Bibliotheken

Wie es die anderen machen und was uns die Statistik verrät

Zweiter Tag

Intermezzo 2

Begrüßung durch den Leiter des Fachbereichs Theater

Thomas Lang

Zweiter Tag - Teil 3

„Gib damit dir gegeben wird“

Fördern unter der Knute des Gesetzes - Ist der Blick auf die Steuerfreiheit von Mitgliedsbeiträgen noch zeitgemäß? - Es geht um´s Geld; - nur um´s Geld?

Zweiter Tag - Teil 4

Taktik einer Vorgehensweise

„Der Starke ist am mächtigsten allein!“ Oder „Wir wollen sein ein einig Volk von...“

Verborgene Synergien

Anlage: Rundfrage Peter Allmann - Auswertungsbogen A

Vorwort

Bei der Vorbereitung dieser Dokumentation habe ich den doppelseitigen Mitschnitt von 5 Bändern (MC) auswerten und mich in die Diskussionsbeiträge der Seminarteilnehmer Wort für Wort - und manchmal auch Silbe für Silbe - einfühlen müssen.

Dabei sind mir Feinheiten, Unterschwingungen, aufgefallen, die mir während der Diskussion selbst eher verborgen geblieben sind.

Wer bei der Lektüre dieser Dokumentation streng am Seminar-Titel orientiert und nun eine Aufreihung von Werberezepten - mit Erfolgsgarantie natürlich - erwartet, der wird sehr gewiß enttäuscht werden. Den „Mitglieder-Werbestein der Weisen“ hatte keiner der Teilnehmer mitgebracht - oder ihn während der zwei Tage in Wolfenbüttel gar geoutet. - Das war wohl auch nicht zu erwarten!

Richtig ist: Das Problem ist und bleibt Thema bei allen Fördergesellschaften!

Die sehr angeregte Diskussion drehte sich um die mehr oder minder erfolgreichen Bemühungen der einzelnen Gesellschaften, sich dem Problem unter ihren heimischen Bedingungen zu nähern.

Und dabei hat sich ein sehr umfassender Bericht über die einzelnen Befindlichkeiten im Bereich des Bürgerschaftlichen Engagements pro Kulturförderung im ganzen Deutschland ergeben.

Dabei konnte es nicht ausbleiben, dass das Seminarthema auch unter dem „Auge des Fianzantes“ angesprochen wurde. Hier wäre die Gegenwart eines versierten Steuer- und Vereinsjuristen hilfreich gewesen. So mussten die Wortbeiträge der einzelnen Teilnehmer als Erfahrungsbericht aus den sehr verschiedenen Bundesländern unkommentiert übernommen werden.

Wer sich mit dieser Vorgabe in das Studium dieser Dokumentation vertieft, wird auch für sich sehr aufschlussreiche Ansätze für die eigene Arbeit entdecken.

Bei dem Versuch, aus einem extemporierten, gesprochenen Beitrag einen - auch für einen Nicht-Seminar-Teilnehmer - verständlichen, lesbaren Text zu gewinnen, musste auf manch liebenswerte Sprach-Eigenheiten der Teilnehmer verzichtet und das gesprochene Original stark gekürzt werden.

Soweit das die Aufnahmetechnik - und die Disziplin der Teilnehmer - erlaubt hat, entspricht die Zuordnung der Texte den vorangestellten Namen. Bei größeren Zweifelsfällen wurde zum Hilfsmittel des „NN“ gegriffen.

Ich hoffe, Sie finden sich in den Ihnen zugeordneten Texten wieder!

Dietrich Fischer
Braunschweig, im Mai 2006

Erster Tag:
Vorstellung der Teilnehmer

Wolfenbüttel

Dr. Karl Ermert

Bundesakademie für kulturelle Bildung Wolfenbüttel, Leitung

Thomas Lang

Bundesakademie für kulturelle Bildung Wolfenbüttel, Leitung Fachbereich Theater

Münster

Peter Allmann, Referent

Gesellschaft für Moderne Kunst am Museum Ludwig Köln, Geschäftsführer (bis 07.2005)

Mitglieder: 650

Mein Name ist Peter Allmann, ich komme aus Münster, wohin wir vergangene Woche gezogen sind. Von Haus aus bin ich Kunsthistoriker und habe als Geschäftsführer in Köln bis Sommer diesen Jahres 7 Jahre lang die Geschicke der Gesellschaft für Moderne Kunst am Museum Ludwig Köln geleitet. Naturgemäß gibt es Unterschiede zum Theater: Zum einen sind für die bildende Kunst immer mehr Geld, mehr Mittel vorhanden als für die darstellenden Künste, was daran liegt, dass man es mit dauerhaften Werten zu tun hat. Das schlägt sich nicht zuletzt in den Mitgliedsbeiträgen nieder; die Beiträge sind 500 Euro in der Einzelmitgliedschaft und 750,- Euro in der Paarmitgliedschaft und somit deutlich höher als bei den meisten anderen Vereinen. Vergleichbare Beiträge gibt es im Kunstbereich nur in Berlin und in Düsseldorf und im Theaterbereich in Berlin an der Deutschen Oper sowie in Frankfurt bei den Förderern der Alten Oper. Die Gesellschaft für Moderne Kunst hat sich 1986 gegründet, um den Einfluss des großen Mäzens Peter Ludwig ergänzen zu können. Anfangs als kleine Gruppe mit 40 Gründungsmitgliedern; hat sie in diesem Jahr 650 Mitglieder, was natürlich das Fördervolumen entsprechend gesteigert hat. Ich habe im Rahmen meiner Tätigkeit eine berufsbegleitende Ausbildung an der Fundraising-Akademie in Frankfurt gemacht und die Fachgruppe Kultur im Deutschen Fundraising-Verband mitgegründet. Privat bin ich in der Elternzeit und werde eine Studie zur Adaptierbarkeit von Fundraisingmethoden auf die deutschen Verhältnisse im Kulturbereich schreiben.

Braunschweig

Dietrich Fischer, Seminarleitung

MUTHEA, 1. Vorsitzender

Gründung: 1998, Mitgliedsgesellschaften: 23

Braunschweig

Beate Kirchner, 2. Vorsitzende

Gesellschaft der Staatstheaterfreunde in Braunschweig e.V.

Gründung 1972 - Mitglieder 560

Bremen

Focke Wortmann, 1. Vorsitzender

Bremer Theaterfreunde e.V.

Gründung: 1987, Mitglieder: 520

Bremerhaven

Günter Bastian

Verein zur Förderung des Theater- und Musiklebens e.V. Bremerhaven

Mitglieder: 1.300

Eisleben (Lutherstadt Eisleben)

Roland Schinko, 1. Vorsitzender

Gerlinde Schinko

Verein der Freunde des Theaters Lutherstadt Eisleben e.V.

Gründung: 1992/1995, Mitglieder: 100

Gera

Karl-Heinz Walther, 1. Vorsitzender

Gesellschaft der Theater- und Konzertfreunde Gera e.V.

Gründung: 1990, Mitglieder: 200

Hamburg

Uwe Vagt, Vorsitzender

Beate Gees

Bund der Theatergemeinden e.V. - Theatergemeinde Hamburg

Gründung: vor 20 Jahren, Mitglieder: 12.000

Hannover

Bernd Hundertmark

Freunde und Förderer der Landesbühne Hannover e.V.

Gründung: 1997, Mitglieder: 200

Itzehoe

Jo Schütt, 1. Vorsitzende

Verein der Freunde des theaters itzehoe e.V.

Gründung: 1988, Mitglieder: 300

Kassel

Hans-Dieter Müller, 1. Vorsitzender

Doris Müller

Fördergesellschaft Staatstheater Kassel e.V.

Gründung: 1950, Mitglieder: 410

Kiel

Bernhard Krumrey, 1. Vorsitzender

Margit Pelzer, Mitglied des Vorstands

Christin Steinwess, Mitglied des Vorstands

Gesellschaft der Freunde des Theaters Kiel e.V.

Gründung: 1956, Mitglieder: 700

Leipzig

Stephan Mücke, Schatzmeister+Geschäftsführer

Gründung: 1998, Mitglieder: 230

Freunde und Förderer der Musikalischen Komödie Leipzig e.V.

Leipzig

Dr. Andreas Creuzburg, 1. Vorsitzender

Gesellschaft der Freunde des Gewandhauses zu Leipzig e.V.

Gründung: 1993, Mitglieder: 400

Mainz

Christianne Brenken, Schriftführerin

Gesellschaft der Freunde des Mainzer Theaters e.V.

Gründung: 1973, Mitglieder: 470

Ulm

Antje Kollak

Freunde des Theaters Ulm e.V.

Gründung: 1979, Mitglieder: 420

Weimar

Antje Bräuer

Förderer- und Freundeskreis Deutsches Nationaltheater&Staatskapelle Weimar e.V.

Gründung: 1993, Mitglieder: 200

Wolfen/Bitterfeld

Frank Beyer

Theaterfreunde Wolfen

Erster Tag:
Intermezzo 1

Fischer

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Theaterfreunde
Zum MUTHEA-Seminar

> Über die Kunst neue Mitglieder zu gewinnen <

darf Ich Sie hier in der Bundesakademie für kulturelle Bildung Wolfenbüttel sehr herzlich begrüßen - besonders unseren Referenten *Peter Allmann* und den Hausherrn der Bundesakademie, Herrn Dr. *Karl Ermert*, der uns zur Einführung etwas über die *Bundesakademie Wolfenbüttel* sagen wird.

Dr. Ermert:

Guten Tag meine sehr geehrten Damen und Herren, lieber Herr *Fischer*,
Wir freuen uns natürlich und fühlen uns auch geehrt, dass Sie von überall hierher gekommen sind und dass wir Ihnen in diesem Haus hoffentlich auch einen Rahmen geben können, der Ihrer Arbeit förderlich ist. Sie kommen in *Wolfenbüttel* in die Stadt der Welfenherzöge von Braunschweig und Lüneburg, Hauptresidenz derselben für zweihundert Jahre bis 1753; - danach ist der Hof von Wolfenbüttel nach Braunschweig gezogen, und daran leidet Wolfenbüttel noch heute. Denn Wolfenbüttel war danach im Dornröschenschlaf versunken, weil man sich lieber immer noch als Residenzstadt sähe als Braunschweig. Braunschweig, habe ich den Eindruck, kann ganz gut damit leben, aber die Wolfenbütteler haben damit manchmal ein Problem.

Sie befinden sich hier in der Stadt des Buches und der Bücher, - das berühmteste hier am Ort ist nämlich die *Herzog August Bibliothek*, die in ihrer großen Zeit im 17. Jahrhundert als das achte Weltwunder galt, weil hier so viel Bücher versammelt waren, wie nirgendwo sonst in Europa, - wirklich sehr beeindruckend. Heute arbeitet die *Herzog August Bibliothek* als internationale Forschungsbibliothek für die frühe Neuzeit. Und international heißt auch tatsächlich international, weil eine Menge Forscher ständig hier sind, um über diese Zeit zu forschen.

Leibniz, *Lessing*, auch *Raabe* machen Wolfenbüttel zu einem mythologischer Ort für die deutsche, aber auch europäische Kulturgeschichte. Allen voran natürlich G.E. Lessing, der in Wolfenbüttel seine *Emilia Galotti* vollendete und seinen *Nathan* schrieb.

Die Bundesakademie für kulturelle Bildung gibt es seit 1986. Sie ist eine Fortbildungseinrichtung. Sie arbeitet für Menschen, die in künstlerischen und kulturvermittelnden Tätigkeitsfeldern aktiv sind und dort vor allen Dingen als Multiplikatoren arbeiten. Das reicht von Künstlerinnen und Künstlern und Menschen, die in lehrenden Berufen tätig sind, - Menschen die in Kultureinrichtungen aller Art tätig sind bis zu Kulturverwaltungen.

Wir bieten dort pro Jahr ca 120-140 Seminare und auch ein paar Tagungen an, die für solche Menschen nützlich sein wollen; und wenn man den Menschen glauben darf, die hierher kommen, auch sind - für ihre beruflichen bzw. ehrenamtlichen Tätigkeiten.-

Etwa ein Viertel unserer Teilnehmerinnen und Teilnehmer sind in den Bereichen, aus denen sie herkommen, ehrenamtlich tätig, und in unterschiedlichem Ausmaße auch beruflich.

Die Bundesakademie betreut mit ihren Fortbildungsangeboten fünf Fachbereiche - *Bildende Kunst*, *Literatur*, *Musik*, *Museum* und *Theater* und publiziert über diese Aktivitäten dort, wo es ihr lohnend erscheint, Dokumentationen.

Sie arbeitet auch in der Beratung von Institutionen und Personen. Ganz aktuell haben wir einen Auftrag von der Stadt Wolfenbüttel. Ihr Beispieltheater, ein sehr schöner klassizistischer Bau, wird 2009 100 Jahre alt. Es soll saniert und ausgebaut werden. Und die Frage ist nun, nach welchem Konzept das passieren soll. Wir haben den Auftrag, die Frage zu klären, wie sieht eine solche Art von Theater inhaltlich aus, und was bedeutet das baulich und technisch. Soll der Bau allein als Theater geführt werden oder soll eine erweiterte Nutzung etwa im Sinne einer Festhalle bzw. einer Kongreßhalle vorgesehen werden.

Auch dafür gibt es massive Interessen innerhalb der Stadt. Wir halten das für Unsinn, aber man muss sich argumentativ damit auseinandersetzen. - Das war eine sehr spannende Arbeit. Wir haben dazu sehr viele Recherchen anstellen müssen. Das war auch für uns sehr interessant.

Unser Thema Fortbildung bewegt sich immer in drei Dimensionen:

Das Eine ist die künstlerische Weiterentwicklung. Die steht für die allermeisten im Vordergrund.

Das Zweite ist der Bereich Kulturvermittlung. Die ist etwas weniger, aber auch noch stark nachgefragt. Und das Dritte, dazu gehören Themen, die man hier erst gar nicht vermuten würde, wenn man hört: Bundesakademie für kulturelle Bildung; - kulturelle Bildung!

Da geht es um Management-Themen. Themen wie Fundraising, Sponsoring, Vereinsmanagement und Steuerrecht.

Auch Kultureinrichtungen wollen ordentlich gemanagt werden und dafür braucht es Kompetenzen. Hier versuchen wir uns zu engagieren, etwas anzubieten, und auch das wird ganz gut angenommen.

Ich will zu Ihrem Thema inhaltlich gar nicht viel sagen, aber ich habe den Eindruck, das ordnet sich ein in eine allgemeine Bewegung, die wir feststellen haben.

Die Gewichte zwischen Staat, Wirtschaft und Gesellschaft justieren sich neu. Die Rolle des Staates im Leben des Gemeinwesens nimmt ab, die Rolle von Wirtschaft und Gesellschaft nimmt zu. Und Menschen, die sich fördernd für das kulturelle Leben einsetzen, werden immer wichtiger. Diese Assoziationen einer Gesellschaft, die sich für ihre eigenen Angelegenheiten, ihre eigenen Interessen einsetzt, und das nicht nur aus einem individuellen Vorteilsmotiv heraus sondern weil man davon überzeugt ist und dabei - jedenfalls in Ihrem Fall - auch Recht hat, das dient auch dem Gemeinwesen. Und ich glaube, dass es hier nicht nur um Geld geht sondern auch um Kultur und Kulturpolitik. Und ich glaube, dass das, was Sie tun in der Dimension, wo es um die Rolle geht, die etwa Theater innerhalb der Gesellschaft zu spielen haben, und das, was Sie als Repräsentanten des Umfeldes und der Interessentinnen und Interessenten, Nutzerinnen und Nutzer da einspielen können, - dass genau diese Verbindung eine ganz wesentliche Rolle spielt und immer wichtiger werden wird. Es geht - wenn man so will - um kulturelle Bildung und kulturelle Bindung des Umfeldes; allerdings nicht nur als Einbahnstraße, die immer nur Werbung für das Theater macht, sondern es geht auch um den umgekehrten Aspekt:

Was hat das Theater, was haben die Kultureinrichtungen im Allgemeinen für die Gesellschaft zu bieten? Das ist nicht mehr selbstverständlich? Man kann sich auch nicht mehr darauf verlassen, dass ein bildungsbürgerliches Interesse da ist, dass es schon laufen wird.

Ich weiß nicht, inwieweit Ihre eigenen Erfahrungen da mit den unseren übereinstimmen. Aber wir merken sehr deutlich in der Kommunikation mit unseren Teilnehmerinnen und Teilnehmern und auch in den Beziehungen, die man im Kulturbereich in einem ganz weiten Sinne hat, dass die Dinge sehr ins Fließen gekommen sind.

Das ist nicht nur negativ zu sehen, und ich bin weit davon entfernt, nun kulturpessimistisch argumentieren zu wollen, sondern es geht wirklich darum, dass Kultureinrichtungen, die auch öffentliches Geld für Kultur ausgeben - und das soll ja auch weiter so bleiben - immer wieder neu durchbuchstabieren, was sie für die Gesellschaft wert sind. Sie müssen das zeigen können. Und ich glaube, das ist auch eine wesentliche Voraussetzung, wenn man Ihre Fragestellungen, die Sie sich vorgenommen haben, behandeln will.

Jetzt habe ich schon wieder länger geredet als ich wollte, aber wie das so ist: Wes das Herz voll ist, des läuft der Mund über. Sie sehen mir das nach. - Ich will Ihnen noch drei Sätze zum Schluss sagen:

Der eine heißt: > Die Kunst geht nach Brot. <

Der zweite heißt: > Beide schaden sich selbst: der zuviel verspricht und der zuviel erwartet. <

Der dritte - da kann ich mich nicht entscheiden, ich gebe Ihnen mal noch zwei:

> Nicht jeder Liebhaber ist ein Kenner - und muss das auch nicht sein. < Und: > Wer über gewisse Dinge nicht den Verstand verliert, der hat keinen zu verlieren. <

Fischer

Herzlichen Dank. Ich glaube, das war schon eine gute Einführung und Führung zu unserem Seminarthema.

Erster Tag - Zwischenspiel

Fischer

Am 4.11.2005 war in der FAZ als Vorveröffentlichung über Eckpunkte der Kulturpolitik im Koalitionsvertrag vom „bürgerlichen Engagement“, das wir ja in dieser Runde vertreten wollen, noch nichts zu lesen. Jetzt konnte man in derselben Zeitung aus der Feder von *Prof. Dr. Paul Raabe*, dem langjährigen Leiter der hiesigen Bibliothek, lesen: „Der Vertrag hebt das bürgerschaftliche Engagement hervor, dessen Rahmenbedingungen ebenso verbessert werden sollen wie das *Stiftungsrecht*. - Das sind leider sehr allgemein bleibende Hinweise.“

Inzwischen wissen wir etwas mehr. Wir haben einen neuen Staatsminister für Medien und Kultur, kurz Kulturminister, der heißt *Bernd Neumann*, kommt aus Bremen, ist der dortige CDU-Vorsitzende - und sicherlich dem anwesenden Vorsitzenden der Theaterfreunde Bremen, Herrn *Focke Wortmann*, sehr gut bekannt. (Zwischenruf Wortmann: „Sehr nicht, aber bekannt.“)

Wie hat er die jüngste Theaterkrise in Bremen meistern geholfen, und was können wir von ihm für unsere Arbeit erwarten? Was können wir machen, um mit dem Kulturminister ins Gespräch, positiv ins Gespräch zu kommen? - Ich glaube, da sind Sie, Herr Wortmann, die richtige Verbindungsfigur.

Wortmann

Das weiß ich nicht. Sie haben eine Frage gestellt, wie Herr Neumann sich zur Bremer Theatersituation öffentlich geäußert hat. Das kann man mit zwei Worten sagen: überhaupt nicht.

Es ist durchaus möglich, dass er sich im politischen Rahmen, in seinem Parteirahmen dazu geäußert hat, aber öffentlich hat er kein Wort dazu gesagt; kein Wunder, denn sein Parteifreund ist der Kultursenator...

Erster Tag - Teil 1

> Mitglieder, neue Mitglieder, die Zielgruppe(n) - ein scheues Wild!

Fischer

Mitglieder, neue Mitglieder zumal, wer über neue Mitglieder und deren Werbung nachdenkt, der muss sich zunächst einmal darüber klar werden, wofür er eigentlich werben will.

- a) für viel Geld zur finanziellen Förderung der Kultureinrichtung
- b) für viele Mitglieder - als lautstarke Lobby
- c) für eine „elitären Kreis“ alter, einflussreicher, eingesessener Familien (Geldadel)
- d) für einen ebenso elitären Kreis engagierter Kenner, - was immer man darunter verstehen mag
- e) für einen beeindruckend großen Kreis untereinander meist anonym bleibender Mitglieder mit vergleichsweise bescheidenem Beitrag
- f) für einen kleinen Kreis untereinander verwurzelter ortsansässiger VIP, die das Geschäft der kulturellen Förderung als gesellschaftliches Event pflegen und bereit sind, es gut zu dotieren.

Nicht alles geht gleichzeitig - und auf halbem Wege die Pferde zu wechseln, das geht schon gar nicht. Entsprechend strukturiert ist die Leitungsebene einer solchen Fördergesellschaft zu bestimmen:

- a) ehrenamtlich oder beruflich
- b) Rentner oder Berufsaktive
- c) eine Mischung von allem
- d) ein Präsident und VIP, der seinen Namen hergibt, aber der nicht selber arbeitet; - das macht dann der Geschäftsführer/in
- e) ein Vorsitzender, der alles selber macht, sich für unersetzbar hält und deshalb keinen Nachfolger aufbaut
- f) ein Vorstand, der alle Probleme als Gemeinschaftsaufgabe abarbeitet und damit kaum vorankommt
- g) ein Vorstand, der alle Arbeit delegiert (an Fachleute, versteht sich) und dafür viel Geld aufwenden muss, das dann bei der Förderarbeit fehlt.

Nicht jeder kann sich hinter einem *Alfred Krupp* verschanzen, (der um 1850 in Essen den geförderten / geforderten ersten Theaterneubau auch nicht auf Anhieb geschafft hat. - Der Theaterbau ist dann rund 40 Jahre später entstanden; das heutige Grillo-Theater. Allerdings letztlich auch wieder mit Geldern von Krupp).

Welchen Rahmen also will man seinen potentiellen Mitgliedern bieten, womit werben? Denn man muss ja sagen können, was man Ihnen bietet, was man von ihnen erwartet, wenn man sie ködern möchte. Nicht alle Zielgruppen sind in jeder Kommune, in jeder Region gleichmäßig vertreten, so dass es überall gleich lohnen könnte zu sagen, das ist es, und das andere ist es nicht.

Welche Zielgruppen also sollen angesprochen werden, und mit welchen überzeugenden Argumenten? Die jeweiligen Besuchergruppen der Theater bzw Konzerte allein reichen auf Dauer nicht aus - und selbst die sind in sich durchaus nicht homogen strukturiert.

Der Intendant *Dreesen* (Osnabrück, Zürich, Wien) hat sich einmal über die Struktur seines Publikums intensive Gedanken gemacht:

Er beginnt seinen Parcours der Unterschiede mit dem

> neugierigen Publikum < im Gegensatz zum > altgerigen Publikum <. Beide sind so unterschiedlich, dass man sie sicher nicht mit einem wie auch immer gearteten Programm gleichermaßen zufrieden stellen kann, - das neugierige Publikum, das lobend erwähnt, „bei Schiller nun ganz neue Facetten entdeckt zu haben“, und das altgerige Publikum, das „seinen Schiller auf der Bühne nicht wiedererkannt hat“ - er splittet sein Publikum genüßlich in lauter kleine Publikümmer, natürlich fehlt auch die Unterscheidung zwischen alt und jung nicht, bis hin zur Erkenntnis, dass es „das Publikum“ gar nicht gibt, sich jeder aber für „das Publikum“ hält - und jeder für sich allein wohl „ein Publikum“ darstellt.

Wen also sollen wir ansprechen und womit?

Eines dürfte schnell klar werden: Die Idee, einen nennenswerten Beitrag zum Gesamtetat des jeweiligen Kulturinstituts leisten zu wollen bzw. zu können, d.h. einen in Prozentzahlen definierbaren Satz, - ohne eine schwarze Null vor dem Komma - , dürfte in den meisten Fällen - noch - Illusion bleiben. Und allein die Frage, ob denn die angestrebte finanzielle Förderung als dauerhafter Anteil in den normalen Etat einfließen solle, dürfte nicht einheitlich zu beantworten sein. Ich wage mal die Prognose: überwiegend „nein“.

Weiß man, wen man ansprechen will, so lautet die nächste Frage: Wie?

- a) Passiv - durch Auslage von Werbeflyern im Theater und anderer Druckwerke.
- b) Aktiv - durch direkte persönliche Ansprache im Theater, durch Mailing, durch eine Aktion gemeinsam mit dem Theater, aus der der Schulterschluss der Gesellschaft mit dem Theater deutlich wird, durch eine Aktion alleine, - um seine Eigenständigkeit zu betonen. durch eine Mitgliederkation: Jeder versucht aus seinem Bekanntenkreis ein neues Mitglied zu werben.

Kennt man das „Wie“, folgt die Frage nach dem „Womit“?

Auf Dauer dürfte jedes Mitglied die Frage stellen: „Und was habe ich davon?“ Das muss nicht materiell gemeint sein. Aber unausgesprochen bleibt dabei die Erwartungshaltung, dieses „Was“ aus dem Fundus des Theaters zu erhalten - weniger also aus dem des Vereins....

Auf all diese Fragen haben Sie in Ihrem Vereinen schon einmal eine Antwort finden müssen. Und wahrscheinlich haben Sie viele, viele Jahre gedacht, dass Ihre Antwort, Ihr Modell das einzig mögliche und eben selbstverständliche ist; - anders geht es doch gar nicht! Aber ich wage die Behauptung: Das Gegenteil ist der Fall, - sonst wären Sie heute nicht hier!

Und die vorangegangene Vorstellungsrunde der hier anwesenden Vertreter von Fördervereinen hat es eindrucksvoll bestätigt. Jeder Förderverein ist aus einem speziellen Anlass heraus geboren worden; zumeist aus einer Abwehrreaktion heraus. Daraus resultieren seine Stukturen. Keine sind mit denen der anderen völlig deckungsgleich.

Soviel zunächst aus meiner Sicht, aus meinen braunschweiger Erfahrungen und aus sieben Jahren Informationsfluss innerhalb der MUTHEA, also aus den Informationen von mehreren Dutzend mit gleicher Zielsetzung angetretener Fördervereine. Vielleicht beginnen wir unsere Diskussion mit dem ergänzenden Co-Referat von Peter Allmann, denn der kommt ja nicht aus dem Theaterbereich sondern aus dem Museumsbereich.

Allmann:

Also die Fragestellungen im Museumsbereich sind denen, die Sie eben gerade formuliert haben, doch sehr ähnlich. Es gibt eine Reihe von Fragestellungen, die für alle Fördergesellschaften oder Freundesvereine allgemein zutreffen. Ich habe nicht den Anspruch, die Antworten geben zu können, aber ich habe mir vorgenommen, aus meiner Erfahrung in der *Gesellschaft für Moderne Kunst* auf der einen Seite und aus den Anreizen der *Fundraising-Ausbildung* auf der anderen Seite, Strukturen für Antworten zu finden. Denn das ist es, was mir beim Fundraising gefällt: das es methodisch ist, strukturell und zielorientiert. Und wenn es sich auch nicht eins zu eins übertragen lässt, kann man dennoch versuchen, Strukturen zu bilden und dann schauen, in wie fern man sie an die gegebenen Umstände anpassen kann.

Die Fragestellung nach der Zielgruppe ist unser täglich Brot: Ein sehr schönes Bild wurde da aufgerufen vom „scheuen Wild“ - wie Rehe im Wald, wenn man mit dem Beitrittsantrag zum Unterschreiben kommt, gehen sie alle stiftet. Wie kann man eben diesen Prozess, Mitglieder zu gewinnen, strukturieren und ich denke, dass dies in Form einer Annäherung zu strukturieren ist. Am weitesten entfernt sind die potentiellen Mitglieder, zu denen wir heute keinen Kontakt haben und die uns noch nicht kennen. Aber wir wissen schon einiges über sie: Wir wissen, dass Kultur bereits ein Teil ihres Lebensstils ist oder aber, dass sie sich wünschen, dass es Teil ihres Lebensstils sein soll.

Angesprochen sind vorzugsweise bürgerliche Milieus, was sich an den Bildungs- und Lebensstandards festmachen lässt. Nicht alle sozialen Gruppen in der Gesellschaft sind für Theater, für Bühne, für Konzert zu gewinnen. Die entsprechenden Ansätze der sechziger und siebziger Jahre haben sich letztendlich nicht realisieren lassen. Anzusprechen sind in ganz besonderem Maße Personenkreise, die in ihrer Lebenszeit an Wendepunkten stehen. Beispielsweise - ich denke an mich selbst - Väter und Mütter in der Elternzeit, die mehr Zeit haben für Kultur, dann Familien oder Personen, die in eine andere Stadt ziehen, auch da fühle ich mich selbst angesprochen, dann auch Familien, die sich settlein. Die Frage ist ja, ab welchem Alter ist jemand in der Lage, eine feste Bindung an eine Kultureinrichtung einzugehen. Und so wichtig die Jugendarbeit und die Förderung der Jugendarbeit im Theater ist, so denke ich doch, dass sich das Streben nach solche jungen Mitgliedschaften nicht lohnt, weil einfach die Fluktuation und die Mobilität bis zum Ende der Berufsausbildung zu groß ist. Ich denke, dass das Alter, wo man mit der konzentrierten Gewinnung von Mitgliedschaften anfangen kann, da liegt, wo der Personenkreis seinen Lebensmittelpunkt gefunden hat, vielleicht eine Familie gegründet hat, vielleicht ein Haus gekauft oder zumindest einen festen Wohnsitz bezogen hat. Und als letzte Gruppe, die neu-deutsch „Golden Ager“ heißen, also die Personen, die beginnen, aus dem Berufsleben auszusteigen oder zumindest kürzer treten, beruflich weniger eingespannt sind und sich mehr Zeit für sich selber nehmen können: Das sind Personen, die sich erstmals der Kultur widmen mögen oder sich verstärkter widmen als sie das bisher getan haben

Wie erreichen wir diese Gruppen? Zunächst einmal durch einfach klassische Maßnahmen der Presse/ Öffentlichkeitsarbeit, insbesondere in der Kultureinrichtung selbst. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass es am allerbesten funktioniert, wenn der Verein in der Kultureinrichtung vor Ort präsent ist. Das ist natürlich beim Museum etwas anderes als bei den Bühnen, denn das Museum ist von 10.00 bis 18.00 Uhr geöffnet.

Bei den Bühnenveranstaltungen beschränkt es sich wahrscheinlich auf die Stunde vor der Vorstellung. Aber auch dort weiß ich von Beispielen, wo Theater- oder Opern-Fördervereine mit einem Stand in der Einrichtung präsent sind und informieren.

Zweites sind Response-Maßnahmen, also alle Möglichkeiten, wo Leute sich eintragen können, um Informationsmaterial zu gewinnen. Wir haben beispielsweise Karten gemacht, auf denen Personen einfach nur ankreuzen, welche Interessen sie haben: Ob sie Information zum Museum Ludwig, Informationen zu den Aktivitäten des Vereins und zum Programm haben mögen, und zum Dritten waren dort Unterlagen zur Mitgliedschaft integriert. Sie können sich vorstellen, das Ergebnis war: Zum Museum Ludwig wollten viele etwas wissen, das war eine richtig hohe Rücklaufquote, zu den Aktivitäten des Vereins war das Interesse auch noch recht ordentlich, zur Mitgliedschaft direkt hat sich noch niemand beworben.

Aber, das macht nichts, wir hatten dann schon mal deren Adresse und konnten weiterhin informieren.

Die dritte Maßnahme der Öffentlichkeitsarbeit ist natürlich die Pressearbeit, insbesondere in Verbindung mit der Förderpraxis. Jemand der eine öffentlichkeitswirksame Förderung durchführt, wird damit auch Presseecho hervorrufen. Jemand aber, der sich nur als Mäzen im Hintergrund hält, und stillschweigend einen Betrag überweist, das wird in der Öffentlichkeit nicht wahrgenommen. Ich

möchte zur zweiten Gruppe kommen. Potentielle Mitglieder, zu denen wir Kontakt haben. Das sind natürlich erst mal diejenigen, die wir in der ersten Gruppe gewonnen haben, aber auch darüber hinaus Personen im Umfeld der Mitarbeiter der Einrichtung. Und das ist sehr wichtig, dass wir über unsere Vereinstätigkeiten die Mitarbeiter informieren. Warum kann man ihnen nicht sogar eine Gratismitgliedschaft anbieten oder sie zumindest genau so in unsere Mailings und unsere Informationen einbinden wie unsere Mitglieder? Das könnte dazu führen, dass diese Mitarbeiter der Einrichtung auch in ihrem Umfeld von den Aktivitäten im Verein berichten und auch werbend tätig sind. Des weiteren sind als Zielgruppe natürlich Personen im Umfeld unserer Mitglieder. Denn die maßgebliche Werbemöglichkeit ist, dass unsere Mitglieder Werbung für unseren Verein machen. Dass sie dazu aufgefordert werden, und zwar in einer Form, dass es ihnen auch Spaß macht, für den Verein zu werben. In dem *Förderverein für Bildende Kunst* war es meine Aufgabe, ein sehr intensives Veranstaltungsprogramm durchzuführen, das weit über die Angebote des Museums hinausgeht: Es handelte sich um *Exkursionen*, es handelte sich um *Reisen*, um die Verleihung eines großen *Kunstpreises* mit einer *Abendgala*. All dies sind Veranstaltungen, von denen die Mitglieder in Ihrem Bekannten- und Freundeskreis berichten. Bei einzelnen Angeboten besteht die Möglichkeit, dass die Mitglieder dazu Gäste mitbringen dürfen. Und man bittet diese beispielsweise, eine Gastkarte auszufüllen mit der Adresse des potentiellen Mitglieds. Dann schreibt man sie an, lädt sie ein und führt in der Folge die Korrespondenz mit diesen potentiellen Mitglieder fort. Eine weitere Möglichkeit ist die *korrespondierende Mitgliedschaft*, bei der wir Personen, zu denen wir schon Kontakt hatten, angeboten haben, drei Monate *Gastmitglied* zu sein und ohne Kosten in unseren Verteiler aufgenommen zu werden, und an den Veranstaltungen - soweit sie kostenpflichtig waren - auch kostenpflichtig teilzuhaben. Nach Ablauf dieser drei Monate haben wir nachgefragt, ob eine Mitgliedschaft in Frage kommt.

Die dritte Gruppe, die ich nennen möchte, ist die *Wahrung des Mitgliederbestandes*, also die Gruppe derjenigen, die bereits Mitglied sind, aber sich gerade mit dem Gedanken an den Austritt tragen. Das sind die sogenannten „*Karteileichen*“, die nie zu einer Veranstaltung auftauchen, das sind aber auch Personen, die im Freundeskreis oder unter Mitgliedern erzählen, sie trügen sich ja schon lange mit dem Austrittsgedanken. Diese Mitglieder gilt es, für die Belange des Vereins wieder zu interessieren und zu gewinnen. Die grundsätzliche Frage ist: Was wollen die Mitglieder? Meine These ist, dass so ein Verein drei verschiedene Bereiche abdeckt, und sich die Mitgliedschaft in einer Schnittmenge dieser drei Bereiche bewegt. Das eine ist die *Geselligkeit*. Eins meiner sogenannten „*Mantras*“ ist, jeder Förderverein ist in erster Linie ein Verein. Das heißt, er muss als Verein funktionieren, das erfordert ein *Vereinsleben*. Es muss kein sehr umfangreiches sein, aber es muss akzentuiert sein und den Wünschen der Mitglieder entsprechen. Der zweite Bereich ist die soziale Identität. Angesprochen ist ein bürgerliches Lebensstilkonzept, ein gewisses *Sozialprestige*, das ein enorm starker Faktor ist. Wenn die Mitgliedschaft zu einer Frage des Sozialprestige wird, dann ist es fast eine Verpflichtung, in diesem Verein zu sein. Das Dritte ist die kulturelle Verbundenheit. Traditionspflege und die Auseinandersetzung mit den kulturellen Inhalten, das ist die vielleicht oftmals am wenigsten ausgeprägte. Als Maßnahmen bieten sich akzentuierte Aktivitäten an, die sowohl die kulturelle, die gesellschaftliche und die gesellige Verbundenheit pflegen.

Persönlich hatte ich mir vorgenommen, im Jahresprogramm 8 Veranstaltungen zu machen, das entspricht - ausgenommen der Weihnachts- und der Sommerzeit - eine Veranstaltung im Monat. Als Ziel hatte ich, dass mindestens 10% der Mitglieder zu den Veranstaltungen kommen. Wenn ich unter Fundraising-Gesichtspunkten noch weiter gegangen wäre, dann hätte ich sogar in meiner Adressendatei auflisten sollen, welches Mitglied zu welcher Veranstaltung gekommen ist, um nachher den Stand zu sehen, wer lässt nach, wer ist dabei, wer interessiert sich für mehr.

Die vierte Gruppe sind die Mitglieder, deren Engagement wir ausbauen wollen. Das bedeutet, dass wir ihnen Perspektiven eröffnen, sich stärker für die Belange des Vereins zu engagieren. Das betrifft die inhaltliche Motivation - dass Leute aus Überzeugung beispielsweise Sonderspenden spenden -, es ist die gesellschaftliche Motivation, dass sie sich aus Prestigegründen im Rahmen eines *Charity-Engagements* engagieren, dass beispielsweise sich ein Kreis findet, der eine gesellschaftliche Veranstaltung organisiert und ausrichtet, - und das beinhaltet auch eine soziale Dimension.

Es gibt eine Reihe von Mitgliedern, die in der Lage sind, ehrenamtlich tätig zu sein in verschiedenen Belangen des Vereins, beispielsweise in der Administration, beispielsweise in der Mitgliederwerbung. Eine andere Möglichkeit, die ich bei meinen Recherchen nur wenig ausgeprägt gefunden habe, ist die *Beitragstaffelung*. Das lässt sich wahrscheinlich in Vereinen nachträglich nur sehr schwer einführen, so dass es eine Staffelung gibt zwischen einem *Freundesverein*, einem *Förderkreis* und einem *Fördererkomitee*. So etwas wäre schon eine an amerikanischen Verhältnissen orientierte Dimension. Andererseits habe ich diesbezüglich bemerkenswerte Erfahrungen gemacht. Am *Museum Ludwig* hatten wir eine spezielle Ausstellungsreihe die der Museumsdirektor ins Leben gerufen hat, indem er vorzuschlug: Lasst uns versuchen, ein Fördererkomitee zu gründen - ohne rechtliche Form - einfach einen

Kreis, der dem Museumsdirektor zugehörig ist; dieser Kreis soll 20 Personen umfassen die im Jahr 5.000 € spenden. Wir benennen ein Kopfmitglied, dem wir antragen, die anderen Mitglieder gemeinsam mit dem Museumsdirektor zu finden; und innerhalb von zwei Wochen waren alle 20 Plätze besetzt. In der dritten Woche riefen Mitglieder bei ihm an und fragten, warum habt ihr mich nicht gefragt?

Ich komme zur letzten Gruppe: Das sind die Mitglieder, die wir wiedergewinnen wollen. Kündigungen kennen Sie alle aus Erfahrung – es gibt Kündigungen aus den unterschiedlichsten Gründen. Wenn es nicht der Wegzug ist, Altersgründe oder auch die Finanzen, dann ist es Unzufriedenheit oder dass die Mitglieder andere Prioritäten setzen. Dann ist es wichtig nachzufragen, warum sie kündigen, was man tun kann, - und die Adressen in der Kartei zu behalten, um auch diese Mitglieder weiter zu betreuen und die Perspektive zu setzen, sie als Mitglieder wieder zu gewinnen.

Als Konklusion möchte ich sagen, dass dieses stufenweise Konzept der Annäherung und der Bindung darauf beruht, dass eine Mitgliedschaft kein Status ist, sondern eine Beziehung. Mitglieder sind ja nicht per se bereits Förderer, sondern sie können über die Mitgliedschaft zu Förderern gemacht werden. Das ist wie im zwischenmenschlichen Bereich: Eine Annäherung beginnt mit einem - aufeinander aufmerksam werden, einem sich füreinander interessieren, darauf folgt um jemanden werben, jemanden binden, die Bindung festigen, und schließlich auszubauen. Und ich denke, wenn man diesem Beziehungsbild folgt, dann kann man mit dem Verein Perspektiven kreieren, die weit über die Mittel der normalen Mitgliedsbeiträge hinausgehen.

Fischer

Und nun, meine Damen und Herren, nun - endlich - sind Sie dran! Ich, - wir erwarten Ihren Widerspruch: Bei uns ist das ganz anders, wir haben mit den vorgeschlagenen Aktivitäten versucht, Erfolge zu erringen und sind dabei furchtbar gescheitert. - Oder Sie hatten auch Erfolge damit....

Brenken:

Um ausloten zu können, wer zu welchen Veranstaltungsangeboten kommt, also Mitgliederbewegung und Mitgliederengagement zu beobachten, bedarf es eines Beauftragten, der zu allen Veranstaltungen anwesend ist und eine Mitgliederbetreuung „rund um die Uhr“ anbietet. Bei nebenberuflich und ehrenamtlich tätigen Mitarbeitern ohne Geschäftsstelle, wäre dieses Modell nicht durchführbar. Auch der Rücklauf von Anfragen an die Mitglieder ist nicht gerade ermutigend. Auf einen Rundbrief unseres Vorsitzenden - „Man könnte mal...“ als Ermunterung, eigene Vorstellungen und Wünsche zu formulieren, war die Reaktion gleich Null; - kein einziger Vorschlag.

Fischer:

Genau das habe ich in meinem Einführungsstatement unterschieden: aktiv und passiv. Wenn wir die - passive - Werbung auslegen bzw. zuschicken und dann auf eine Rückmeldung warten, werden wir mit zwei, drei Reaktionen pro Jahr zufrieden sein müssen, aber ein Riesenerfolg ist das sicherlich nicht.

Bräuer

Für mich war interessant die Anbindung der Vereine an die Einrichtung. Bei uns in Weimar ist der Intendant kooptiertes Mitglied des Vereins. Und ich - ich mache es wirklich ehrenamtlich - ich bin Leiterin der Besuchsabteilung, des Besucherservices und der Öffentlichkeitsarbeit. Und damit ergeben sich viele Möglichkeiten für Kontakte zu unterschiedlichsten Besuchergruppen. Ich bin damit Anlaufstelle für Besucher wie für Mitglieder und deren kritische Äußerungen über die Vorstellungen.

Brenken:

Meine Erfahrungen sind genau gegenteilig. Ich bin schon lange im Vorstand der Theaterfreunde - als Schriftführerin - und seit 7 Jahren im Abonnementsbüro des Staatstheaters Mainz. Da bleibt eine Arbeitsüberschneidung nicht aus und damit die Frage aus dem Theater: Na, machste mal wieder Geschäftsführung Theaterfreunde?

Bräuer:

Das ist eine Frage der Einschätzung durch die Intendanz und wie diese unsere Arbeit unterstützt. Ich kann meine gesammelten Reaktionen auch in die Sitzungen der Theaterleitung direkt einbringen, auch Kritik aus dem Freundeskreis - über die Verwendung der Spendengelder z.B.

Fischer:

Damit kommen wir auf eine ganz wichtige Frage: die *Zusammenarbeit*, - die nach außen argumentierte und dokumentierte Zusammenarbeit - zwischen Fördergesellschaft auf der einen Seite und Theater oder Kulturinstitution auf der anderen Seite, oder in der anderen Richtung. Und das ist ein ganz wichtiger Punkt: Wie wird man von außen her wahrgenommen? Als außenstehende isolierte Gruppe

oder als Teil der Kulturinstitution?

Hundertmark:

Ich unterstütze meine Vorrednerin. Wir alle sind ehrenamtlich tätig, und wir sind natürlich auch begrenzt, neben unserer Arbeit diese Dinge zu tun. Man macht dann vielleicht viele Dinge, die man für wichtiger hält, statt ein Mitglied anzusprechen, das ausgetreten ist.

Natürlich ist ganz entscheidend, was für ein Verhältnis zwischen dem Förderverein und der Intendanz besteht - und zur gesamten Theaterleitung. Wir haben über viele Jahre sehr gut und sehr intensiv zusammengearbeitet mit dem scheidenden Intendanten Gerhard Weber, ich war auch mit ihm befreundet. Aus anderen Theatern höre ich die Erfahrung, dass Intendanten ein gestörtes Verhältnis zu ihren Fördervereinen haben: Was betreiben überhaupt Theatervereine? Sehen sie in ihnen Feinde oder Freunde? Von der Seite her sind wir eher die Leute, die das Theater fragen, wofür möchtet ihr denn diesmal gespendet haben? Aber es gibt ganz offensichtlich Vereine, die auch Einfluss nehmen wollen auf die Theaterleitung: welche Schauspieler engagiert werden,... Aus diesen internen Problemen halten wir uns total raus, wir verstehen uns nur als Vertreter des Publikums.

Unser Verein ist noch nicht sehr alt. Wir waren in unserer Anfangszeit so aufgestellt, dass wir großen Zuspruch hatten an Mitgliedern, jetzt haben wir vor allem einen biologisch begründeten Abgang - um es einmal so zu formulieren, - und, weil das Publikum nicht mehr im gleichen Maße nachwächst.

Pelzer:

Für mich ist die zentrale Frage: Was wollen die Mitglieder? Aus reinem Idealismus wird niemand Mitglied. Für die Mitgliederwerbung heißt das: Was gewinne ich durch meine Mitgliedschaft, was ich woanders nicht bekomme? Die Theatergesellschaft muss ein besonderes unverwechselbares Profil erhalten!

Mit dem Theaterball haben wir diese Erfahrung gemacht. Das war der Renner, man hatte früher fast keine Möglichkeit, - wenn man nicht ein Mitglied kannte -, einmal den *Theaterball* zu besuchen. Heute hat sich dieses öffentliche Interesse verlagert. Dafür gibt es andere Veranstaltungen, die wir anbieten. *Einführungsveranstaltungen* vor Premieren, die kostenlos für die Mitglieder sind, *Galas* oder *Cannapes* und *Theaterreisen*, um die ich mich selbst kümmerge. Ich habe festgestellt, dass solche attraktiven Veranstaltungen auch einen *Werbecharakter* haben, weil sie eine gewisse Einmaligkeit haben und sich von anderen Angeboten unterscheiden.

Ich denke, dass die Theatergesellschaft nicht nur der finanzielle Förderer des Theaters sein sollte sondern sich als Gesellschaft auch ein eigenes Profil geben sollte, natürlich gemeinsam mit dem Theater.

Dr. Creuzburg:

Die Linie des Vereins muss klar sein, ein Wechsel der Pferde während der Fahrt könnte tödlich sein, wurde vorhin gesagt. Wir haben Mitglieder in ganz Deutschland, Mitglieder, die einfach nur dabei sein wollen, weil das *Gewandhaus zu Leipzig* einen Ruf in ganz Deutschland hat. Die wollen sonst gar nichts, und die haben auch gar nichts davon, wenn sie z.B. in Köln leben, - aber vielleicht aus Leipzig stammen. Dann gibt es wieder Mitglieder, die die Geselligkeit des Vereinslebens lieben.

Natürlich: Viel Geld wollen wir auch haben, viele Mitglieder wollen wir auch haben. Darüber würde ich gerne noch ein bisschen was hören wollen, weil, - wir möchten ja gerne alles haben!

Was bei uns hervorragend läuft: Vele Leipziger Mitglieder treffen sich einmal im Monat, also 10mal im Jahr im Gewandhaus. Es gibt einen Kaffee, da kommen 50 bis 60 Leute und dazu werden Musiker eingeladen. Man glaubt gar nicht, was *Gewandhausmusiker* über sich zu erzählen wissen: über ihre Herkunft, wie sie zur Musik gekommen sind, was haben sie für Hobbys,... Und da wird musiziert, die freuen sich auch selber, wenn sie mal - sie kennen die *Tutti-Schweine* - wenn sie mal alleine dasein können und mal solistisch etwas machen dürfen. Inzwischen gibt es schon so etwas wie Neid untereinander: Ich bin noch nicht eingeladen worden, warum bist du eingeladen? Dazu dürfen auch Nichtmitglieder kommen. Die sehen, wie das läuft, und werden Mitglieder.

Wir werben mit dem Begriff „*Freunde werben Freunde*“. Davon halte ich viel. Wir haben Mitgliederwerbung gemacht mit viel Geld, die Herstellung von Werbematerial ist ja nicht umsonst, - und die Resonanz ist gering.

Viel halte ich von einer engen Bindung zum zu fördernden Institut, auch wenn es nicht immer ganz konfliktfrei ist.

Wir haben die Erfahrung gemacht, Leuten, die ausgetreten sind, soll man nicht hinterherlaufen, es ist vergebliche Liebesmüh. Wir haben das Glück, wenige Austritte zu haben; - ganz wenige gehen aus Verärgerung, die meisten sterben.

Wir haben ein Mitgliederdurchschnittsalter von 65 Jahren, das entspricht auch dem Durchschnittsalter der Besucher der Kultureinrichtungen. Manche übertragen ihre Mitgliedschaft auf ihre Nachkommen. Wir haben sogar zweimal das Glück gehabt, *Nachlässe* zu bekommen.

Ein wichtiges Thema scheint mir: Großer Kreis - geringer Zusammenhalt / Kleiner Kreis - enger Zusammenhalt. Wir haben beides bei uns. Und wir bilden uns ein, das zu beherrschen. Aber wir sind uns nicht ganz sicher. Da würde ich gerne noch ein paar Anregungen kriegen.

Fischer:

Mich bewegt eine ganz andere Frage. Sie sagten, Sie haben Mitglieder von weit her, weil die sich mit dem Namen des Gewandhauses und seinem weltweit leuchtenden Image identifizieren möchten. Wenn sich nun eines davon aus New York bei Ihnen meldet: ich bin übermorgen in Leipzig und würde gerne ins Konzert gehen. Können Sie ihm dann in irgendeiner Weise weiterhelfen? Tun Sie das?

Dr. Creuzburg:

Bei Spitzenkonzerten sind unsere Möglichkeiten null. Wir haben Konzerte, die sind frühzeitig ausgebucht, gerade jetzt mit unserem neuen Gewandhauskapellmeister, *Riccardo Chailly*. Es gibt auch weniger nachgefragte Konzerte. Dafür werben wir natürlich, aber die meisten sind Selbstläufer.

- Solche Leute wenden sich direkt ans Gewandhaus um VIP-Karten, da müssen wir nicht noch unseren Einfluss geltend machen.

Schinko:

Ich habe bei ihren Vorschlägen versucht, diese auf eine Kleinstadt von 25.000 Einwohnern zu adaptieren. Ich komme zu der Überzeugung, dass es einen gesunden Mix erfordert, zwischen der aktiven und passiven Werbetätigkeit.

Wir arbeiten mit *Flyern* und haben die am *Premierentisch* ausgelegt - zusammen mit Beitrittserklärungen. Zu Premieren ist der Verein dort regelmäßig präsent. Wir arbeiten sehr gut mit unserer *Landesbühne* zusammen. Ich war Dezernent für Bauen in der Kreisverwaltung, und 11 Jahre Bauordnungsamtsleiter. Da lernt man viele Leute kennen. Seit 2002 stehe ich an diesem Premierentisch. Seither kommen die Leute und fragen: Herr *Schinko*, Sie sind in diesem Verein, was ist das überhaupt? So kommt man ins Gespräch. Daraus entwickeln sich weitergehende Gespräche, wenn man sich in der Stadt trifft: Gehen Sie doch einmal rechts in das Foyer, wo wir ein kleines aufgebaut haben, oder wussten Sie denn noch nicht, dass wir kürzlich die drei Bühnenvorhänge aus dem Vereins geld gesponsert haben, Hauptvorhang, ...

Zwischenruf: aus unserem Vereinsvermögen *gespendet* haben.

... Gespendet aus unseren Erlösen. Denn die Erlöse kommen nicht aus den 30 € Jahresbeitrag unserer 100 Mitglieder sondern aus unserer *Sommer-Veranstaltung*, gleichzeitig einem wichtigen Teil der Mitgliederwerbung

Wir veranstalten jedes Jahr zu Spielzeitende - Verein und Landesbühne gemeinsam - ein Theatersommerfest. In diesem Jahr mit 700 Teilnehmern. Wir engagieren eine 4/5 Mann Show-Dance-Band. Wo kann man sonst in einer Kleinstadt im Theatergarten feiern und tanzen? Die Freiwillige Feuerwehr grillt, die Lebenshilfe macht Salate, der Theaterjugendclub macht Salate, wir stellen Stände bereit, die diese Dinge anbieten. Mitglieder und Nichtmitglieder aus Eisleben und aus der Umgebung kommen zu diesem Theaterfest. Auch dabei entwickeln sich Gespräche, und daraus entwickelt sich ein allgemeines Interesse am Theaterleben.

Ich schreibe in unserem *Theater-Flyer* regelmäßig eine kleine Kolummne, die auf die Jahres- bzw Theaterzeit zugeschnitten ist und für unser Anliegen wirbt.

Möglich ist auch die Einbeziehung der Eltern von jungen Schauspielern, die sich häufig an unserer Arbeit sehr interessiert zeigen.

Fischer:

Ein interessanter Aspekt. Unsere Satzung in Braunschweig schließt *Mitgliedschaften von Theaterangehörigen* aus. - Darüber müsste man in diesem Zusammenhang auch einmal nachdenken.

Walther:

Etwas zu den Beiträgen von Frau *Bräuer* aus Weimar und von Frau *Brenken* aus Mainz.

Unser Verein hatte in den ersten 10 Jahren als 1. Vorsitzende die *Chefdramaturgin* des Theaters. Das wurde zunächst auch gut geheißen vom Intendanten. Dann kam ein neuer Intendant, der wollte das nicht. Und es wurde höchste Zeit zu einem Wechsel, als es um Bestandsfragen des Theaters ging.

Unsere Hauptaufgabe als Förderverein ist es, unser Theater zu bewahren vor Untergang bzw. vor noch mehr Verkleinerung. In einer solchen Situation wird man sich als Mitarbeiter/in des Theaters und Vorsitzende bzw. Mitglied des Vorstands immer zurückhalten müssen, wenn es um die Sache des Theaters selbst geht, wenn beim Theater gekürzt werden soll.

Unser Intendant erhielt von den Gesellschaftern des Theaterträgers die Auflage, Geld zu sparen, und er machte u.a. den Vorschlag, den gesamten Opernchor abzubauen. Was macht da eine Chefdramaturgin

und seine Mitarbeiterin in ihrer Funktion als Vorsitzende des Fördervereins? Gegen ihren Intendanten und direkten Vorgesetzten kann sie sich nicht stellen, also muss sie still halten.

Deshalb soll in unserem Vorstand kein Mitglied des Theaters sein - zur Vermeidung von Interessenskollisionen. Wir sollen mit dem Theater zusammenarbeiten. Aber als Bürgerverein wollen wir uns auch gegen Sachen verwahren können, die ein Intendant vorschlägt. In unserem Fall hat der Intendant schließlich die Schlussfolgerung gezogen und ist zurückgetreten; weil der Beschluss aufgehoben werden musste, weil sich die Mitglieder, die Stadt Gera, die Schauspieler zusammengeschlossen haben. Die Mitarbeiter des Theaters haben beschlossen, bis 2008 auf Tarifierhöhungen zu verzichten. Damit konnte der Chor gehalten werden. Ohne den Chor wäre wohl auch das ganze Musiktheater infrage gestellt gewesen.

Viele der hier gemachten Vorschläge sind bei uns ausprobiert worden. Was absolut nicht klappt, ist die Ansprache an diesen „bürgerlichen Kreis“. Der hat sich bei uns noch nicht (wieder) herausgebildet, zumal das Interesse bei Lehrern oder Ärzten nicht (mehr) vorhanden ist. Sie sind ausgetreten mit dem Hinweis auf *arbeitsbedingte Überlastung*. Dabei hätte es ausgereicht, sie als Beitragszahler halten zu können. Das Geld allein kann es nicht gewesen sein, bei einem Vereinsbeitrag von 31,- € pro Jahr bzw. 52,- € mit Ehefrau. Es ist sinnlos junge Leute anzusprechen. Für ein Vereinsleben unserer Art haben die verständlicherweise kein Interesse, - bei 80% Senioren-Teilnehmern. Dabei sind wir glücklich, dass wir diese Senioren haben, dass sie aushalten, dass sie ja nicht wegsterben... Es fehlt bei uns eben die nachfolgende Generation. Und der Mittelstand, der einfach nicht kommt. Wir bieten sehr viele Veranstaltungen, wir sammeln gerade *Gelder für 200 Stühle*, die in unsere neue Studiobühne kommen sollen. Wir sind ständig in der *Presse*. Aber keiner dieser Stuhl-Spendern kommt auf die Idee einer Mitgliedschaft, auch nicht nach einer persönlichen Ansprache: nein, für einen Stuhl gebe ich euch gerne, aber Mitglied werde ich nicht, - binden möchte ich mich nicht mehr.

Fischer:

Es sind zwei Dinge, die auffallen.

Erstens: Ich gebe gern einmal für ein Projekt, aber eine Mitgliedschaft möchte ich nicht begründen. - Wenn ich 1000 von diesen Spendern in der Stadt hätte, könnte, ich auf sie als Mitglieder verzichten. Und Zweitens: Auch mir ist von einem ähnlichen Fall berichtet worden, von einem Rentner-Intendanten nämlich, der auf Wunsch seines Nachfolgers dann Vorsitzender (seiner) Fördergesellschaft geworden war, und sich mit ihm innerhalb kürzester Frist dermaßen überworfen hat, dass er jetzt zurückgetreten ist. Und er sagt, das kann nicht funktionieren. Die *Interessenskonflikte* haben sich also auch dann noch aufgebaut, als alle direkten beruflichen Bande gekappt waren.

Schütt:

Es mag bei uns etwas anders sein, weil wir kein Ensemble haben. - Bei uns ist die Theaterleitung und z.Zt. die Direktorin kooptiertes Mitglied im Vorstand. Wir haben überhaupt keine Probleme: es wird abgesprochen, wir entscheiden, was wir wollen, aber sie ist dabei, sie schlägt vor, was sie unterstützt haben will, - und umgekehrt kann sich der Verein sehr klar abgrenzen gegen bestimmte Dinge, die im Theater passieren, wenn wir da anderer Meinung sind. In den letzten 10 Jahren habe ich kein Problem gesehen in dieser Art der Zusammenarbeit.

Für uns ist es ein Problem, dass wir kein Ensemble haben, und keine Vorstellung wiederholen. Das heißt, wenn bei uns in der Presse steht, die Aufführung war sehr gut, dann war sie das; niemand kann eine Folgeaufführung besuchen. Unser Problem ist, dass wir unseren Mitgliedern oder potentiellen Mitgliedern eine Bindung an ein so strukturiertes Haus nur schwer klar machen können, wenn sie nicht schon von sich aus Interesse dem Haus entgegenbringen. Wir haben nicht die Möglichkeit zu sagen, geht erst einmal hin und seht euch das an. Wir müssen unsere Attraktivität aus dem Verein schöpfen.

Steinwess:

Ich habe beobachtet, dass mancher Vorstand doch sehr isoliert arbeitet. Ich habe in den letzten Jahren mehrere Mitglieder für den Verein gewinnen können - durch Zuwendung auf unseren Treffen. Da gibt es immer einzelne Personen, die alleine kommen, die keine Verbindung zu anderen haben. Ich spreche sie an und schaffe so Verbindungen zu ihnen, oft ist das sehr erwünscht. Ich bringe sie auch mit anderen Mitgliedern zusammen, die wir schon besser kennen.

Müller:

Man hört hier sehr viel, was nicht geht. Eigentlich wollte ich hören, was geht!

Wir machen sehr viele Veranstaltungen: Wir machen einen *Theaterball*, ein glanzvolles Ereignis; - Resonanz null! Wir machen einmal im Monat ein *Treffen mit Aktiven* aus dem Theater mit sehr großem Zuspruch; - Resonanz hinsichtlich von Mitgliederwerbung: null! Wir haben einen *Nachwuchspreis*

mit einer tollen Presse; - Mitgliederwerbung: null! Wir machen eine *Theaterfahrt*, da rennen die Leute um einen Platz; - Mitgliederwerbung: null! - weil gar kein potentiell neues Mitglied mitkommt. Wir drucken *Flyer*, über 10.000, alles nur Kosten und nicht ein einziges neues Mitglied!

Ich nehme hier so ein paar Hinweise auf, die für mich interessant sind, und mich würde interessieren, ob andere damit auch positive Erfahrungen gemacht haben - wie z.B. *Frau Steinwess*. Wenn Sie bei Veranstaltungen auf neue Mitglieder oder Gäste zugehen, und damit deren Betreuung und Integration übernehmen, dann halte ich das für einen sehr guten Weg. Mein Problem ist dabei, ich kenne meine 410 Mitglieder nicht. Man müsste jemanden haben, der jedes Mitglied kennt, - und der dann die Gäste erkennt.

Den hat kein Verein! Und eine Kennzeichnung ab Saaleingang: blaues Schild Mitglied,...

Auch den Hinweis zum *Premierentisch* finde ich sehr gut. Wir werden bei Premieren immer dafür gelobt, dass wir die wieder sehr gefördert haben, aber wir kriegen davon kein neues Mitglied!

Einen *Infotisch* einzurichten, halte ich für eine gute Idee, einen ständigen Tisch neben der Kasse zu haben, ohne dass man eine *Besucherorganisation* ist. Wir haben so viele Mitglieder, die Pensionäre sind und die, wenn man sie anspricht, möglicherweise für zwei Wochen diesen Tisch betreuen würden.

Die Zusammenarbeit mit der Theaterleitung war vorige Spielzeit hervorragend, in dieser Spielzeit eher distanziert. Jetzt wird das Theater saniert, jetzt werden 500 Sessel gebraucht, jetzt plötzlich sind wir gefragt. Wollt ihr nicht 500 Sessel spenden? Natürlich versuchen wir das. Aber selbst wenn wir die 500 Sessel kriegen, - dann kriegen wir auch 3 neue Mitglieder, nicht aber die erhofften 50 neue Mitglieder! Oder Werbung unter den Mitarbeitern des Theaters: Ich war auf *Personalversammlungen* und durfte dort reden, habe dort erzählen können, was wir Gutes für das Theater machen, habe einen *Sonderbeitrag* angeboten: 25,- € ! Wieviel neue Mitglieder? Null! Kein einziger hat sich in der Weise zu seinem Theater bekannt. - Weimar ist anders! - Weimar ist interessant!

Bastian:

Eine Ergänzung noch zu *Herrn Walther*. Dieses bürgerliche Publikum gibt es auch bei uns in Bremerhaven nicht: ein paar Kaufleute, ein paar Reeder, die noch geblieben sind, optimiert durch wissenschaftliche Einrichtungen, wie jetzt neuerdings das *Deutsche Auswanderermuseum* bzw. das *Schiffahrtsmuseum* und das *Institut für Meeresforschung*. Aber das sind einzelne Gruppen von Besuchern, die wir nicht unbedingt erreichen. Vor allen Dingen die *Institutsdirektoren*, die haben noch Verbindungen zu den Großstädten, wo sie vorher gewesen sind. Wir sehen das daran, dass sie ihre Bücher nicht bei unseren Buchhandlungen kaufen sondern immer noch aus Kiel von ihren angestammten Buchhändlern beziehen.

Möglicherweise wird dieser Punkt noch vertieft: Wie man die Identifikation der potentiellen Theaterbesucher mit dem Theater verstärken könnte? Was kann man den Leuten Gutes tun? Da wurde genannt, *verbilligte Eintrittskarten zum Schnuppern* etc. ...

Zwischenruf Müller:

... Achtung *Gemeinnützigkeit* bei *geldwertem Vorteil*!

... Wir sind auf der Suche nach Dingen, mit denen man den Leuten das Theater schmackhaft machen kann: über gutes *Informationsmaterial*, über *Einführung* in Stücke, über *Werbevorstellungen*,...

Und als weitere Fragestellung - an *Herrn Allmann*: Was kann man bei dem *Fundraising* noch tun? Wir bringen das Geld durchaus noch auf; wir haben gerade wieder kurzfristig 100.000.-€ aufgebracht, weil unser Kleines Haus saniert werden muss. Das ist bei der Sanierung des Großen Hauses damals dummerweise rausgefallen. Da haben wir Spenden, Großspenden locker gemacht von Leuten übrigens, die primär gar nicht so am Theater interessiert sind, die z.B. einem Besucherring angehören, der in die Staatsoper nach Hamburg fährt, die wir bei ihrer *Eitelkeit* packen oder als *Elitefigur* ihrer Stadt motivieren konnten. Also, das Thema Fundraising und die *Identifikationsmöglichkeiten* tatsächlicher oder potentieller Besucher und ihre *Bindungsmöglichkeiten* an das Theater, das würde mich in diesem Kreise noch interessieren.

Zwischenruf:

... Sie haben über 1200 Mitglieder, da müssten Sie doch über Ihren Erfolg mehr berichten können.

> **DIE FÖRDERUNG FÜR THEATER, MUSEEN UND BIBLIOTHEKEN**
WIE ES ANDERE MACHEN - WAS DIE STATISTIK VERRÄT <

Fischer:

Die nächste Runde soll dazu beitragen, den Horizont der hier anwesenden 20 Fördergesellschaften aufzubrechen und weitere rund 200 Fördergesellschaften mit einzubeziehen.

Dabei werden wir Erkenntnisse darüber gewinnen, ob die Verhältnisse an *Museen* vielleicht doch etwas anders liegen als bei *Theatern* und *Orchestern*. Einfach aus dem Gedanken heraus, dass ein *Rembrandt* oder *Van Gogh* oder... vielleicht einen stärkeren, statischeren Kristallisationspunkt darstellt im und für das Museum als die sich ständig wandelnden Auffassungen über Inszenierung und Präsentation etwa einer *Aida*, *Zauberflöte*, *Cosi...*

Herr *Peter Allmann*, ehemaligen Geschäftsführer der *Gesellschaft für Moderne Kunst am Museum Ludwig Köln* - also aus dem Bereich Museum kommend - hat sich die Aufgabe gestellt, solche Unterschiede der einzelnen Arbeit herauszufinden, die Gründe dafür zu erforschen und zu analysieren und - vielleicht - aus seinen Erkenntnissen heraus auch Ratschläge zu extrahieren. Warum hat der eine Verein 5000 Mitglieder, ein anderer „nur“ 1500, die Mehrzahl eher Zahlen in den Hundertern - erste Hälfte! - und mancher trotz größter Anstrengungen nur 53 ?

Gibt es einen Mitglieder-Stein der Weisen? Wie kann man sich diesem Problem nähern?

Herr *Allmann*, Sie wissen's, - bitte,

Allmann:

Ich möchte erst noch einmal einige Anmerkungen machen zur Diskussion von vorhin und vielleicht noch ein bisschen Öl ins Feuer gießen, das müssen Sie mir nachsehen, und dann auf die Ergebnisse der Studie zu sprechen kommen. Ich muss das ein bisschen relativieren: der Rücklauf der Fragebögen hat doch sehr geträpelt, so dass ich dann im September noch einmal alle angeschrieben habe, die bis dahin nicht geantwortet haben. Ich habe eine Frist gesetzt und dann kam die große Welle. Einige haben sich erbeten, den Fragebogen nachschicken zu dürfen, so dass es keine komplette Auswertung ist, die ich Ihnen biete. Ich habe mich in den letzten Tagen noch einmal auf die Vereine konzentriert, die heute hier auf der Tagesordnung stehen, und eine Vorauswertung gemacht, die sich an dieser Umfrage beteiligt haben, also aus allen Gruppierungen, nämlich:

- > die in MUTHEA vertretenen Fördergesellschaften,
- > die Museen der Bildenden Kunst, die eine spezielle Sparte sind und einen eigenen Dachverband haben, der sich vor zwei Jahren gegründet hat.
- > die Museen für Landes- und Regionalgeschichte,
- > die Landesmuseen und Stadtmuseen,
- > die Museen mit wissenschaftlichen Sammlungen.

Diese Sparten werde ich vergleichen.

Heute habe ich nur Zahlen dabei für die MUTHEA -Vereine. - Siehe auch die Anlage!

Und dann möchte ich noch etwas über das Fundraising sagen, danach wurde ich vorhin gefragt.

Also zunächst die Anmerkungen zur Diskussion:

Die Mitgliederwerbung. Wenn man den Flyer eines Vereins aufmacht, dann fällt mir auf, dass er sowohl in der Tonalität als auch in den Angeboten die potentiellen Mitglieder fordert, manchmal überfordert. Die Tonalität ist häufig mit Ausrufezeichen versehen, in dem Sinne: Theater muss sein! Museen brauchen Freunde! Das liest sich wie eine Nalos, eine nun werde endlich Mitglied-Haltung. Aufgeführt sind 10 Gründe, warum man Mitglied werden muss, von den Rabatten im Museumsshop bis über irgendwelche kleinen Dinge. Ich kann dazu nur aus meiner Erfahrung sagen, wenn man die Gruppe der *potentiellen Mitglieder* lokalisiert hat, die man haben möchte, je nach dem Verein, den man selber darstellt, *Traditions-* oder *Bildungsverein*, der eine *große Mitgliedschaft* anspricht, oder ein *exklusiver Zirkel* ist, dann halte ich es für geboten, eigentlich nur einen aber den wesentlichen Vorteil herauszustellen, und das allein zu versuchen, so an den Mann zu bringen, dass man eine Antwort bekommt: Ich interessiere mich dafür! Hier beim Gewandhaus ist mir eine Sache aufgefallen: Bei der Staatsoper in Berlin sagte mir die ehemalige Geschäftsführerin des Fördervereins, dass sie einen *exklusiven Reservierungszugriff* habe. Sie könne noch Karten besorgen, wenn es offiziell gar keine Karten mehr gibt. Und das wissen ihre Mitglieder und deshalb sind sie Mitglied! ...

Dr. Creuzburg:

... Vielen Dank für den Hinweis!

... Das Zweite, Unabdingbare: Es braucht einen *Kümmerer*. Es muss gar kein offizieller Titel wie Geschäftsführer sein, aber es braucht einen, der sich kümmert.

Öl ins Feuer gießen möchte ich mit dem Satz, und ich hoffe, dass sich jetzt da niemand persönlich auf die Füße getreten fühlt: *ehrenamtliche Arbeit ist allein noch kein Qualitätsmerkmal*. Ich weiß, dass viele in den Strukturen des Vereins sich an die *Satzung* gebunden fühlen und Entscheidungen vorrangig danach getroffen werden, ob sie satzungskonform sind. Des weiteren von Belang ist die Frage, ob im Verein nur ehrenamtlich Tätigkeiten übernommen werden oder Mitarbeiter fest angestellte Mitarbeiter sind. Der Unterschied zum ehrenamtlich tätigen Mitglied betrifft die *Rechenschaftsverpflichtung*, die beim angestellten Mitarbeiter viel stärker ausgeprägt ist als bei demjenigen, der sich freiwillig einer *Geschäftsordnung* unterzieht. Auch wenn ehrenamtliche Mitarbeit selten einer Rechenschaftspflicht unterliegt, kann man sich aber über einen Vertrag einigen, wie viele Stunden für welche Tätigkeit geleistet werden und in welchem Maße diese ehrenamtliche Tätigkeit geleistet wird. Aus eigener Erfahrung kann ich berichten, dass so auch die Möglichkeit besteht, das Verhältnis zu einem ehrenamtlichen Mitarbeiter wieder zu beenden. Beides - sowohl die Verstärkung von ehrenamtlicher als auch von professioneller Tätigkeit mit festangestellten Mitarbeitern - erfordert, dass der *Verein investieren muss*. Er muss in die eigene Struktur investieren und die entsprechenden Mittel bereitstellen, um weitere Ziele zu erreichen.

Das ist die dritte Idee, dass der Verein ein *Entwicklungskonzept* angeht. Sie hatten vorhin gesagt: Wir wollen *mehr Mitglieder*, wir wollen *Wachstum*, wir wollen *mehr Fördermittel* aufbringen. Das kann man natürlich alles gleichzeitig angehen, besser aber ist es, dass man sich auf darauf einigt, was man zuerst angehen will. Quasi einen Entwicklungsplan aufstellen, was wollen Sie zuerst, was ist für Sie das Wichtigste. Diese drei Dinge wollte ich noch zur Diskussion sagen.

Jetzt habe ich hier etwas vorbereitet. -Es ist keine Übersicht über alle Gruppierungen sondern vor allen über die, die von der MUTHEA mit angesprochen werden. Ich habe insgesamt knapp 400 Vereine angeschrieben; sechs sind zurückgekommen (als unzustellbar), d.h. ich habe mich also konzentriert auf 394 Adressen. Davon haben ca. 205 *geantwortet*, was eine erstaunlich große Antwortquote ist. Ich denke, das ist im wesentlichen dadurch motiviert, dass ich allen Vereinen die sich beteiligt haben, zugesichert habe, dass sie die Ergebnisse der Auswertung bekommen.

Ich habe das gegliedert in Fördervereine von Ein- und Mehrspartenhäuser, wobei es mir in der kurzen Zeit nicht möglich war, auseinander zu dividieren, welche Stadt nur ein Sprech-Theater hat, welche ein Theater mit Ballett und welche ein Theater und eine Oper hat. Es gibt die reinen Opernvereine und die Vereine für Orchester und Theater.

Wir können tendenziell sehen, dass sich die *Mitgliedszahlen* schwerpunktmäßig im Bereich von 100 bis 500 bewegen, wenige Vereine haben weniger, noch weniger sind zwischen 500 und 1000, aber es sind erstaunlich viele, die mehr als 1000 Mitglieder haben; - und das sind nicht unbedingt die großen Städte. Die vier größten Vereine sind Kiel, Mannheim, Fürth und Bielefeld. Alle haben 1000 - 2000 Mitglieder.

Zu den *Beiträgen*: Ich will jetzt nicht mehr im Einzelnen differenzieren zwischen Opernhäusern und Konzerthäusern. Da gibt es zwei Vereine, die haben überhaupt *keine festen Mitgliedsbeiträge*, die haben *nur Spenden*. Ich hatte das aufgegliedert im Fragebogen: wer gibt einen realen Beitrag und wer gibt einen ideellen Mitgliedsbeitrag; und hätte das vielleicht noch ergänzen müssen, dass ein realer Mitgliedsbeitrag nicht steuerabzugsfähig, ein ideeller Mitgliedsbeitrag dagegen steuerabzugsfähig ist. Wer gibt einen realen Mitgliedsbeitrag plus Spende, und ich meine damit eine *verpflichtende Spende*. Es ist häufig so, dass vorausgesetzt wird, dass der Beitrag um die oder die Spende erhöht wird, wobei ich persönlich finde, dass das eine schwierige Konstruktion ist, weil eine Spende ja immer freiwillig ist. Und: wer gibt eine reine Spende? Wir sehen, dass die Mitgliedsbeiträge auch ihren Hauptanteil in der Kategorie 30,- bis 50,-€ haben. Bei der ersten Durchsicht, habe ich festgestellt, dass dieser Beitrag doch niedriger ist als bei den Kunstvereinen, aber in einer ähnlichen Kategorie wie in den andern beiden Vereinstypen; nämlich in Vereinen für Landes- und Kulturgeschichte und in den Vereinen für Museen mit wissenschaftlichen Sammlungen. Interessant finde ich die Frage der *Beitragsstaffelung*. Viele Vereine nennen sich ja selbst „Vereine der Freunde und Förderer“ oder „Gesellschaft der Freunde und Förderer“, und das impliziert schon die Staffelung, dass es die Freunde gibt und die Förderer. Von 70, die diese Frage beantwortet haben, praktizieren 15 eine Staffelung. Insbesondere bei den Opernhäusern geht die Staffelung der Beiträge sehr weit nach oben. Das geht wie bei der *Hamburgischen Stiftung der Oper* bis 500,-, 4000,- 25.000,-€. Andere haben dieses Konzept übernommen. Es ist in *Düsseldorf* ähnlich; in *Freiburg* wird es jetzt angeboten.

Ich habe als Letztes eine Einschätzung von *Vereinszielen* abgefragt, ohne Nennung von Prozentzahlen,

weil eine Mehrfachnennung möglich war. Es hat sich deutlich ergeben, dass das Thema des heutigen Abends: die *Mitgliederzahl* - den Vereinen am deutlichsten auf den Nägeln brennt, die Steigerung der *Fördermittel* als Zweites und die Steigerung der *Bekanntheit* als Drittes.

Wie vorhin schon ausgeführt, gibt es zwei Möglichkeiten, die *Fördermittel* zu erhöhen. Einmal: eine Beitragsstaffel einzuführen, und quasi in der Typologie der Vereine einen *Freundesverein* zu haben, einen *Fördererkreis* und ein *Fördererkomitee*. Der zweite Weg ist das *Fundraising* als methodisches und zielgerichtetes Einwerben von Spenden. Es ist hier in der Diskussion immer wieder angesprochen worden, dass es Spendenaktionen gegeben hat für bestimmte Ziele, häufig für die berühmten Sessel für das Theater.

Dabei möchte zwei Aspekte besonders gewichten. Das eine betrifft die Bereitschaft zur Spendenzuwendung für verschiedene Belange. Wenn man beispielsweise fünf verschiedene Sparten aufteilt, wie: den Erhalt der Einrichtung, die Gebäudewirtschaft, die Förderung von kulturellen Aktivitäten wie Aufführungen oder Ausstellungen, die Auszeichnung von jungen Künstlern und schließlich die Jugendarbeit, dann denke ich, dass die Weitergabe von kulturellen Werten an die folgende Generation die höchste Akzeptanz und den größten Zuspruch finden.

Am *Museum Ludwig* wurde eine Aktion gestartet, die hieß „*kunst:dialoge*“. Junge Studenten der Kunstgeschichte führten gleichaltriges Publikum durch das Haus. Wir sind davon ausgegangen, dass junge Menschen durchaus klassische kulturelle Inhalte in ihren Kanon aufnehmen, dass diese nicht unbedingt mit irgendwelchen Events konkurrieren müssen, und - was für junge Menschen wichtig ist - dass sie dies mit Gleichaltrigen erfahren.

Wir haben in zwei Jahren knapp 90.000,-€ eingesammelt, durch private Spenden, durch Stiftungsmitel und durch Sponsoring und abschließend eine kleine *Dokumentation* dieses reinen Fundraising-Projektes - bzw. Spendenprojekts vorgenommen.

Damit komme ich zum anderen Aspekt, den ich vorhin angesprochen habe: Eine wesentliche Frage in meiner Fundraising-Ausbildung ist gewesen: muss ich *Fundraising* erst neu in meinen Verein implementieren oder mache ich das bereits schon? Ist alles das, was ich tue, Fundraising? Damit habe ich mich lange auseinander gesetzt. Weil ich gemerkt habe, dass die Art und Weise, wie wir *Dienstleistungen* für unsere Mitglieder anbieten - mit *Reisen*, *Galas* und *Exkursionen* - häufig über das normale Maß hinausgeht, was die Bereitschaft zum Geben betrifft.

Mein Erweckungserlebnis war eine Reise mit unseren Mitgliedern nach Amerika, nach Chicago, für 5 Tage für 5.000,-€, mit exklusivstem Programm. Und dann haben Mitglieder noch 1.Klasse Tickets für den Flug gebucht, so dass die Reise für sie dann ca. 11.000,-€ gekostet hat. Unser Mitgliedsbeitrag beträgt pro Jahr 500,-€ und ist damit schon exzeptionell hoch; - aber hier stimmt einfach das *Verhältnis zwischen Förderung und Dienstleistung* nicht mehr! Letztendlich bin ich zu dem Schluss gekommen, dass alle Aktivitäten, die zum Wachstum des Vereins beitragen, wie Mitgliederwerbung, Erhöhung der Fördermittel, Staffelung der Beiträge, sogar Sponsoring und wirtschaftlicher Geschäftsbetrieb oder Fundraising, bedürfen eines konkreten Plans, welche Ziele man wie und wann und mit welcher Reihung angehen will.

Fischer:

Wir sollten jetzt in der Diskussion zunächst erst einmal das abwickeln, was Sie, Herr *Allmann*, eben gerade angesprochen haben, das ist noch ganz frisch, - und danach erst die vorhin unterbrochene Diskussion aus der ersten Runde zu Ende führen.

Mücke:

Staffelung der Mitgliedsbeiträge ist eines unserer Themen im Förderverein. Wir haben da gewisse Hemmungen, und sogar den gegenteiligen Effekt im Mitgliederbereich. Aus Kreisen der Mitglieder heraus ist schon mehrfach der Antrag gestellt worden, die Beiträge zu erhöhen. Wir haben „Nein“ gesagt. Sie können ja spenden, wenn Sie gern Geld loswerden wollen.

Frage: Was würde den Leuten geboten, die nicht nur Mitglied sind, sondern Freund oder Förderer, die müssten ja eine höhere *Gegenleistung* erhalten. Was haben Sie für Erfahrungen? Was kann man tun?

Allmann:

Ich habe bei den Spenden zwei Erfahrungen gemacht. Erstens: es braucht ein *konkretes Projekt*. Zweitens: es hilft, wenn man *konkrete Spendensummen* angibt. Nicht etwas spenden, sondern - man kann etwas verklausuliert - Spenden als Mentor, als Mäzen mit 120,-, 360,- oder 600,-€ benennen. Wenn man konkrete Summen angibt und sagt, wir brauchen insgesamt den und den Betrag, dann kann man die Spendenaktion zielgerichtet zu einem Ergebnis führen. Ich halte es für sinnvoll, pro Jahr eine Aktion durchzuführen, dies am Anfang des Jahres bekannt zu geben, - wir brauchen so und soviel Geld, und wir bitten um die und die Spenden.

Zwischenfrage:

... Und was kann man tun für die Spender?

Nun, es gibt z.B. eine *exklusive Einladung*, und der *Museumsdirektor* hält einen Kurzvortrag. Das wird sehr gerne gemacht, weil sich da auch Türen öffnen, die sonst verschlossen bleiben. Ich denke, ab einer bestimmten Spendenhöhe wird sich das von selbst ergeben.

Sie haben vorhin gesagt, dass Sie 100.000,-€ in Bremerhaven von Reedern oder anderen Personen bekommen haben. Das betrifft einen Kernsatz des Fundraisings: Fundraising „*is the gentle principle of asking, asking again, and asking for more*“: d.h. wenn Sie einen Spender haben, lassen Sie ihn nicht vom Haken, sondern pflegen Sie ihn. Wenn jemand wirklich 5.000,-€ gibt, und man von ihm noch einmal 5.000,-€ erwartet, dann muss man - der Vereinsvorsitzende mit dem Museumsdirektor oder dem Intendanten - da hingehen, oder man lädt ihn zu einem privaten Kaffee oder ins Büro des Intendanten ein: „Wir möchten uns persönlich bei Ihnen bedanken“. Man muss diese Leute auch besonders pflegen. Das ist sehr aufwändig - aber auch ergiebig, weil die Leute es goutieren, und dann bereit sind, es zu wiederholen.

NN

Fundraising macht eigentlich jeder in irgendeiner Form. Natürlich erwarten Nichtmitglieder, die da mit größeren Beträgen zu einem bestimmten Projekt beitragen eine besondere Form von Anerkennung. Bewährt hat sich dabei eine *Dankesveranstaltung im Theater*. Das Theater bringt nur für die Spender eine Extra-Vorstellung; - eine nicht allzu anspruchsvolle Vorstellung. Und hinterher gibt es einen *Empfang*, ein Glas Wein, eine Brezel. Das kommt immer sehr gut an.

Bastian:

Statt einer Dankesveranstaltung haben wir eine künstlerisch sehr schön gestaltete *Spendertafel* im Foyer des Großen Hauses aufgestellt. Jeder Spender über 10.000,-€ ist dort aufgeführt. Es ist noch genügend Platz für weitere Namen. Das schmeichelt den Leuten mehr als eine Veranstaltung, die sie auch außer der Reihe selbst besuchen könnten. Und es hat einen Effekt der Motivierung für Leute, die davor stehen und sich gerne auch darauf wiederfinden würden. Für das Kleine Haus ist eine solche Tafel nun auch vorgesehen.

Fischer:

Aus den Mitgliederbeiträgen allein können Sie diese 100.000,-€ oder ähnlich hohe Summen nicht aufbringen. Sie haben also Spender. Wie erreichen Sie die? Durch einfaches Mailing, durch private Ansprache? Haben Sie dafür eine Liste von Firmen und Leuten, die Sie immer ansprechen, ganz offensichtlich mit großem Erfolg? - Was sind das für Adressen und wie kommt man an solche Leute heran?

Die für Bremerhaven relevanten Namen sind vermutlich für Weimar oder für Kiel weniger interessant, deshalb dürfen sie diese gefahrlos preisgeben.

Bastian:

Das muss etwas differenziert angegangen werden. Wir haben einige Leute im Theaterverein, zwei davon im Vorstand, zwei Banker beispielsweise, die ein Netzwerk aus Lionsclub und Rotaryclub haben, die stehen immer für die spenderische Avantgarde und werden auch vorgechickt; - und sind in der Regel auch ganz effektiv. Und dann natürlich die Mitglieder selbst...

Unser Mitgliedsbeitrag ist ein politischer Preis. Wir wollen möglichst vielen Leuten in der Stadt eine Mitgliedschaft bei uns ermöglichen. Die zahlen nur 15,-€ Jahresbeitrag.

Allerdings ist der Beitrag sozusagen nach oben offen. Jeder ist - und das wird ihm auch nahe gelegt -, aufgerufen, mehr zu spenden. Und wir haben festgestellt, es bleibt in den wenigsten Fällen bei diesen 15,-€, es ist eigentlich immer etwas mehr. Und diese Spenden, die sich unterhalb der 10.000,-€ abspielen, auch die werden auf einer ständig aktualisierten Tafel aufgeführt. Zumindest während der Spendenaktionen stehen diese Tafeln im Foyer des Theaters und werden namentlich aktualisiert.

Fischer:

Sie verbuchen den nominellen Beitrag von 15,-€, und das, was darüber hinaus geht, gesondert als Spende.

Bastian:

Ja. Unsere hohe Mitgliederzahl resultiert natürlich aus der Tatsache des zumindest nominell sehr niedrigen Mitgliedsbeitrags. Der niedrige Beitrag ist damals entstanden anhand zweier sehr heftiger Theaterkrisen. Einmal gab es Fusionspläne für das Bremer Theater mit dem Stadttheater Bremerhaven. Die

Fusion hat sich dann aus naheliegenden Gründen doch nicht ergeben, u.a. auch weil Bremen ein ganz anderes Orchester, eine andere Orchestergruppe hat. Es hätte sich in der Regel teurer gestellt. Der Bremer Spielplan ist auch etwas anspruchsvoller, logischerweise, und das hätte bei uns Probleme - zumindest in der Breite - gegeben. So konnten wir diese 1200 Mitglieder in Fällen von Theaterkrisen oder krisenhaften Erscheinungen - die letzte Diskussion ging um den Abbau einer Sparte, des Balletts - dem Magistrat gegenüber (Zwischenruf: Drohkulisse) immer mit ins Gespräch bringen.

Fischer:

Sie verfügen über einen der größten *Mitgliederstämme* unter den hier vertretenen Gesellschaften, und Sie meinen, es lohnt sich, über einen möglichst niedrigen *Mindestbeitrag* nachzudenken - mit der gezielten Aufforderung an die Mitglieder, den Beitrag nach eigenem Ermessen zu erhöhen. Es kommt kaum vor - lehrt Ihre Erfahrung, dass nur der Mindestbeitrag gezahlt wird.

Bastian:

Das sind ca. 20 / 25 % , denen es wirklich nicht gut geht, und die wirklich nicht mehr können.

Fischer:

... aber die gehen auch ins Theater.

Bastian:

Natürlich gehen die auch ins Theater. Das ist in Bremerhaven so! Bremerhaven ist seit jeher eine Arbeiterstadt gewesen, wenn wir das mal soziologisch sehen wollen. Erst jetzt gibt es einen Strukturwandel, der auch von Bremen her, unserem Geldgeber in vielen Fällen, unterstützt wird. Es siedelt sich sehr viel Technik und Wirtschaft an, auch Wissenschaft.

Wir haben früher auf die Tatsache Rücksicht genommen, dass Bremerhaven Theater-Stadt ist. Das äußert sich auch in den Abonnementspreisen. Wir haben mal ein „*Goldenes Abonnement*“ eingeführt, das gibt es auch heute noch unter etwas anderer Bezeichnung, wo Leute, die wirklich wenig Geld haben, trotzdem ins Theater gehen können.

Dr. Creuzburg:

Noch eine Frage zum Problem der *externen Spender* bzw. *Sponsoren*. - Das Gewandhaus braucht schrecklich viel Geld. Jetzt ist dort ein *Sponsorsclub* gegründet worden, mit dem wir nichts zu tun haben; d.h. aber, die nehmen uns Mitglieder weg, indem sie mit ihnen einen *Sponsoringvertrag* machen. Das könnte für uns ein großes Problem werden. Die Mitglieder des *Sponsorsclubs* sollen namentlich auf eine Tafel kommen. Ich nehme als Anregung mit, auch für Mitglieder der Fördervereine ab einer gewissen Spendenhöhe eine solche Tafel zu realisieren. - Gibt es darüber schon Erfahrungen?

Wortmann:

Ich wollte vorhin auch nach diesen *Spendertafeln* fragen. Wir haben in Zusammenarbeit mit dem Theater um *Spenden für Stühle* geworben, haben die Stühle sozusagen verkauft, - mit *Namensschildchen* etc. Wir haben alle Spender zu verschiedenen Vorstellungen eingeladen, - mit Pausensekt und einer kleinen Brezel. Nicht alle sind gekommen, weil sie bereits die Premiere gesehen hatten. Trotzdem hat allen diese kleine Streicheleinheit wohl getan.

Nun die Geschichte dieser Tafel: Wir waren uns einig, dass jeder Name gleichgewichtig und ohne Nennung der Spendenhöhe genannt wird, ob nun 5 Damen und Herren für einen Stuhl zusammengelegt haben oder jemand eine ganze Reihe gekauft hat.

Wenn ich in der Hamburger Staatsoper bin und diese Marmortafel sehe, auf der die Hapag Lloyd und die Deutsche Bank und alle diese Großkonzerne wunderbar in Gold gemeißelt stehen, die das alles auch noch von der Steuer absetzen, diese 10.000,- oder 20.000,-€ sind für die sowieso nur die Hälfte, und dann sehe ich eine liebe und seit dreißig Jahren treue Abonentin, die sich 50,-€ abspart, doch auf dieser Tafel keinen Platz findet, dann freut es mich, dass Sie, *Herr Bastian*, in Bremerhaven zwei Tafeln haben eine für die Großspender und eine mit den Kleinspendern.

Bastian:

... und die auch in der *Nordsee-Zeitung* veröffentlicht werden.

Wortmann:

... Das ist natürlich noch besser, wenn die Zeitung so theaterfreundlich ist! Dieses haben wir leider nicht. Dafür ist unsere Tafel keine Tafel sondern es ist eine Plastikfolie, auf der mit Klebestreifen die Namen aufgeführt werden; - regelmäßig ergänzt. Und in zwei Jahren ist die Aktion vielleicht abgeschlossen, dann wird die Tafel etwas dauerhafter gemacht, so der neue Intendant das dann auch will.

Eins noch, *Herr Fischer*. Sie haben das Seminar eröffnet mit der Frage *Rembrandt* oder *Aida*? Dazu kann ich nur sagen: Unser Gründungsvorsitzender und Bankdirektor hat tagsüber seine schwierigen Geschäfte und Unterredungen mit Gästen gehabt, und abends ist er mit denen nicht essen gegangen sondern ins Theater. Man muss sich nicht den Rembrandt ansehen, man kann sich auch die Aida ansehen. Er hats gemacht!

Fischer:

Da habe ich mich vielleicht nicht ganz verständlich ausgedrückt. Der Rembrandt bleibt der Rembrandt und bleibt als Rembrandt immer eine sichere Größe, und die Aida ist jedesmal eine andere, ob sie unter dem Intendanten A, dem Regisseur B, oder dem Dirigenten C aufgeführt wird - und mit immer anderen Besetzungen. Und dann habe ich in der Vorstellung „meinen Verdi“ nicht wieder erkannt! Das kann mir bei Rembrandt vor meinen Gästen nicht passieren! Das war der eigentliche Hintergrund meiner Einlassung.

Brenken:

Wir sind in Mainz ein *reiner Freundeskreis* und ganz ausdrücklich *kein Förderverein*. Wir haben vor zwei Jahren eine *Stiftung* gegründet, eine eigenständige, von unserem Verein unabhängige Stiftung. Erststifter - für das benötigte *Gründungskapital* - war der Freundeskreis.

In den vergangenen zwei Jahren haben wir fünf größere *Zustiftungen* gewinnen können. Die Stifter sind im Theater auf einer Tafel verewigt. Es gab eine kleine *Feierstunde* mit Reden und einem musikalischen Rahmenprogramm. Leider hat es keine weiteren *Zustiftungen* gegeben.

Nun bietet die Stiftung gelegentlich Veranstaltungen an mit nominell freiem Eintritt und dem Zusatz: Um Spenden wird gebeten - auf u.a. *Spendenkonto*. D.h. nach Ende der Veranstaltung wird diese Spende erwartet. Es musste auch schon einmal vorab - quasi als Eintrittskarte - eine Überweisung vorgenommen werden.

Nun kann man über den besseren Weg durchaus diskutieren. Wir wollten eben nicht im Fahren die Pferde wechseln und den Freundeskreis in einen Förderverein umwandeln. Dann hätte sich unsere Mitgliederstruktur radikal verändert, wenn wir nicht komplett von der Bildfläche verschwunden wären. Jetzt versuchen wir es über diese zusätzliche Stiftung, die allerdings „*Stiftung Mainzer Theaterkultur*“ heißt und sich nicht ausschließlich auf das Mainzer Theater bezieht, sondern auch auf das Unterhaus oder andere kleinere Theater und kulturelle Einrichtungen.

Wir haben einen *Mindestbeitrag* für den Freundeskreis und hoffen, ihn erhöhen zu können. Wir haben jetzt das *Bankeinzugsverfahren* angeboten, weil wir den Beiträgen sonst so lange hinterherlaufen müssen. Auf der Rücklaufkarte befindet sich eine Rubrik: Mein Beitrag darf jährlich um ...€ erhöht werden. Bei bisher ca. 80 Rückmeldungen ist vielleicht bei 15 ein erhöhter Beitrag eingesetzt worden. Unsere Mitglieder halten den Mindestbeitrag für ausreichend. Er liegt genau im mittleren Bereich - 30,- bis 50,- € - der von Ihnen, *Herr Allmann*, ermittelten Werte.

Fischer:

Ich habe wieder etwas dazu gelernt. Unter den Titeln der einzelnen Gesellschaften lese ich häufig: *Freunde und Förderer*, und war immer der Überzeugung, dass Freunde sich auch als Förderer verstehen und habe das bisher, z.B. in MUTHEA-Angelegenheiten, nicht voneinander unterschieden. Ganz offensichtlich muss ich mich da korrigieren.

Bräuer:

Nur als Ergänzung: Wir haben am *Nationaltheater Weimar* auch eine Stiftung gegründet, als es um die Fusion des Nationaltheaters Weimar mit Erfurt ging. Aber wir machen jetzt die Erfahrung, dass die Stiftung erst richtig zum Tragen kommt, wenn wir alle schon tot sind, und dass die meisten jetzt doch nicht stiften wollen. Die Stühle sind zunächst für die Stiftung verkauft worden. Jetzt laufen die Spenden wieder verstärkt über den Freundeskreis; jeder möchte sehen, was mit seinem Geld passiert. Unser Freundeskreis ist als Bürgerbewegung gegen die Fusion groß geworden. Auch wir haben eine Spendertafel, auf der alle verzeichnet werden. Denn jede „Omma“, die sich 50,-€ abspart - davon haben wir viele - ist uns mehr wert als jemand, der einmal 10.000,-€ spendet; - das kommt eher selten vor.

Krumrey:

Mit Spendertafeln im Theater haben wir in Kiel sehr unterschiedliche Erfahrungen gemacht. Für die *Sanierung* des Schauspielhauses und für das *Gestühl* im Opernhaus haben wir neben der Veröffentlichung in der Zeitung - alle sechs bis acht Wochen - und in der Theaterzeitung sowie in einer nach Fertigstellung des gesamten Gebäudes gedruckten Broschüre die *Spendernamen* benannt und die Namen der Spender auf die Stühle montiert, in Absprache mit dem Denkmalschutz. Das hat Wirkung gezeigt! Nach fast 10 Jahren guckt im Schauspielhaus noch fast jeder, auf wessen Stuhl sitze ich

denn heute? Es gibt eine Größenordnung von 10 bis 15 % der Spender, die Wert darauf legen, anonym zu bleiben; die haben wir dann unter dem Namen der Gesellschaft subsummiert. Damit waren sie einverstanden. Ich erkläre mir das damit, - außer persönlicher Betroffenheit - , dass die Banken bei uns in den allerseltensten Fällen überhaupt etwas für die Kultur geben. In Kiel ist halt Handball! Jeder, von der Zeitung bis zum Ministerpräsidenten, muss für Handball etwas machen und tut das auch. Und nebenbei dann noch etwas für das Theater zu geben oder für die Theaterfreunde: das wird ja schwierig, dann kommen sie alle!

Mich würde eine andere Frage interessieren: Mitgliedergewinnung, über das hinaus, was Sie vorhin gesagt haben. Spender gewinnen, größere Spenden, kleinere Spenden.

Wir sind zwar ein größerer Verein, leiden aber an einer stetigen *Ärgerniswelle über Inszenierungen* des Theaters, d.h. man schafft das Abo ab und kündigt die Mitgliedschaft bei den Theaterfreunden. Das ist höchstens in einem von hundert Fällen wieder zu korrigieren. Wir versuchen dagegen zu werben mit Theater-Fahrten, wir sind auch ganz billig, fangen diese Tendenz aber strukturell seit einigen Jahren nicht mehr auf, d.h. wir haben ein stetiges Minus von um die 20 - 50 Mitgliedern.

Fischer:

Ihr Projekt „Stuhlspende“ war ein Erfolg. Hat es auch neue Mitglieder gebracht, oder haben die Leute gesagt, uns reicht es, das Projekt zu unterstützen, eine dauerhafte Mitgliedschaft aber wollen wir nicht begründen?

Und: Wir unterstützen als Freunde das Theater und sind für zwei, drei oder auch vier Jahre gnädig geneigt, einen unwillkommenen Intendanten zu ertragen, denn der geht ja wieder, das Theater aber wollen wir als Institution unterstützen und behalten. Meiner Meinung nach kommt es in der Akzentuierung der Argumente auch darauf an, den abwanderungswütigen Leuten zu sagen, gerade jetzt müssen wir auch eine solche Durststrecke überstehen können, uns geht es um die Erhaltung des Instituts, die Theatermacher wechseln ständig.

Krumrey

Mitglieder über die Stuhlspendeaktion haben wir nur in Ausnahmefällen gewonnen, eher nicht. Es haben aber auch nicht alle Mitglieder gespendet.

Zur Frage der Unterscheidung zwischen der Institution Theater und den Mitarbeitern: Dieses bewusst zu machen, ist gerade bei langjährigen Theatergängern durchaus schwierig, - theoretisch schon, praktisch ist der Frust teilweise so hoch, dass wir dem nicht mehr standhalten können.

Schiitt:

Stühle spenden und Mitglieder gewinnen, das sind zwei völlig verschiedene Ziele. Entweder will ich Stühle verkaufen, - dabei sind wir im Moment als Verein - , dann ist es mir völlig egal, wer den Stuhl kauft, Hauptsache er kauft ihn. Oder ich will Mitglieder gewinnen. Es ist doch sehr selten, dass einer sagt, ein Verein, der so tüchtig ist, dass er Stühle verkauft, bei dem trete ich ein. Ich glaube eher, was die Spender anbetrifft, dass das Gefühl von *Exklusivität*, das wir vorher schon behandelt haben, wichtig ist. Und die Pflege der Spender halte ich für sehr wichtig, um damit auch spätere Spenden zu erwirken. Die Verluste von Mitgliedern durch unglückliche Inszenierungen des Theaters könnte man auch positiv umfunktionieren: Das Schauspielhaus hat ja auch viele Mehrbesucher bekommen. Wie könnte man diesen Zuspruch nutzen, um dieses - begeisterte - Publikum zu gewinnen? Ihre Idee der Theaterdialoge hat mich darauf gebracht, eben die könnte man zu *Theaterdialogen* von jungen Schauspielern, mit jungen Theaterfreunden nutzen, das halte ich für eine Möglichkeit.

Die Idee mit dem *Entwicklungskonzept* würde ich auch unterstreichen; dass man sich ganz bewusst Ziele setzt und dahinein investiert. Und dass in die direkte Förderung einmal weniger investiert wird sondern auch einmal ganz gezielt in ein eigenes Entwicklungskonzept.

Wortmann:

Auf diesem von vielen von uns verfolgten Weg der Stuhlspende sind wir eben gewesen und haben festgestellt, dass wir zwar freundliche Mengen von Spendern gefunden haben, aber keine neuen Mitglieder. Hat jemand von Ihnen einmal nachgefasst, zwei oder drei Jahre nach Beendigung der Stuhlspendeaktion, und diese Spender angeschrieben?

Brenken:

Bei uns scheiterte es daran, dass die Initiative vom Theater ausging und nicht von uns. Wir haben nur das dafür erforderliche Konto gestellt. Keiner der Spender hat so richtig gewusst, dass die Gesellschaft dahinter steht. Wir waren wirklich nur aus steuerlichen Gründen der Abwickler dieser Spendengeschichte. Initiiert worden ist sie von unserem damaligen (Theater-)Geschäftsführer, weil wir für die Sanierung des Großen Hauses Gelder sammeln wollten, für im Bauetat nicht enthaltene Zu-

satzprojekte. Damit sind im Grunde nicht die Stühle bezahlt worden. Diese ganze Aktion ist ausschließlich über das Theater gegangen, auch die Verteilung der Werbe-Flyer. Letztlich waren es nur die Mitglieder, die wussten, dass die Theaterfreunde dahinter stehen.

Steinwess:

Es wurde hier die Exklusivität angesprochen. Ich möchte das etwas relativieren. Als Sie, Herr *Allmann*, vorhin darüber berichteten, dass Sie mit einem Teil Ihrer Mitglieder eine so große Reise gemacht haben, letztendlich für 11.000,-€, dann fürchte ich, wenn man zu exklusiv wird, dann kann man auch eine Mitgliederspaltung erreichen. Denn wir wollen ja auch junge Mitglieder gewinnen. Und Exklusivität beinhaltet Kosten.

Fischer:

Das war es, was ich ganz zu Anfang versucht habe zu verdeutlichen: Bevor nicht jeder einzelne für sich und für seinen Standort geklärt hat, an wen er was anbieten will, wird er auch keinen Erfolg haben können, weil er sich vermutlich sogar ständig widerspricht, und seine Arbeit ins Unermessliche splittet.

Allmann:

Ich stimme Ihnen zu, dass die Exklusivität auch eine Gefahr ist. Die Gefahr besteht darin, dass ein Kreis, der sich als exklusiv versteht, nicht zu groß werden darf, weil er dann nicht mehr exklusiv genug ist, bedenkt man die Blickweite zum Nächsten.

Was ich noch sagen möchte: ich finde es toll, dass sich Personen bereit finden, Stühle zu stiften. Aber grundsätzlich finde ich, dass Stühle als Inventar der Theatersammlung nicht unbedingt das beste Ziel sind, um gemeinnützige Mittel zu werben, weil ich als Besucher und auch als Steuerzahler ohnehin schon die Einrichtung finanziere und die öffentliche Hand sich immer weiter aus der Verantwortung zieht. Erst die Stühle, dann kommt das Parkett und dann das Dach. Und irgendwann werden Spenden ein Betrag, der ist gar nicht mehr umzusetzen, weil er alle Vorstellungen übersteigt.

Eine weitere Beobachtung von mir: Fast alle Vereine geben Mittel für Notwendigkeiten des Hauses aber kaum einer entwickelt ein *eigenes Förderprojekt*, das er von sich aus dem Haus anbieten kann. Wenn wir schon Spenden sammeln, dann möchten wir doch das Konzept so gestalten, dass wir ein möglichst zustimmungsfähiges Projekt haben, das auch für uns attraktiv und öffentlichkeitswirksam ist, - und deswegen denke ich, dass es fast aussichtslos ist, über Stühle Mitglieder zu werben.

Beyer:

Ich spreche jetzt über Wittenberg. Sie wissen vielleicht noch, das Haus war völlig leer geräumt aber das Parkett noch vorhanden; es musste keine neue Bestuhlung gekauft werden. Es gibt natürlich viele andere Dinge, die fehlen, es gibt eine Art „Stuhlspende“, aber es gibt keine Schilder am Stuhl, es gibt einen überdimensionierten Sitzplan des großen Saales im Foyer, und daneben gibt es eine lange Tafel mit dem Namen jedes einzelnen Spenders; man wollte keine namentliche Zurodnung der Stühle. Wir haben uns einfach bemüht, für bestimmte Projekte Geld zu sammeln, die der Förderverein auch über längere Zeit danach begleitet hat.

Wir sind in Wittenberg ein Haus ohne Ensemble, d.h. wir müssen erst wieder ein Profil entwickeln, das mit der Schließung zunächst verloren gegangen war.

Wir haben ganz konkret drei Projektlinien entwickelt, für die Spenden von Großspendern eingeworben werden. Die Sparkasse hat natürlich eine gewisse Präferenz, - weil auch der Vorstand eine gewisse Präferenz hat: Kleinkunst beispielsweise.

Es gibt eine sehr interessierte Szene des Tanzes. Dafür haben wir ein Projekt aufgelegt. Wittenberg und Wolfen-Bitterfeld kooperieren sehr stark. Gemeinsam richten beide Vereine diese Veranstaltungsreihe aus und wir gehen in Zukunft mit diesem Projekt auch nach Bernburg ins Karl-Maria-von-Weber-Theater. Im Programm steht der Vermerk: Initiiert und gefördert durch die beiden Förderkreise. Das wird auch eine gewisse Zeit so bleiben, d.h. das, was nicht durch Einnahmen gedeckt wird, kommt aus einem speziellen *Spendenfond*, der nur für dieses Projekt - dafür gibt es auch ein separates Konto - läuft.

Eine weitere Projektlinie ist das *Kindertheater in Wittenberg*. Das ist noch in Vorbereitung.

Und die dritte Projektlinie ist eine spezielle *Kleinkunstreihe mit Prominenten*, die ansonsten eher in größere Städte gehen. Erster Gast war Herr *Hallervorden*, und der nächste wird Herr *Hildebrand* sein, ein großer Geldgeber neben vielen kleinen, die, nachdem die ersten Veranstaltungen gelaufen waren, mitbetreuen und dafür sorgen, dass das finanzielle Risiko -es gibt ja keine öffentliche Förderung für das Haus; insofern ist die Situation ganz anders als bei den meisten anderen Häusern - für den *Betreiberverein* etwas gemindert wird.

Fischer:

... und durch die eingeworbenen Spenden ist die Mitgliederzahl...

Beyer:

... definitiv gestiegen. Da hat sich hinter jeder Projektklinie eine Reihe von Leuten versammelt, die sich ganz speziell für diesen Teil des Angebots stark macht. Die werden nur deswegen Mitglied.

Pelzer:

Zur Klarstellung und damit es keine Missverständnisse gibt, Exklusivität wird auch auf einzelne Veranstaltungen angewandt; - nicht nur als Strukturprinzip. Das hieße, auf einzelne Zielgruppen innerhalb der Mitgliedschaft ganz unterschiedlich einzugehen, und das halte ich in der Tat für ganz wichtig,

Brenken:

... wenn man unterschiedliche Zielgruppen hat.

Pelzer:

... Ja, das ist Voraussetzung.

Dr. Creuzburg:

Noch einmal zu den Stühlen. Der *Förderverein Schauspielhaus Leipzig* hat zum *Sesselkauf* aufgerufen unter dem Motto „*Wir sitzen nichts aus*“. Es ging aber gar nicht um die Sessel sondern um die Einwerbung von Mitteln für andere Zwecke, die Sessel waren schon da. Und mit den Sesselschildern wurde die Eitelkeit bedient. Bei Ihnen geht es also tatsächlich um den Kauf von Stühlen.

Dann ist hier angekommen, dass die Fördervereine selber Projekte machen sollten; damit haben wir in Leipzig Probleme. Wir gehen ans Gewandhaus heran und fragen, was wolt ihr? Und danach prüfen wir, ob wir das finanzieren können. Vor Jahren haben wir einmal den Ankauf einer Geige ablehnen müssen. Kostenpunkt 2.000.000,- DM. Wir kriegen also *Wunschlisten* vom Gewandhaus, z.B. sie brauchten neue Pauken. Das waren 70.000,-€ für einen Satz neuer Pauken. Da haben wir natürlich ein wenig Wirbel gemacht. Ich habe mit dem damaligen *Gewandhauskapellmeister Jobst* abgesprochen, wenn wir das finanzieren, dann muss etwas daraus gemacht werden.

Das Konzert ging los, Don Juan sollte kommen, die Ouvertüre, nichts war. Der hat mit seinen Paukern den Beginn der Sinfonie mit dem Paukenschlag eingeübt, - die ersten 40 Takte nur mit der Pauke, mit neun Pauken - und das kam an! In die Programme haben wir einen Überweiser eingelegt mit den Worten „Wir danken für ein schönes Konzert“. Ergebnis: von 4.000 Hörern (2x2.000) ganze 10 Überweisungen. Und da waren wir schlechtweg sauer. Das war alles so toll vorbereitet, die Leute im Saal waren begeistert von den Paukenklängen, das war richtiges Theater! - Und die Resonanz war so dürftig!

Allmann:

Nur ein Gegenbeispiel, eine *Aktion pro Contrafagott* bei der *Staatsoper Berlin*. Die haben ein sehr kostengünstiges *Fundraising* entwickelt mit einer *Postkarte*, und dann die verschiedenen *Zielgruppen* initiiert, für die Mitglieder einen *Begleitbrief* - das sind auch 800 Mitglieder. Da unterschreibt dann auch schon einmal der Direktor, oder er schreibt Sie direkt an, dann gab es die Besucher in der Oper direkt am *Stand des Fördervereins*, es wurden alle *Abonnenten* angeschrieben, auch mit dieser Postkarte. Auf dieser Postkarte war nicht nur die Kontonummer und die Überweisung sondern war auch mehr Information über die Freunde. Sie hatten die Summe innerhalb von vier Monaten drin. Ich denke mit zwei Konzerten an zwei Tagen ist es sehr schwer zu erreichen.

Dr. Creuzburg:

Aber wir hatten vorweg bereits für die Pauken gesammelt und hofften mit der Nachbereitung noch einmal erfolgreich zu sein. Das hat nicht geklappt.

Fischer:

Da möchte ich gerne noch einmal auf die Frage zurück kommen: *aktiv oder passiv*? Und diese Programmeinlage ist passiv; - es ist eine wirklich schöne Idee, aber ...

Beyer:

Wir haben ein paar 1-Euro-Jobs, die Leute sind begeistert dabei. Alles andere wird von *Ehrenamtlichen* gemacht; und das bei 100 bis 120 Vorstellungen pro Jahr. Jeden Abend, wenn Aufführung ist, selbst an den Wochenenden und bei Puppentheater für Kinder, wo vielleicht nur 80 Leute kommen, steht grundsätzlich jemand am *Infostand* des Fördervereins - auch in Dessau beim Ballett stehen zwei

oder drei Damen vom Förderkreis des Balletts da - und drücken jedem persönlich den Werbeflyer in die Hand.

Wir haben vom Dessauer Freundeskreis einen sehr guten Kontakt nach Schwerin aufgebaut.

Die haben einen *Theatershop* im Theater, den betreibt der Förderverein mit Ehrenamtlichen. Damit ist jeden Abend vor der Vorstellung bis zur Pause der Förderverein ansprechbar.

Brenken:

Der Theatershop war in Mainz auch ein Thema u.a. für den Verkauf von *Requisiten* und *Kostümen*. Natürlich nicht von festangestellten Mitarbeitern des Theaters sondern von den Theaterfreunde betrieben, die ihn auch für ihre eigenen Sachen nutzen sollten. Es sollte auch *vorstellungsbegleitende Literatur* angeboten werden, vielleicht in Verbindung mit einem Buchhändler. Das ist an steuerlichen Dingen gescheitert; Theater wie Gesellschaft hätten dafür am Ende noch Steuern zahlen müssen. Wir haben beim *Shop des Gutenberg-Museums* nachgefragt. Die müssen genau ausweisen, was kostet die Postkarte im Einkauf, was im Verkauf? Bei solchen Sachen geht das noch, aber bei einem Kostüm oder einer Requisite, von der Sie gar nicht sagen können, was die real einmal gekostet hat, wird ein Nachweis schwierig. Das hätte uns die große Möglichkeit geboten, wirklich auch permanent präsent zu sein. Wir haben Leute gesucht, die sich da mal ein paar Stunden am Tag hinstellen, immer während der Kassenöffnungszeiten, ehrenamtlich - für ein Jahr beitragsfreie Mitgliedschaft. Aber dann ist die ganze Geschichte aus den genannten Gründen im Sande verlaufen, und aus unserer ständigen öffentlichen Präsenz ist nichts geworden.

Walther:

Noch einmal zurück zu den Stühlen. Vor einigen Jahren haben wir schon eine solche Aktion gehabt. Damals ging es ausschließlich über die Stadt, diesmal haben wir es direkt über den Verein gemacht. Das Geld wird direkt an den Verein gezahlt, der Verein sammelt das Geld und gibt es direkt für die Stühle aus. Da hat sich bei der Finanzierungsmöglichkeit rechtlich etwas geändert.

Und: Man kann meines Erachtens nur zu *Geld* kommen durch *direkte Ansprache*. Ich habe Briefe geschrieben, es kam nichts. Ich habe telefoniert, da war von 6 Telefonaten mindestens eines positiv, von woher ich zuvor nie etwas gehört hatte. Um nun den nächsten Schritt zu machen und da auch noch hinzugehen, das habe ich bis jetzt noch nicht gewagt, davor habe ich noch eine Scheu, da fühle ich mich zu aufdringlich.

Trotzdem, wenn wir *Mitglieder* werben, dann geht das eigentlich nur über das *persönliche Gespräch*, entweder über unsere Mitglieder oder direkt über uns, über allgemeine Aufrufe sind wir noch nie zu neuen Mitgliedern gekommen.

Wenn wir beim Premierenanrecht im Theater unsere Flyer ausgegeben haben und darauf ein, zwei Neue gekommen sind, dann ist das kein Ergebnis. Dann waren Aufwand und Preis der Flyer viel höher als das Ergebnis. Man muss eben immer wieder dranbleiben, das ist sehr mühsam. Aber man darf Leute, die man im Visier hat, nie aus den Augen lassen und muss auf sie zugehen; das ist manchmal doch sehr zeitaufwändig.

Fischer:

Zunächst aber braucht man die *Anschrift* der Kandidatin / des Kandidaten oder einen anderen Anknüpfungspunkt, um einen erfolgversprechenden Kontakt herstellen zu können.

Das Schlusswort dieses ersten Tages hat Herr *Allmann*.

Alles andere dann morgen nach dem Frühstück - oder heute nach dem Abendessen über einem Glase in kleiner oder großer Runde.

Allmann:

Ich denke, dass Sie heute Nachmittag verschiedenste Wünsche formuliert und *Zielbereiche* eingekreist haben. Das betrifft die Mitgliederentwicklung, das betrifft die Fördermittel, das betrifft vielleicht auch die Struktur des Geschäftsbetriebs Ihres Vereins. Ich denke, dass es nur den einen Weg geben kann, sukzessive zu schreiten, dabei nicht alles aus dem Auge zu verlieren, sich erst einmal ein Ziel zu setzen, meinetwegen die Mitgliederentwicklung, aber das Ziel konkret zu verfolgen, - abhängig von den verfügbaren Potentialen. Ich habe vorhin etwas ketzerisch gesagt, ehrenamtliche Arbeit ist allein kein Qualitätsmerkmal. Aber wenn man weiß, wie viel Potential man überhaupt im Verein hat, wie viele Stunden Sie z.B. einbringen können, welche Bereiche Sie abdecken sollen, dann denke ich, dass man mit strukturiertem und zielorientiertem Vorgehen den Verein weiter bringen kann.

Hundertmark:

Ich bedanke mich, dass ich als Gast hier in dieser Runde sein durfte: - es war eine sehr interessante

Runde. Ich nehme auch sehr viel von hier mit. Sicherlich wird man sich wiedersehen. Das wollte ich hier noch einmal sagen. Danke sehr.

Und dann drücken Sie uns bitte die Daumen in eigener Sache, dass die Neu-Entstehung des Niedersachsen-Theaters 2007 vollzogen wird, dass das Stadttheater Hildesheim und die Landesbühne Hannover zusammenfindet; - es ist alles schon sehr weit vorangeschritten .

Fischer:

Das würde mich in der Tat und das dürfte auch alle Anwesenden hier interessieren. Sie sind für die Fusion dieser beiden Bühnen?

Hundertmark:

Ja! Ausnahmslos! Es ist auch politischer Wille gewesen, aber die Theaterleute sind dem zuvor gekommen. Der Intendant in Hildesheim wird ja dort auscheiden, und es ist wohl auch beschlossene Sache, dass Herr Gade, der Intendant der Landesbühne, dann die neue Intendanz übernehmen wird. Es wird keine übliche Fusion werden, sondern es wird ein ganz neues Theatergebilde entstehen, natürlich mit einer ganz anderen inneren Kraft, weil Hildesheim ein Mehrspartenhaus ist. Hannover wird eine Spielstätte werden. Die ganze Intendanz geht nach Hildesheim. So sieht es im Augenblick aus.

Irgendwann wird es dann auch nur einen Theaterverein unter einem Vorsitzenden geben. Das ist eine spannende Entwicklung . Das können Sie dann der Zeitung entnehmen, daran arbeiten wir gerade. Wir sind darüber sehr glücklich, weil dadurch unser Theater stärker wird, - mit mehr Angebot für das Publikum.

Zweiter Tag Intermezzo 2

Fischer:

Den Weckruf zum 2.Tag unseres MUTHEA-Seminars übernimmt freundlicherweise der Bereichsleiter Theater an der Bundesakademie für kulturelle Bildung Wolfenbüttel.

Thomas Lang:

Danke für die Einladung. Das, was Sie tun, meine sehr verehrten Damen und Herren, soweit ich das weiß, hat einige Gemeinsamkeiten aufzuweisen mit unserem Tun. Die Bundesakademie ist als Institution hauptsächlich vom Land Niedersachsen finanziert. Sie hat die Aufgabe, zu einer qualifizierten Kunstvermittlung beizutragen, d.h. wir werben auch für das Theater, wir bemühen uns, Berufe fort- und weiterzubilden, die sich auch für die Vermittlung von Theater zu sorgen haben und sich sorgen wollen. Insofern bietet der Fachbereich Theater ein umfangreiches Fortbildungsprogramm an, für ein Theater zu werben, für Theaterberufe auszubilden, vor allem aber für die Vermittlung und die Qualifizierung von Vermittlung von Theater auszubilden.

Sie bietet Seminare an, die für die berufliche Praxis spezialisieren. Ich empfehle Ihnen für die Heimfahrt und für die langen Wartezeiten im Stau das Programm der Bundesakademie auch in den anderen Fachbereichen zu studieren. Dabei werden Sie sehen, wie vielfältig, aber auch wie qualifiziert das Angebot der Akademie ist.

Das Besondere dieser Fachbereiche ist, dass die Dozentinnen und Dozenten nicht nur hier sind. Sie wissen, dass Professoren in den Hochschulen weit von der Praxis entfernt sind, oder dieses von den Praktikern behauptet wird. Da gibt es auch eine gewaltige Kluft zwischen der täglichen Praxis auf den Bühnen, der Wissenschaft und auch letztendlich dem Feuilleton. Und deswegen sind die Dozentinnen und Dozenten, die hier in den Fachbereichen allgemein - und im Fachbereich Theater speziell - unterrichten eben nicht nur Pädagogen wie ich oder Referenten wie ich sondern es sind Leute aus der Praxis. Das ist manchmal pädagogisch nicht so einfach; sie kennen Theaterkollegen, Sie kennen Intendanten und Intendantinnen, die reden ausschließlich davon, dass die Welt untergeht, und die reden ausschließlich davon, wenn es sie nicht mehr gibt, und sie reden natürlich auch sehr blumig über das, was Theater ist. Aber das tägliche Geschäft und die kulturpolitische Vermittlung fällt manchem schwer. Auch da wollen wir helfen. So ist es eine meiner Aufgaben, Gespräche zu moderieren - zwischen den Beteiligten.

Unsere Dozentinnen und Dozenten sind Leute, die aus der Praxis kommen und - wie die Fußballer auch sagen „Gras gefressen haben“. Wir helfen ihnen, solche Fortbildungen in pädagogische Prozesse zu gliedern. Natürlich ist das Hauptziel, aus der Praxis für die Praxis zu berichten, die Fortbildung aus der Kompetenz der Praxis zu gestalten. Am nächsten Wochenende z.B. arbeitet hier ein Dozent namens *Uli Jäckle*, der hat gerade am Schauspielhaus Hamburg das Weihnachtsmärchen inszeniert; er macht ein Seminar zum Thema Licht. Die Teilnehmer und Teilnehmerinnen sind da z.B. Assistenzassistenten und Assistenzassistentinnen, die sich einfach einmal mit diesem Genre beschäftigen wollen. Beim Theater ist das ja mittlerweile sehr spezialisiert.

Wir legen sehr viel Wert darauf, dass auch der schulische Bereich vertreten bleibt und sich sehr intensiv mit der Institution Theater beschäftigt. Wir stellen sehr oft fest, dass die Leute, die Schultheater machen, meinen, selbst nicht mehr ins Theater gehen zu müssen, und das finden wir falsch. Und da wollen wir werben.

Alle Dozenten, die übermorgen zu einer Tagung über kulturpädagogische Angebote für ältere Menschen hierher kommen, sind u.a. Regisseure, z.B. vom Schlosstheater Moers oder aus den Sophienhöfen in Berlin, die über ihre Projekte berichten. Wir bemühen uns beständig, die, die es am besten können, oder die sich überregional einen Namen verschafft haben, hierher zu engagieren.

Max Keller, Leiter der Beleuchtungsabteilung an den Münchener Kammerspielen, der Mercedes unter den Beleuchtern zum Thema Licht. Dramaturgie unterrichtet der Chefdramaturg des Schauspiels Frankfurt, Theaterpädagogik der Theaterpädagogin aus Basel, die Ballettdramaturgin am Stadttheater Hildesheim unterrichtet musikalisches Inszenieren, ein Arbeitsbereich der sehr aktuell geworden ist. Und Fechten unterrichtet natürlich Klaus Figge, der an allen deutschen Bühnen die Fechtsszenen einstudiert.

Sie sehen also, die ersten Künstler dieses Landes kommen zu uns, und wir sind die Scharniere, die Veranstalter, und fordern diese Leute auf, hier ihr Wissen weiter zu geben, nicht nur an den Hochschulen sondern eben hier an bereits im Beruf stehende Menschen, die sich für ein geringes Entgelt hier spezialisieren.

Die Aufgaben des Fachbereichs gehen natürlich weit über die Veranstaltung von Fortbildungs- und Weiterbildungskursen, Kongressen und Tagungen hinaus. Wir haben auch die Aufgabe, Kontakt zu

den Verbänden zu halten. Natürlich haben wir Kontakt zum Deutschen Bühnenverein. Im Musikbereich bieten wir Tagungen zur Entwicklung des Orchesterwesens - und da speziell zur Durchführung von Jugendkonzerten an. Natürlich haben wir Kontakt zu den Redakteuren der Fachblätter.

Natürlich haben wir auch die Aufgabe, in den Verbänden mitzuwirken. Ich bin Vorstandsmitglied der >assitech<, das ist der Verband der bundesdeutschen professionellen Kinder- und Jugendtheater-Abteilungen. Fast jedes Theater in diesem Lande, das eine vierte Sparte hat, ist Mitglied in diesem Verband.

Und wir sind auch gutachterlich tätig in der Weise, dass wir in zahlreichen Jurys und Auswahlkommissionen mitarbeiten. Ich moderiere die Ensemblesgespräche beim Nordrhein-Westfälischen Kinder- und Jugendtheatertreffen. Ich war Mitglied der Auswahlkommission für einen Preis des Landes Berlin für Theaternachwuchs-Autoren. Das ist der Brüder-Grimme-Preis des Landes Berlin, mit 10.000,-€ einer der bestdotierten deutschen Literaturpreise. Gerade arbeiten wir an einem Gutachten für die Renovierung des Lessingtheaters Wolfenbüttel.

Das in aller Kürze zu den Aufgaben und zu den Zielen des Fachbereichs Theater. Die Arbeit ist vergleichbar mit den anderen Fachbereichen. Natürlich gibt es immer wieder interdisziplinäre Überschneidungen mit den anderen Fachbereichen und damit natürlich auch die Möglichkeit, voneinander zu lernen.

Fischer:

Ich darf noch ergänzen, dass *Thomas Lang* vor 15 Jahren und bevor er an die Bundesakademie Wolfenbüttel wechselte in Braunschweig das Kinder- und Jugendtheater - *theaterspielplatz* - aus der Taufe gehoben hat; mit zum Anfang einem einzigen Ensemblemitglied, - oder einem halben...?

Lang:

Jetzt ist es eine vierte Sparte mit 5 fest angestellten Schauspielern und 180 Aufführungen im Jahr, mit einer eigenen Spielstätte und dem dazugehörigen Personal. Und überaus erfolgreich!

Wortmann:

... wie das *MOKS-Theater in Bremen*. Machen die Ensemblemitglieder auch Bühnenbild und Bühnenumbau und ... ?

Lang:

Nein, es gibt feste Techniker; dieses Ensemble arbeitet deckungsgleich mit einem normalen Schauspielensemble, da gibt es keine Unterschiede.

Wortmann:

Da sind Sie besser ausgestattet.

Lang:

Das MOKS-Theater Bremen ist eines der - im Moment - qualifiziertesten Theater in diesem Lande, - natürlich hat die Leiterin ihren Beruf in Braunschweig erlernt. Herr Zielinski hat in meinem Hause mehrfach inszeniert. Man kennt sich natürlich in dieser Szene und man arbeitet eng zusammen, ein sehr gut organisierter Verbund.

Zwischenruf:

Können Sie noch einen Satz zur Bundesakademie selbst sagen; stecken darin keine Bundesmittel, kann sich jeder Bundesakademie nennen, wer ist Träger, das ist mir noch nicht ganz klar geworden?

Lang:

Die Bundesakademie Wolfenbüttel ist eine von vier Bundesakademien und trägt auch diesen Titel. Finanziert wird sie vornehmlich vom Land Niedersachsen. Das liegt daran, dass damals das Land gesagt hat, wir nennen uns mal Bundesakademie, wir fangen mal an, wir investieren, wir bauen das Haus, und dann kommen alle anderen Länder schon nach. Natürlich kamen alle anderen Länder nicht nach. Und deswegen ist das Land Niedersachsen sozusagen darauf sitzen geblieben. Der Bund zahlt Projektmittel in Höhe von ca. 250.000,-€, das ist nicht viel. Wir müssen - weil der Bund ja keine institutionelle Förderung geben kann -, das immer über einzelne Projekte abrechnen; die gibt der Bund aber gerne regelmäßig. Und er zwingt auch das Land Niedersachsen selber, sich weiter daran zu engagieren. Wir nehmen ein Fünftel selbst ein - bei Ausgaben von 2.000.000 € -, drei Fünftel kommen vom Land und ein Fünftel vom Bund. Das ist so die Blockstruktur der Förderung. Wir haben 20 feste Mitarbeiter in der Akademie, sieben wissenschaftliche, 12 andere. Die betreuen dieses Haus, das Sie kennen, und drüben das Schloss, wo wir zwei große Flure haben mit Bibliothek, den ganzen Büroräumen, der gan-

zen Verwaltung und mit weiteren Arbeitsräumen für die anderen Fachbereiche.

Sie wissen, dass in Wolfenbüttel demnächst die *Landesakademie Musik* gegründet wird. Herr Wulf, unser Ministerpräsident, hat Niedersachsen zum Musikland ausgerufen. Hier werden dafür Neubauten entstehen.

Es gibt vier weitere Bundesakademien: *Trossingen* ist Ihnen bekannt, die sogenannte Hohner-Akademie, Schwerpunkt musikalische Jugendbildung, *Rheinsberg*, nördlich von Berlin, Schwerpunkt musikalisches experimentelles Musiktheater und als vierte Bundesakademie *Alt-Remscheid*, die sich schwerpunktmäßig mit kultureller Jugendbildung beschäftigt. Also: wie setzt man Medien in der Jugendarbeit in der pädagogischen Arbeit ein? Während wir hier den Schwerpunkt bei den künstlerischen und kunstpädagogischen Berufen sehen und dort spezialisieren. Das sind diese vier Bundesakademien, die auch vom Bund punktuell gefördert werden.

Eine meiner weiteren Tätigkeiten sind Unterrichtstätigkeiten im allgemeinen Sinne, so bin ich an der Universität Hildesheim Lehrbeauftragter. Szenische Künste heißt der Studiengang im Fachbereich Kulturkommunikation und ästhetische Praxis.

Bastian:

Ich habe noch eine Frage zu den Zugangsmöglichkeiten zu dieser Art von Veranstaltungen. Kommt man da nur rein - so wie wir - über eine Institution oder einen Verein bzw. eine Vereinigung - oder kann man auch - etwa im Sinne von Studium Generale - als normaler Bürger sich anmelden und an bestimmten Tagungen teilnehmen?

Lang:

Sie können an jeder Veranstaltung auch als Privatperson teilnehmen. Die MUTHEA hat dieses Haus sozusagen gemietet. Wenn sich wesentlich mehr Anmeldungen als mögliche Plätze ergeben, was sehr häufig der Fall ist, und wir Absagen machen müssen, dann bevorzugen wir Menschen, die durch eine solche Kursteilnahme ihre berufliche Situation verbessern können.

Genau so viele Kurse fallen auch aus, weil wir ganz merkwürdige Sachen anbieten. Wir bieten manchmal drei Jahre lang hintereinander ein Seminar an: es kommt niemand, und im vierten Jahr ist es voll. So etwas gibt es. Man erzieht sich sein Publikum auch etwas. Viele Kurse werden mehrfach durchgeführt, wenn sich viele anmelden.

Aber die Leute schätzen natürlich auch, dass nicht nur Fortbildung im engen Sinne angeboten wird - mit 17 Abteilungsleiter aus neun Ländern - sondern wo der Assistent, der Pädagoge, der Schauspieler, also Leute aus sehr verschiedenen Bereichen zusammenkommen und dadurch ein sehr lebendiges Lernen entsteht.

Gestatten Sie mir noch einen letzten Satz.

Wolfenbüttel ist die Wiege des Berufstheaters. Vor 400 Jahren haben die kunstsinnigen Herzöge englische Komödianten - immer noch ein umstrittener Begriff der Theatergeschichte - gebeten, für einen festen Lohn und Salär in Wolfenbüttel zu bleiben und ihre Stücke nicht nur auf Kasse zu spielen sondern im Winter den Hof mit Singspielen zu unterhalten und im Sommer das Volk zu moralischen Anstand zu erziehen. Damals gab es nur das Spiel der Skolaren in den Kirchen und das Spiel der Bauern auf den Märkten. Theater, wie wir es heute kennen, gab es nicht, und insofern ist vor 400 Jahren hier für den norddeutschen Bereich - in München gab es ähnliche Entwicklungen mit italienischen Schauspielern - das Berufstheater entstanden, und die ersten stehenden Ensembles.

Also: Sie bewegen sich hier theaterhistorisch auf ganz wichtigem Boden.

Fischer:

Herzlichen Dank, Herr Lang, für Ihre Ausführungen, die uns mit einem eleganten Seitensprung vom Seminarthema zum theatralen Thema der gastgebenden Bundesakademie geführt haben. Wir springen jetzt einfach zurück zu unserer Seminar-Fragestellung: *Über die Kunst neue Mitglieder zu gewinnen.*-

**> GIB, DAMIT DIR GEGEHEN WIRD
FÖRDERN „UNTER DER KNUTE DES GESETZES“
IST DER BLICK AUF DIE STEUERFREIHEIT VON BEITRÄGEN NOCH ZEITGEMÄSS?
ES GEHT UM'S GELD, - NUR UM'S GELD? <**

Fischer:

Am gestrigen Sonntag haben wir uns über die *Rahmenbedingungen* unterhalten -weniger über die *Inhalte*.

Unser Gründungsintendant in Braunschweig, *Christoph Groszer*, antwortete damals, also vor rund 35 Jahren, auf unsere Frage nach „seinen drei wesentlichen Erwartungen an die neue Fördergesellschaft“ ganz spontan:

1. Geld
2. Geld
3. Geld

Und er meinte es auch so!

Das wäre eine Einbahnstraße aus Geldfluss, gesammelt von den Förderern, abgeliefert beim Theater!

Das mag sich sehr einseitig anhören, wird aber vom Gesetzgeber genau so gesehen. Der Förderer ist als Mäzen altruistisch! Er erwartet keine Gegenleistung - und soll das auch nicht!

Die *Abgabenordnung* kennt einen Sonderpassus für d.h. gegen die Fördergesellschaften für kulturelle Institutionen. Sie unterstellt diesen Fördergesellschaften dabei schnell ein *überwiegendes freizeitgestaltendes Interesse* ihrer Mitglieder. Wenn diese - u.a. - gemeinsame Theaterbesucher oder Theaterreisen organisieren, dann ist das Freizeitgestaltung; auch wenn diese natürlich und ausschließlich aus der Tasche der Mitglieder zu bezahlen sind. (*Abgabenordnung* Abschnitt B Nr.2 der Anlage 1 zu § 48 Abs. 2 EStDV) Jüngst gab es sogar den Versuch des Finanzministers, die Mitgliedsbeiträge auch dann steuerpflichtig zu gestalten, wenn nicht die Fördergesellschaft sondern das Theater deren Mitgliedern exklusive Angebot mit geldwertem Vorteil bereitet. Das Angebot allein sollte schon ausreichen und nicht dessen Wahrnehmung durch die Mitglieder, gleich ob durch alle oder durch einzelne. Ob das inzwischen vom Tisch ist, wir haben uns vehement dagegen stark gemacht, steht zur Stunde nicht fest.

(*Siehe dazu den Brief des Bundesministeriums der Finanzen vom 19. Januar 2006.*)

... Zwischenfrage zur *Gemeinnützigkeit*

Fischer:

Das sind zwei Dinge, die Gemeinnützigkeit und die steuerliche Behandlung der Spenden und der Mitgliedsbeiträge.

Es gab vor mehreren Jahren auch den Versuch, die Gemeinnützigkeit von Fördergesellschaften für kulturelle Institutionen - man muss immer wieder fragen: Warum eigentlich der Versuch einer Einschränkung ausschließlich für diesen besonderen Bereich? - einzuschränken und davon abhängig zu machen, dass das geförderte kulturelle Institut ebenfalls gemeinnützig ist - per *Satzung*. D.h. wir hätten unsere Theater fragen müssen, seid ihr denn wirklich gemeinnützig? Üblicherweise wurde dann geantwortet, selbstverständlich sind wir gemeinnützig. Und wenn man weiter gefragt hat: Habt Ihr denn eine entsprechende Satzung, dann hätten sie bekennen müssen, nein, wir haben eine solche Satzung nicht. Zunächst aber gehörte es zu den Selbstverständlichkeiten eines staatlichen oder kommunalen Theaters, natürlich gemeinnützig zu sein. Das sind sie nun auch (wieder) per Gesetz - seit Sommer dieses Jahres.-

Das gilt nicht für die privaten Kulturinstitutionen. Die müssen weiter den Nachweis ihrer Gemeinnützigkeit erbringen, wenn ihre Fördergesellschaften auch gemeinnützig sein wollen (sollen).

Ich finde diese Lösung sehr problematisch. Wenn die Träger unserer Kulturinstitutionen weiter über den Wechsel in eine privatrechtliche Betriebsform nachdenken, aus welchem Grund auch immer, dann stellt sich das Problem sehr schnell neu.

Im Fall der Besteuerung von Mitgliedsbeiträgen geht es um die einheitliche Auslegung einer bereits vorhandenen gesetzlichen Regelung mit der Fragestellung nach einer im Rahmen der Fördergesellschaft möglicherweise überwiegend angebotenen *Freizeitgestaltung* unter Erschleichung eines *geldwerten Vorteils* (Freikarten etc.).

Der vorliegende Entwurf für eine *neues Vereinsgesetz* kennt zwar keine spezielle Sonderbehandlung

von Fördervereinen für kulturelle Institutionen, zielt aber generell auf die Eindämmung einer wirtschaftlichen/gewerblichen Betätigung im Rahmen des Vereins - und möchte diese an den Umfang des jährlichen Beitragsaufkommens koppeln.

Wer also meint, sein Fördervolumen mangels Mitgliedern und Mitgliedsbeiträgen durch Aktivitäten wie Theaterball, Theatershop, Flohmärkte, Druckerzeugnisse jeglicher Art etc. aufbessern zu können, wäre schnell an der Grenze des gesetzlich Zulässigen angekommen.

Der Entwurf geht von maximal 10% der Mitgliedsbeiträge aus.

Ganz anders sieht das der Fundraisingexperte *William J. Connor*, der langjährige Experte für das Anwerben von Geldern an der *San Francisco Opera* und jetzige Mitarbeiter von *Brakeley Europe* - internationale Beratung für Nonprofit-Organisationen: Er sagt:

„Gib, damit dir gegeben wird“ - Oder, weil er Amerikaner ist: „The more you give the more you get.“ Also: Sie müssen erst etwas investieren, bevor Sie erwarten können, dass etwas zurückfließt.

Er wirbt darum, zunächst und kontinuierlich ein Vertrauensverhältnis zwischen Institut / Verein und potentiellen Geldgebern / Mitgliedern / Spendern aufzubauen, - durch Bindung aneinander mit entsprechenden Gaben, durchaus auch mit entsprechenden Vorleistungen. Am besten erwirbt man das Vertrauen potentieller Spender und Geber, indem man sie zunächst selber einfängt mit entsprechenden Zuwendungen.

Dazu braucht man allerdings einen langen Atem und ein professionelles Management, eine sehr enge Zusammenarbeit mit dem Theater / der Institution und eine sehr klare Vorstellung davon, was als Gegengabe angeboten wird und auch angenommen wird. Es nützt nichts, irgendetwas anzubieten, was die potentiellen Geldgeber möglicherweise gar nicht interessiert.

Es geht um's Geld - nur um's Geld? - Die Frage muss gestellt werden!

Ob nicht ausschließlich *Spendenbeschaffung* das Arbeitsfeld einer Fördergesellschaft zu sehr einschränkt, ob im kulturpolitischen Raum nicht weitere ganz erhebliche Betätigungsfelder brach liegen, die es - möglicherweise sehr viel erfolgversprechender - zu pflegen gilt.

Im Gegensatz zu Amerika (USA) und Co ist die Kultur in Deutschland noch immer deutlich von der finanziellen Förderung durch Bund, Länder und Kommunen abhängig. Die Erhaltung des dafür benötigten *politischen Klimas* muss deswegen ein anderes herausragendes *Arbeitsfeld* sein.

Die *steuerliche Absetzbarkeit* von Spenden und Mitgliedsbeiträgen war bisher ein wichtiges *Werbeargument*, sozusagen das *Gütesiegel* eines Fördervereins, wie der Stempel „*Staatlich anerkannt*“. Es wäre aufschlussreich zu erfahren, ob und in welchem Umfang die darin ruhende Steuerersparnis tatsächlich greift, und ob sie nicht erheblich überbewertet wird. Wer profitiert wirklich davon? Und in welchem Maße? - Zwischen bereits in die Steuertabelle eingerechnetem Freibetrag und der maximalen Anrechenbarkeit der Höhe der Zuwendung in Abhängigkeit vom zu versteuernden Einkommen. (Rentner?). Wären vom Theater angebotene - theatergerechte - Anreize nicht doch lukrativer und den Interessen der Mitglieder näher, nachvollziehbarer; - zumindest den Interessen der aktiven Mitglieder näher? Früher galt - über den Daumen: an jeder Spendenmark ist Vater Staat mit 50 Pfennig beteiligt. Das dürfte heute nach den augenblicklich geltenden Steuersätzen nur noch in Ausnahmefällen gelten. Die neue Bundesregierung - ich sagte es zu Beginn - will im kulturellen Bereich das bürgerchaftliche Engagement stärken: - Wir sollten ihr sagen können, was sie dazu beitragen kann!

Das ist sicherlich nicht alles, was im Bereich von Beiträgen und Spenden aus steuerlicher Sicht gesagt werden könnte, und mancher von Ihnen wird es aus den Erfahrungen in seinem Bundesland auch ganz anders sehen; insofern eröffne ich die Diskussion des heutigen Vormittags.

Gibt es bei Ihnen in der Tat das Argument bei der Mitgliederwerbung: Die Mitgliederbeiträge sind steuerlich absetzbar? Ist das ein Argument, das von den Mitgliedern auch so positiv, vielleicht sogar ausschlaggebend akzeptiert wird, oder nimmt man das einfach so hin?

Zwischenruf:

... Ja, wird so hingenommen - bin ich doch gewöhnt - ist doch selbstverständlich.

Fischer:

Selbstverständlich ist das aber keinesfalls! Früher war es doch so, dass die Mitgliedsbeiträge nicht steuerlich absetzbar waren, nur die Spenden waren absetzbar. Das ist erst seit einiger Zeit so. Allerdings müssen Beiträge und Spenden getrennt ausgewiesen werden.

Beyer:

Im Bezug auf die Fördervereine Phönix Theaterwelt Wittenberg und Theaterfreunde Wolfen/Bitterfeld

kann ich sagen, dass die dortigen Finanzämter die Absetzbarkeit der Mitgliedsbeiträge nicht akzeptieren, grundsätzlich nicht. In Dessau sieht es wieder anders aus.

Fischer:

Auch wir haben die Erfahrung gemacht, selbst wenn es bundeseinheitliche gesetzliche Regelungen gibt, hat jedes Bundesland die Chance, über eigene Durchführungsverordnungen entsprechende Ausführungsvorschriften zu erlassen, die soweit gehen, dass der vor Ort zuständige Sachbearbeiter die Situation individuell beurteilen darf.

Wortmann:

Die Schwierigkeit wie Sie in Sachsen-Anhalt haben wir in Bremen nicht. Aber Sie fragten ja, wie unsere Mitglieder oder insbesondere die neu zuwerbenden Mitglieder auf das Argument der Absetzbarkeit reagieren. Ich gebe den Vorrednern völlig recht, die neuen Mitglieder, die nur den Beitrag zahlen, setzen das als selbstverständlich voraus.

Ob sie das nutzen oder nicht, das können wir gar nicht nachprüfen. Aber in jeder Argumentation, dass unser Beitragsstaffel nach oben offen ist, bringe ich das natürlich an. Und die Menschen, die ihren Beitrag nach oben aufrunden - das sind im Zweifelsfall wohl auch die Besserverdienenden - bei denen zieht das.

Walther:

Wir haben dieses Argument nie benutzt, weil es in unseren Kreisen aufgrund der Struktur der Mitglieder nie interessant gewesen ist. Das *Finanzamt Gera* hat es auch grundsätzlich abgelehnt; es ist nicht steuerlich absetzbar und es ist uns nicht erlaubt, irgendwelche Bescheinigungen darüber auszustellen.

Fischer:

Es ist hochinteressant, gerade in einer solchen Runde erfahren zu müssen, wie von Bundesland zu Bundesland sehr unterschiedlich argumentiert wird. Wir sind in diesem Zusammenhang bis zum ehemaligen Staatsminister für Medien und Kultur, *Prof. Dr. Nida-Rümelin* gegangen und selbst der hat sich außerstande gesehen, eine bundesweit einheitliche Regelung bei seiner Regierung zu erwirken.

Müller:

Wir sind ein alter Verein und wir haben uns von jeher - noch bevor es diese Beitragsdiskussion gab - der Sache entzogen, indem wir überhaupt keine Beiträge erhoben haben, - sondern grundsätzlich nur freiwillige Spenden erbeten haben, egal in welcher Höhe. *Kein Beitrag, nur Spenden.*

Die steuerliche Absetzbarkeit ist ausschließlich bei den Mitgliedern relevant, die - sagen wir mal - 250,-€ und mehr spenden. Der Löwenanteil unserer Mitglieder spendet zwischen 50,- und 100,-€ . Ich habe das zwar nie erfragt, aber ich behaupte, dass die steuerliche Absetzbarkeit, die wir als Argument benutzen, von völlig nachgeordneter Bedeutung ist.

Wir würden nicht gerne auf die großen Spender verzichten, vor allem bei Sonderaktionen. Da gibt es schon einmal 5.000,- oder 10.000,-€, und die würden dann möglicherweise wegfallen.

Alle dagegen gerichteten Tendenzen müsste man wirklich übergeordnet bekämpfen. Wenn ich höre: Theaterreisen etc. können schon die steuerliche Absetzbarkeit gefährden, oder die Veranstaltung von Theaterbällen, deren Erträge - ich gehe mal davon aus, es handelt sich nicht um die Umsätze sondern um die Erträge - dürfen höchstens 10% des jährlichen Beitragsaufkommens erreichen, dann müssten wir diese Veranstaltungen komplett streichen, oder an einen anderen Veranstalter vergeben.

Das müsste auch über die MUTHEA als unseren Interessensverbund bekämpft werden.

Schütt:

Es mag daran liegen, dass unsere Beiträge sehr niedrig sind. Wir haben jährlich nur zwei bis drei Anfragen auf Bescheinigungen des Mitgliedsbeitrags für die Steuer. Der Rest ignoriert das völlig. Anders ist es beim Spendenaufkommen, da werden wir um eine Spendenbescheinigung gebeten...

Fischer:

... Sie stellen diese *Bescheinigungen nur auf Nachfrage* aus, - nicht automatisch. ...?

... nur auf Anfrage, und deshalb weiß ich, wie marginal das ist, etwa 1 % der Mitglieder.

Fischer:

Ein sehr guter Hinweis: Bei uns wird das inzwischen automatisch gemacht, und da weiß man in der Tat nicht, wer diese Bescheinigung wirklich nutzt und wer nicht.

Brenken:

Steuern und Theaterball, das genau war der Grund, weswegen wir in Mainz keinen mehr machen. Wir haben ihn jahrelang gemacht, irgendwann stand das Finanzamt beim Schatzmeister vor der Tür und sagte, so wie ihr Gewinne oder Verluste verrechnet, geht das nicht, Ihr riskiert die Gemeinnützigkeit. Wir haben argumentiert, was wir da machen, machen wir doch für das Theater, wenn wir Gewinne machen, die ans Theater gehen, oder wenn wir Verluste machen, weil wir dem Theater etwas bieten wollen. Wir haben sie nicht überzeugen können, und damit war die Geschichte zunächst vom Tisch.

Zu den Spendenbescheinigungen: Wir sagen unseren Mitgliedern, dass - ich meine bis zu einem Betrag von 50,- €- oder ich glaube sogar bis 100,- € - der Bankauszug als Beleg bei der Steuer genügt. Für alle Überweisungen über 100,-€ stellt der Schatzmeister automatisch eine Spendenbescheinigung aus. So schreiben wir es auch in unserem Rundbrief.

Wir haben z.T. Probleme mit der *zeitlichen Zuordnung* der Beiträge und Spenden. Unser Schatzmeister bestätigt den Zeitpunkt des Geldeingangs auch wenn die Zahlung den Beitrag für ein anderes Jahr betrifft. Das wollen manche Mitglieder, die gewohnt sind, schon im November oder Dezember für das Folgejahr zu überweisen, nicht akzeptieren. Auch das war für uns mit ein Grund für die Einführung der Einzugsermächtigung.

Fischer:

Eigentlich geht es weniger um die Abwicklung von Spendenbescheinigungen sondern darum, inwieweit man in der Werbung um neue Mitglieder steuerliche Absetzbarkeit für Beiträge und/oder Spenden erfolgversprechend als Argument gebrauchen kann, oder ob man nicht darauf verzichten sollte, da das für die meisten gar nicht (mehr) relevant ist, und man stattdessen dann die Freiheit hat, mit dem kulturellen Institut, wie das immer so schön heißt, also dem Theater entsprechende geldwerte Vorteile für die einzelnen Mitglieder zu verabreden. Ich könnte mir vorstellen, dass eine nicht ganz fassbare steuerliche Erleichterung, die im Durchschnitt unter 50,-€ pro Jahr, vielleicht auch nur 20,-€ betragen dürfte, weniger attraktiv ist als ein Angebot des Theaters für einen jährlichen Freikartengutschein.

Zwischenruf:

... Das eben geht bei uns nicht. Wir haben das einmal vermittelt und dummerweise in einem Brief bekannt gemacht, der dann in falsche Hände gekommen ist. Da gab es Ärger wegen geldwertem Vorteil.

Fischer:

Darum gerade würde es gehen. Man verzichtet auf etwas, was von der Mehrzahl der Mitglieder nicht sinnvoll in Anspruch genommen werden kann, um danach in anderen Vereinbarungen frei zu sein.

Wortmann:

Eine Verständnisfrage: Geht es nur um die Spenden über die Beiträge hinaus, oder kann man gar keine Bescheinigungen mehr ausstellen?

Fischer:

Sie können als gemeinnütziger Verein für Spenden immer eine Spendenbescheinigung ausstellen. Und Sie dürfen für die Beiträge eine entsprechende Zuwendungsbescheinigung ausstellen, wenn Sie nachweisen können, dass Sie keine geldwerten Vorteile an Ihre Mitglieder anbieten. Das Problem ist, wenn diese geldwerten Vorteile nicht aus dem Angebot der Gesellschaft selbst kommen sondern aus dem Angebot des Theaters. Darüber wird im Augenblick diskutiert. Der Gesetzgeber will sein Verdikt auch auf Angebote aus dem Theater ausdehnen.

Beyer:

In Dessau ist der Finanzminister des Landes Sachsen-Anhalt Mitglied im Freundeskreis - Förderkreis des Anhaltischen Theaters. Der Dessauer Freundeskreis stellt Bescheinigungen über die Absetzbarkeit des Mitgliedsbeitrags aus. Wir - als unmittelbare Nachbarn von Dessau - dürfen das nicht.

Und: Wir führen gemeinsam mit den Wittenbergern richtige Projekte durch, die natürlich auch schon in andere Regionen gehen. Muss man das nun in Zukunft ausgliedern? Selbst dann wenn es *Zweckbetriebsaktivitäten* sind, theaterpädagogische Kurse für Schüler, die projektbegleitend sind? - Da schwimmen wir.

Fischer:

Ich fürchte, da schwimmen wir alle. Denn wenn es bundesweit keine einheitlichen Durchführungsverordnungen gibt, und jedes Finanzamt darüber für sich selber entscheiden kann, und die Fördergesellschaft vor Ort so oder so einordnet, dann gibt es für uns keine Möglichkeit zu einer eindeutigen Antwort.

Ich habe auch keine gesetzliche Beratungsvollmacht, ich kann nur die Erfahrung, die sich bei mir jetzt

ansammelt, an Sie weitergeben. Ich kann natürlich eines tun, das haben wir in den letzten Jahren auch schon mehrfach gemacht und bei der Frage der *Gemeinnützigkeit* mit Erfolg: als MUTHEA tätig werden. Wir werden uns auch weiterhin darum bemühen, dass in Berlin beim Finanzministerium diese Dinge in unserem Sinne geregelt werden. Deswegen auch meine Frage, inwieweit denn tatsächlich die steuerlichen Aspekte bei der Steuerbefreiung von Mitgliedsbeiträgen in Höhe von ca. 50,- € pro Jahr wirklich so gravierend sind, dass man auf andere Vorteile, die in der Zusammenarbeit mit den Theatern entstehen könnten, verzichtet. Bisher war das ein ganz wesentliches Argument bei der Werbung neuer Mitglieder, und man sollte das jetzt nicht ohne Not aufgeben, für ein Angebot, das wir von den Theatern möglicherweise so gar nicht kriegen.

In Braunschweig sagt unser Steuersachbearbeiter: Wenn eure Angebote nicht nur exklusiv dem Mitgliederkreis zugute kommen, sondern alle anderen Theaterfreunde ebenfalls daran teilhaben dürfen, z.B. dass eure Veranstaltungen öffentlich oder die Theaterreisen auch anderen zugänglich sind, dann spielt das keine Rolle, dann mache ich mit. Unsere Theaterreisen sind üblicherweise sehr gut ausgebucht. Ehe sich ein Gast melden kann, haben die Mitglieder bereits viele Plätze belegt. Man kann uns ja nicht zwingen, einen zweiten Bus - nur für Gäste zu chartern. Und wenn wir eine Veranstaltung machen, - die heißen bei uns „Theaterkreis“ - dann freuen wir uns über Gäste als potentielle neue Mitglieder. Insofern haben wir in Braunschweig nicht die Probleme mit den Auflagen vom Finanzamt.

Dr. Creuzburg:

Eine ganz andere Frage: Wir haben ab und zu Probleme mit unserem *Ausgabeverhalten*, weil das Finanzamt - wenn wir Mittel ausgeben - sagt, das hättet ihr nicht so machen dürfen, dann geht eure Gemeinnützigkeit verloren. Ein Beispiel: Wir haben an der Stelle, wo das Gewandhaus-Gebäude früher gestanden hat, - das ist im Krieg verbrannt, der Rest wurde 1968 weggesprengt, und danach ist ein neues Gebäude auf einem anderen Grundstück entstanden - an historischer Stätte also eine *Gedenktafel* angebracht - und bezahlt. Und da hat dann das Finanzamt gesagt da haben Sie aber Glück, dass in den Text der Tafel auch Dirigentennamen mit eingeflossen sind, Sie hätten sonst ein Problem hinsichtlich der Gemeinnützigkeit...

Brenken:

Das war damals auch bei unserer Theaterball ausschlaggebend.

Dr. Creuzburg:

Da wollten Sie aber doch Geld einnehmen mit dem Theaterball..

Brenken:

Wir haben aber immer ein Minus gemacht, mehr Ausgaben gehabt als Einnahmen und haben uns gesagt, das kann ja kein Problem sein, die Ausgaben, haben wir ja letztlich für das Theater. Und genau da war dann der Haken. dass es hieß: Ihr dürft kein Minus machen.

Fischer:

Ich glaube, wir haben als Fördergesellschaften in den letzten Jahrzehnten in einer Art *Grauzone* arbeiten dürfen, weil die Finanzämter bei uns keine großen Möglichkeiten gesehen haben, etwas abschöpfen zu können. Wir sind unter der Rubrik gelaufen: Wir können froh sein, dass es so Leute gibt, die das machen. Lassen wir sie in Ruhe, solange sie sich nicht ganz offiziell gegen die Steuergesetzgebung vergehen.

Wenn ich unser Ausgabenverhalten genau betrachte, dann verstehe ich die Zurückhaltung unseres Schatzmeisters, der sich immer schon mit einem halben Bein im Gefängnis sieht. Ich gehe immer davon aus, dass, - solange das Finanzamt uns keinen Verstoß gegen herrschende Gesetze nachweist, - bei uns in der Satzung steht, was wir nicht machen dürfen. Alle anderen Dinge dürfen wir machen. Mein Schatzmeister sieht das genau umgekehrt: Alles, was nicht in der Satzung steht, dürfen wir auch nicht machen. Das halte ich für eine zu starke Einengung unserer Gestaltungsfreiheit. Natürlich ist es der Hauptsinn, dass die Gelder, die wir verwalten, die wir von unseren Mitgliedern erhalten, im Sinne der Förderung des Theaters verwandt werden. Aber das bedeutet nicht, dass jeder Euro / Cent, den wir einnehmen, auch dem Theater selbst zur Verfügung gestellt werden muss für das, was das Theater selber macht. Es gibt viele andere Möglichkeiten, wo wir als Fördergesellschaft selber tätig werden können und trotzdem in unserem Sinne das Theater fördern. Es muss ja nicht immer diese Einbahnstraße sein: wir tragen das Geld zusammen, überweisen es direkt an das Theater, und das Theater sagt dann „Dankeschön“ und verrät vielleicht auch noch, was es damit gemacht hat.

Wir als Fördergesellschaft wollen völlig unabhängig vom Etat des Theaters über unsere Zuwendungen befinden können. Auch einmal außerhalb des Theaters. z.B. mit unseren *Spielzeitbegleitern*, kleinformatige Hefte, die seit 30 Jahren Infos über die laufende Spielzeit und etwas Werbung für die Staats-

theaterfreunde beinhalten. Das ist Werbung für die Theaterfreunde und das Theater. Das Heft muss natürlich auch finanziert werden...

Wortmann:

Ich komme noch einmal zurück auf die Offenheit von Angeboten für Mitglieder wie für Nichtmitglieder. Wenn es nichts kostet, ist es ja gegenstandslos. Aber in dem Moment, wo ein Eintritt erhoben wird und man zwei *unterschiedliche Eintritte* erhebt, oder für die Mitglieder keinen und für die Nichtmitglieder einen, gibt das irgendwelche Schwierigkeiten beim Finanzamt? Ich weiß es von einem anderen E.V. der mit Kultur auch etwas zu tun hat, der hat damit Schwierigkeiten. Seminare für Mitgliedsfirmen und für Nichtmitgliedsfirmen, da hat das Finanzamt gesagt. Das könnt Ihr nicht machen!

Fischer:

Das meine ich, wenn ich sage: Wir arbeiten noch immer in einer gewissen Grauzone, wo wir froh sein dürfen, dass das Finanzamt eine gewisse Milde walten lässt. Theoretisch dürften wir keine Unterschiede machen. Und wenn, dann nicht mit geldwerten Vorteilen. Das Finanzamt akzeptiert ganz offensichtlich, wenn das Theater für Mitglieder seiner Fördergesellschaft den Vorverkauf zwei Tage vor dem offiziellen Termin eröffnet. Oder wenn ihre Geschäftsführerin über ihren Computer direkten Zugriff zu den Theaterkarten hat und für ein besonders teures und liebes Mitglied auch - zu spät noch - eine Karte findet. Deswegen auch meine gestrige Frage, haben Sie eine solche Chance in Leipzig?

Dr. Creuzburg:

Ich habe das als Anregung aufgenommen. Wir wollen es gern machen. Bei gefragten Konzerten kommen die Leute aus ganz Deutschland und die Karten werden gekoppelt mit den Hotelzimmern. Da hatten wir bisher ganz schlechte Karten! Ich greife das auf!

Fischer:

Um die Frage mit der Kartenversorgung auf die Spitze zu treiben. In Braunschweig sind die Silvester-Vorstellungen so umworben, dass man diese Karten für die Abendvorstellung mindestens dreimal verkaufen könnte. Ich habe mich bisher geweigert, für unsere Mitglieder dafür ein Kontingent durchzusetzen, weil auch unter den Mitgliedern die Nachfrage größer gewesen wäre als das verfügbare Kontingent; - und für uns wäre nur der Ärger geblieben. Manchmal ist eine gewisse Zurückhaltung zu empfehlen. Und - im Sinne unserer Fragestellung - Werbung mit nicht realisierbaren Versprechungen bringt auf Dauer nichts.

Bräuer:

Karten, Kartenkontingente, - wie kommt man daran, auch als Freundeskreis. Bei uns gibt es für die Mitglieder des Freundeskreises eine interne Ankündigung der Termine durch die Theaterleitung. Danach können sie gleich Ihre Karten für bestimmte Termine bestellen. Ein bis zwei Tage später werden diese Karten ausgegeben. Wir haben dann eher Probleme mit Mitgliedern, die ihre Karten wieder zurückgeben wollen.

Fischer:

Das ist eine interessante Frage: Inwieweit an den einzelnen Theatern für die Fördergesellschaften Vorbestellungen von Karten üblich sind und die Bekanntgabe der Vorstellungstermine - das ist ja die Voraussetzung dafür - so frühzeitig erfolgt, dass man von seinem Vorkaufsrecht tatsächlich auch sinnvoll Gebrauch machen kann. Es gibt Häuser, die ihre Programme so frühzeitig veröffentlichen. Die Mitglieder dürfen schon ein Jahr vorher bestellen und kriegen dann ihre Karten zugeschickt. Wie sieht es damit aus, diese Karten wieder zurückgeben zu können?

Brenken:

Auch wir halten uns als Gesellschaft aus dem Kartenvorverkauf heraus, haben aber mit der Theaterleitung vereinbart, dass unsere Mitglieder dabei wie die Abonnenten behandelt werden; - zwei Drittel / drei Viertel unserer Mitglieder sind abonniert - und ein *Vorkaufsrecht auf die Premieren* haben. Premierentermine stehen für das ganze Jahr fest. Abonnenten wie Mitglieder können uns schriftlich mitteilen, wann sie wofür Karten haben wollen, das wird in chronologischer Folge in eine Liste aufgenommen. Wenn die Vorstellungen „eingesetzt“ sind, werden die Plätze reserviert, jeder dieser Kunden wird tel. informiert und hat dann eine bestimmte Frist für die Abholung der Karten. Danach können die Karten - das gilt bei uns aber für alle Kunden - sogar noch am Vorstellungstag gegen eine *Stornogebühr* von 2 Euro zurückgegeben werden. Diesen Service haben wir jetzt neu eingeführt, weil wir das Problem hatten, - besonders in der Vorweihnachtszeit, - dass für Angehörige als Überraschung Karten gekauft wurden, und der so Beschenkte den Termin nicht wahrnehmen konnte. Oder auch aus

Krankheitsgründen. Und bei Veranstaltungen wie Silvester nehmen wir die Karten natürlich mit Kuss-hand zurück, weil wir meistens eine lange Warteliste haben.

Schütt:

Mir ist jetzt bei dem Gespräch doch klar geworden, dass es tatsächlich ein Vorteil sein könnte, den Vorverkauf zwei Tage vorher zu öffnen. Wir haben sehr begehrte Veranstaltungen im Schauspielhaus. Da konnte man ein Jahr lang kaum an Karten herankommen, und wir sind oft von Nichtmitgliedern gefragt worden, hast du keine Möglichkeit, irgendwie an Karten heranzukommen, und ich hatte sie auch nicht. Bei uns gibt es lediglich für Premieren - und nur für den Vorstand - ein kleines Kontingent. Ich glaube, dass das ein Motiv sein könnte - bei der augenblicklichen Begehrtheit von Schauspielveranstaltungen.

Fischer:

Ich kann Ihnen das insofern bestätigen, als ich im Vorfeld dieses Seminars mit Bochum gesprochen habe. Die haben gerade dieses System für ihre Mitglieder eingeführt und sie melden jetzt einen fast sprunghaften Anstieg der Mitgliederzahlen, der in Bochum auf dieses Angebot zurück geführt wird.

Bastian:

Können Sie noch genauer sagen, welche tatsächlichen Vorteile damit verbunden sind?

Fischer:

Der Vorteil ist, dass unsere Mitglieder zwei Tage vor der offiziellen Öffnung des Vorverkaufs gerade bei stark nachgefragten Vorstellungen a) überhaupt Karten bekommen und b) bessere. Ich muss nicht auf den Stufen zwischen den Sesseln Platz nehmen. - Gibt es das eigentlich noch im *Gewandhaus*, dass man zwischen den Sesseln auf den Stufen Platz nehmen darf?

Dr.Creuzburg:

Darf nicht mehr sein aus feuerpolizeilichen Gründen. - jedenfalls nicht offiziell.

Fischer:

Ich erinnere mich an früher, da hat das Gewandhaus mehr Karten verkauft als es Plätze hat, in der richtigen Annahme, ein paar kommen nicht, weil sie krank sind,

Einwurf:

... In Berlin gibt es ein System des Verkaufs von Restkarten...

Fischer:

Es geht nicht um den Verkauf von Restkarten, sondern darum, dass mehr Karten verkauft werden als Plätze vorhanden sind, in der realistischen Annahme, es kommen nicht alle. Und die Inhaber dieser besonderen Karten haben dann kurz vor Vorstellungsbeginn die leer gebliebenen Plätze eingenommen.

Bräuer:

Damit hat es aber unheimlich viel Ärger gegeben. Wir haben das bei uns in Weimar beim Faust auch gemacht. Weimar, der Faust, da hätte ich wirklich 1600 Karten verkaufen können - pro Vorstellung. Da ist einmal der Vorhang nicht aufgegangen, weil die Feuerwehr Einspruch erhoben hat. Jetzt machen wir das so, dass wir die freien Plätze selber ausspähen und dafür Riskokarten ausgeben, 5,- € ohne Platzanspruch. Und wenn der Karteninhaber zur Pause noch kommt, geht das Geld zurück.

Dr.Creuzburg:

Sehr gut läuft bei uns als Werbeeffect: Kostenloser *Besuch von Konzertproben*. Konzertproben sind eigentlich tabu, das sind richtige Arbeitsproben; nur unsere Mitglieder dürfen da hingehen und das hat schon Viele bewogen, bei uns Mitglied zu werden. Es macht Spaß, einmal bei der Arbeit zuzuhören. Und außerdem werden unsere Gewandhauskonzerte immer teurer, viele können sich die Karten nicht mehr leisten, und die kommen dann wenigstens in den Genuss - auch wenn es nicht durchgelaufen ist - diese Werke zu hören. *Theaterprobenbesuche*, das wäre vielleicht auch nicht schlecht.

Brenken:

Wir bieten jetzt in der dritten Spielzeit in Absprache mit dem Theater unseren Mitgliedern zu drei Produktionen den *Besuch einer Generalprobe* an, ausschließlich unseren Mitgliedern, zum Preis von 4,- € pro Karte, und zwar aus allen drei Sparten. Das wird verstärkt von den Mitgliedern genutzt, die kein Premierenabo haben, denn die Premierenbesucher fragen sich, warum soll ich einen Tag zuvor in die

Generalprobe gehen; natürlich ist das auch ein Kostenaspekt. Wir bieten regelmäßig *Kostproben*. Die finden in der Regel in Kombination mit einer *Einführung* statt. Über die Theaterfreunde haben wir Kontakt zur Universität in Mainz, von dort haben wir dreimal im Jahr Professoren oder wissenschaftliche Mitarbeiter zu Gast, die zu dem Autor und zu dem Stück eine knappe Stunde eine Einführung geben, und hinterher können die Anwesenden den Teil einer Probe sehen. Manchmal nur eine Szene, die man dafür dann 20mal sieht, weil immer wieder etwas geändert wird. Das erfreut sich großer Beliebtheit, wobei das schon nicht mehr nur ein Projekt der Theaterfreunde ist sondern inzwischen auch vom Theater automatisch mit angeboten wird. - Bei Gästen aus der Uni steht allerdings immer dabei: In Coproduktion mit den Theaterfreunden. Diese Einführungsveranstaltungen, kosten kein Geld und sind halt entsprechend gut besucht.

Schinko:

Ich muss noch einmal auf das Finanzamt zu sprechen kommen. Ganz offensichtlich gibt es hier zwei Gruppen. Die einen gehen vorsätzlich zum Finanzamt und fragen „darf ich“ oder „erkennen Sie das an“, und es gibt die andere Gruppe, die lässt es darauf ankommen, dass im nächsten Jahr bei der Steuererklärung des Schatzmeisters mit dem Rotstift gearbeitet wird. Gehen Sie zum Finanzamt und fragen?

Dr.Creuzburg:

Wir gehen und fragen. Das hat Vorteile. Auch Finanzbeamte sind Menschen; sie möchten mit ins Boot genommen werden. Da haben wir eine spezielle Finanzbeamtin, und unser Schatzmeister hat ein sehr gutes Verhältnis zu ihr, das macht sich wirklich gut. Dort haben wir manche Sachen durchbekommen...

Schinko:

... mit ner harmlosen Frage. Man legt die Entscheidung dem Finanzbeamten in den Mund .

Dr.Creuzburg:

Manche sagen, renne nicht zum Fürst, wenn du nicht gerufen bist!

Fischer:

Man muss eben wissen, was man von wem erwartet. Mein Schatzmeister - der der Staatstheaterfreunde - ist eher zu ängstlich und bringt vom Finanzamt eher eine Entwarnung mit; das bringt mir einen Vorteil. Und außerdem kann ich dann davon ausgehen, dass der Sachbearbeiter unsere Probleme kennt. Er kann nie sagen, dass wir alleine etwas falsch gemacht hätten. Wenn man sie mit ins Vertrauen zieht, kann man doch einiges erreichen, weil dort eine große Bandbreite eigener Entscheidungsfreiheit herrscht.

Dr.Creuzburg:

Ich habe nach unserer ersten Steuererklärung die Erfahrung gemacht, dass das der richtige Weg sein muss: zum Finanzamt. Wir haben damals das Angebot von Seiten der Finanzbeamtin erhalten, für unsere Fragen stehe sie jederzeit zur Verfügung. Ich habe einen Packen Unterlagen bekommen, Broschüren vom Finanzamt Sachsen, auch über Sponsoring usw; ich muss sagen, es ist der richtige Schritt. Es gibt große Ermessensspielräume. Entscheidend ist, die Dinge im Vorfeld mit dem Finanzbeamten so zu besprechen, dass der erkennt, was steckt dahinter, ist es *satzungsverträglich*. Wenn man es erst einmal mit denen verdorben hat, dann wird es richtig ernst. Und das sollte man im Interesse des Vereins vermeiden.

Fischer:

Wenn wir um neue Mitglieder werben, tun wir das öffentlich. Sobald wir eine Argumentation in die Öffentlichkeit tragen, müssen wir damit rechnen, dass sie aus der Anonymität heraustritt und von anderen, auch von unseren „Mitbewerbern“, aufgenommen wird, und dann heißt es , warum dürfen die und wir nicht? Also schon deshalb sollte man sich vorher weitestgehend abgesichert haben.

Steinwess:

Ich möchte auf die Angebote an die Mitglieder zurück kommen. Wir haben in Kiel zwei fast schon traditionelle Veranstaltungen, die von den Mitgliedern kostenfrei gerne besucht werden - und offen sind für Nichtmitglieder.

Das „Opernkaffee“ immer eine Woche - Sonntagmorgen - vor einer Premiere. Wir bieten Kaffee und Tee an für die Mitglieder, der Regisseur und die Dramaturgen berichten zur Sache, und es werden mitunter Regisseure, Bühnenbildner, Künstler, die in dem Stück mitwirken, dazu gebeten.

Und die „Vor-Ort-Veranstaltungen“ im Theater, ebenfalls eine Woche vor der besonderen Vorstellung. Dort werden literarische Texte von Schauspielern, passend zum Thema des Stückes, das gerade auf dem Spielplan steht, gelesen...

Einwurf:...

... Für alle kostenfrei?

... Nur für Nichtmitglieder, wobei „Vor-Ort“ auch Kaffee oder Tee serviert wird. Auch das wird sehr gerne angenommen.

Dr. Creuzburg:

Das Gewandhaus braucht ja schrecklich viel Geld, - und es versucht natürlich auch, *Geldmittel von anderen* zu kriegen.d.h. ohne unseren Verein. Da gibt es ein Problem. Damit haben wir keine guten Erfahrungen gemacht. Ich erzähle das, falls das Ihnen auch mal passieren sollte.

Das Gewandhaus geht auch ohne uns an Unternehmen heran: Könnt Ihr uns Geld geben? Die Unternehmen sagen zu, und um das auch steuerlich hinzukriegen, geben sie uns dann das Geld als *Durchlaufspende*. Wir haben jetzt einen ganz schlimmen Fall, wo es um sehr viel Geld geht. Da hat uns der Spender den Zweck nicht gesagt. Es ging um eine 6-stellige Summe, an der Spitze war keine Eins. Wir haben abgelehnt - und da gab es Ärger. Weil wir gesagt haben, das Finanzamt prüft uns, und wir hätten keinen Verwendungszweck angeben können. - Das ist dann in einer späteren Sitzung nachgeholt worden.

Fischer:

Ich kenne das von anderen Fördergesellschaften. Vor allen Dingen im wissenschaftlichen Bereich ist es sehr häufig, dass wissenschaftliche Institute Geldzuwendungen von Firmen bekommen und dass das automatisch über die Fördergesellschaft läuft - als Durchlaufposten. Aber ich kenne es in diesem Zusammenhang überhaupt nicht, dass so große Summen ohne bestimmten Zweck zugunsten des Theaters über die Gesellschaft der Freunde geleitet werden, das ist für mich ein völlig unvorstellbarer Vorgang. Denn die Firma muss sich doch auch vor ihren Leuten verantworten und nachweisen können, warum sie gerade eine so große Summe dem Theater gespendet hat. Ob das dann die richtige Angabe gewesen ist, das können wir natürlich nicht nachvollziehen. Und wollen es auch nicht. Aber es würde mich schon wundern, wenn mir jemand sagen würde: Hier sind 250.000,-€ , gebt die mal weiter...

Bastian:

Das könnte uns nicht passieren. Wir haben frühzeitig eine Art Katalog der Maßnahmen oder der Probleme, die wir lösen wollen.

Spenden werden immer im Hinblick auf das jeweilige Ziel eingeworben und dann auch gegeben.

Fischer:

Ich könnte mir durchaus eine Situation vorstellen, wo ein Spender oder ein Mäzen nicht dem Theater sondern einem ganz bestimmten Künstler oder einer Gruppe, sagen wir dem Ballett, etwas zukommen lassen will, - über die Fördergesellschaft. Und dann müssten wir, - auch wenn wir für dieses Jahr ganz andere Etatposten für unsere Förderprojekte entwickelt haben, dann müssten wir das Geld annehmen und zweckgebunden an die Balletttruppe weitergeben. - Spenden, die zweckgebunden gegeben werden, sind doch ganz normal .

Zwischeneinwurf:

... wie ist das denn mit *Sachspenden*, also wenn es keine Geldmittel sind? Ich stelle mir vor, ich spende jetzt der Theatergesellschaft ein Bild - oder mehrere Bilder, wie ist das?

Fischer:

Ich glaube nicht, dass jemand in unserem Kreise damit Erfahrungen hat. Sie müssten wohl sehr genau wissen, wer mit diesen Bildern im Theater etwas anfangen kann, und als Adressat infrage kommt; - es könnte sich dabei um historisch wertvolle Bilder handeln. Aber Bilder ausschließlich für das Archiv...?

Einwurf:

... z.B. für die *Theaterball-Tombola*!

Fischer:

... das geht über Aktion „Tombola“, für die man vorher geworben hat, eine Spezialität, die üblicher-

weise nicht über die normalen Fördermittel läuft.

Einwurf:

... Spenden für den Theaterball können aber auch wie normale Spenden abgesetzt werden.

Müller:

Mich interessiert das Thema der Großspende, es irritiert mich. Wenn ich jemanden in meinem Mitgliederkreis - oder auch Nichtmitgliederkreis - habe, der mir sagt: eure Arbeit gefällt mir gut, ihr kriegt von mir 100.000,-€ , ihr werdet sie schon richtig verwenden, ...

Dr. Creuzburg:

... dann können Sie Probleme mit dem Finanzamt kriegen.

Müller:

Ich begreife nicht, warum das so sein soll. Wenn ich eine *zweckgebundene Spende* erhalte mit der Auflage, damit den Tannhäuser zu sponsern, dann setzen wir sie auch für Tannhäuser ein. Wenn jetzt aber einer kommt und sagt: Ich habe gerade im Lotto gewonnen, ich will euch einfach mal was Gutes tun, habe aber gar keine Vorstellung davon, wofür. Aber ihr seid ja so tolle Leute, macht so tolle Projekte, ihr werdet es schon richtig verteilen,...

Dr. Creuzburg:

... Ja, davor kann ich aus unserer Erfahrung nur warnen. Wir haben für größere Projekte auch Geld ansammeln müssen, haben 100.000,- Mark gehabt und nicht ausgegeben. Da hat dann das Finanzamt gesagt, ...

Einwurf:

... *Rückstellungen!*

... wenn Sie uns nachweisen, dass Sie das Geld für ein Projekt sammeln, dann ist das kein Problem. Aber das Geld vom Lottogewinner ... Sie müssen das Geld *zweckgebunden* -

Beyer:

... *und zeitnah!*

Wir haben auch Festgeld angelegt, und das Finanzamt drückt dann die Augen zu, wenn wir sagen können, wir sparen es für das spezielle Projekt. Wenn Sie einen großzügigen Spender haben, müssen Sie mit ihm umgehend eine Zweckbindung vereinbaren.

Fischer:

Das scheint mir etwas überzogen. Ich bin Vorsitzender der Stiftung für das Staatstheater Braunschweig. Wir suchen Zustifter, die einfach mal 100.000,-€ ...

Einwurf:

... Stiftung ist etwas ganz anderes!

... aber die Zustiftung kennt keine direkte Zweckgebundenheit über die Stiftungssatzung hinaus.-

Schütt:

Die Stiftung ist insofern etwas ganz anderes, als das Stiftungskapital gar nicht angertührt werden darf, während der Förderverein sein Kapital einnimmt und ausgeben muss.

Fischer:

Das Problem besteht offensichtlich darin, dass es sich bei Ihnen um den durchlaufenden Posten eines anonymen Spenders handelt, der anonym bleiben möchte (Aber an wen geht dann die Zuwendungsbestätigung?)

Wenn mir jemand für unsere Arbeit 100.000,-€ geben wollte mit der Anmerkung: Ihr seid die Fachleute, ihr habt die Kompetenz, das dem Theater entsprechend aufzubereiten, dann finde ich das bis dahin nicht verwerflich. Der Spender muss allerdings damit rechnen, dass sich das Finanzamt für die Herkunft des Geldes interessiert. Und der Weg des Geldes sollte schon nachprüfbar bleiben. Ich meine, wir sollten keine Angst haben vor einem Großspender, der uns mal mehr als 50,-€ gibt.

Aber es ist gut, von solchen Problemen zu hören, und dass man auch nach oben hin nicht einfach offen sein kann.

Mücke:

Wobei ich denke, der Schwerpunkt liegt aus Sicht der Finanzämter dabei auf der zeitnahen Ausgabe der Spendengelder. Trotzdem lässt es sich nie ganz vermeiden, dass bereits verplante und bereitgestellte Gelder mitgenommen werden müssen ins nächste Rechnungsjahr...

Zweiter Tag - Teil 4

> TAKTIK EINER VORGEHENSWEISE

„DER STARKE IST AM MÄCHTIGSTEN ALLEIN!“ ODER:

„WIR WOLLEN SEIN EIN EINIG VOLK VON...“

VERBORGENE SYNERGIEN <

- und damit die Frage, was kann MUTHEA für Sie alle tun?

Fischer:

Meine Damen und Herren, Ring frei zur letzten Runde!

Zur Taktik einer Vorgehensweise gehört:

- a) Analyse der eigenen Situation
- b) Diskussion über mögliche Synergien - unter Einbeziehung der Erfahrungen der Nachbarn - man muss ja nicht alle Fehler selber wiederholen.
- c) Formulierung eines Ziels für sich selber und Definition der Wege dahin.

Ein bundesweit einheitliches Konzept wird sich dabei sicher nicht ergeben; Sie wissen, wie unterschiedlich Ihre Gesellschaften strukturiert sind. Aber es werden Defizite erkannt werden, die bisher vernachlässigt worden sind;

- das ist eben so, das ist nicht zu ändern

- das ist allein auf der Ebene einer Einzelgesellschaft nicht durchsetzbar

z.B. Defizite aus der Gesetzgebung, oder der Abgabenordnung,

möglicherweise auch in Vorbehalten (befürchtete Einmischung) der Theaterleitung bzw der

Theaterträger. Und diese beiden Einrichtungen müssen ja nicht immer mit einer Zunge reden.

Nicht immer liebt das theaterinteressierte Publikum seine Theatermacher wie sein Theater; das kann von Ort zu Ort sehr unterschiedlich sein. Hier wären überregionale Moderatoren durchaus hilfreich. Ein solches Signal von außen dürfte dann auch ein verstärktes Signal für das möglicherweise Mittun von innen bewirken.

Zusammengefasst: Jeder wird die Möglichkeiten, die er vor der eigenen Haustür vorfindet, sicher alleine viel besser und intensiver bohren können, als das überregional und bundesweit von einer Zentrale aus passieren kann. Aber wenn es darum geht, Voraussetzungen zu schaffen, dass man bohren kann, - auf gesetzgeberischem und Verordnungswege - ist vermutlich der umgekehrte Weg der sinnvollere. Wie sehen Sie das? Haben Sie bisher Möglichkeiten gehabt, über die Ihnen zugängliche Information zur Gesetzgebung Ihre Vorstellungen und Interessen einzubringen, oder waren Sie bisher nur passiv damit beschäftigt, sich in diesem Bereich möglichst unauffällig an den Gefahren vorbeizudrücken.

Dr. Creuzburg:

Das Zweite! - Ich habe mit Interesse gehört, dass Sie als MUTHEA auch versuchen, sich an zentralen Stellen einzubringen. Das war mir neu gewesen. Also könnte man dann auch mal nachfragen, bei bestimmten Dingen, wie gerade bei Finanzfragen...

Fischer:

Für uns ist es wichtig, - das gehört zu unserem Selbstverständnis - dass wir uns so einbringen wollen. Uns ist es aber auch wichtig, dass wir die Juckpunkte, die sich bei Ihnen an der Basis ergeben, kennen lernen, und dass wir uns bei unseren Eingaben dann auch darauf berufen können, und belegen können: in Leipzig wird vom Finanzamt dieses vorausgesetzt und jenes nicht anerkannt, in Mainz ist es ganz anders, in Kiel noch anders, und in Braunschweig kennen wir diese Probleme gar nicht, - wir kennen dort wieder andere Probleme. Es kommt immer darauf an, den Gremien, die häufig zusammensitzen, ob im Rahmen der Kultusministerkonferenz oder der Finanzministerkonferenz, zunächst erst einmal eine Ziel-Vorgabe leisten zu können, vielleicht auch eine Argumentationshilfe. Wenn ich mir vorstelle, da sitzen 16 Frauen und Männer zusammen und denen wird einfach nur gesagt, dass wir mit bestimmten Regelungen nicht einverstanden sind, ohne dass das detailliert begründet wird, dann werde ich kaum auf eine positive Reaktion hoffen dürfen. Etwas sachbezogener muss man schon argumentieren. Und es funktioniert auch, - vielleicht erst im dritten oder vierten Anlauf.

Zwischenfrage:

... Wie ist das eigentlich mit den Mitgliedsbeiträgen bei der MUTHEA?

Fischer:

Der Grundbeitrag pro Gesellschaft beträgt 75,-€ zzgl. 50 Cent/pro Mitglied (Berechnungsobergrenze: 900 Mitglieder). Damit wird den sehr unterschiedlich großen Vereinsstrukturen Rechnung getragen. .

Vagt:

Es geht ja hier um die *Zusammenarbeit*. Und ich denke, es geht nicht nur um die Zusammenarbeit verschiedener Förderkreise aus verschiedenen Städten und Theatern sondern z.B. auch mit Besucherorganisationen.

Der *Bund der Theatergemeinden* war eingeladen und ist brav gekommen. Ich merkte dann erst hier, dass ich eigentlich auf der falschen Hochzeit tanze - ich korrigiere mich gleich - es sind nur bedingt unsere Themen, die Sie bewegen. Das Problem allerdings des Umgangs mit dem Finanzamt, das ist bei uns ganz ähnlich. Auch bei uns müssen Rücklagen zweckgebunden und befristet sein, auch wir sind um Mitglieder bemüht. Allerdings haben wir unseren Mitgliedern immer etwas zu bieten, nämlich den Service, immer günstig an Karten zu kommen, ein Programm von verschiedenen Theatern (so der Ort groß ist).

Ein gemeinsames ganz wichtiges Interesse besteht natürlich, nämlich das des Förderns von Theaterbesuch, und damit auch des Förderns von Theatern. Daraus ergibt sich die Frage, ob man den Kontakt zu einer Besucherorganisation - und damit denke ich nicht an die kommerziellen Besucherringe sondern eben an gemeinnützige Einrichtungen wie *Volksbühne* oder *Theatergemeinden*, - nicht suchen sollte, um so möglicherweise für Fördervereine neue Mitglieder zu bekommen. Denn man hat es zunächst einmal mit Leuten zu tun, die dieses Grundinteresse für Musik und Theater mitbringen. Ich könnte mir vorstellen, dass da in kleineren Orten durchaus sinnvolle Kontakte stattfinden. Bei uns ist z.B. der bisherige Leiter des Ballettkreises mit im Vorstand der Theatergemeinde, obgleich da die Interessen etwas auseinander gehen. Über ihn haben wir unseren Mitgliedern den Besuch einer Probe des Balletts ermöglicht. An solche übergreifende Kontakte denke ich.

Fischer:

Das mit der „falschen Hochzeit“ nehme ich einmal auf: Als wir von der MUTHEA vor 8 Jahren angefangen haben zu recherchieren, Anschriften von Vereinen im Dunstkreis von Theatern gesammelt haben, dachten wir zunächst, das sind alles Fördergesellschaften. Erst danach haben wir festgestellt: Nicht alles, was sich Theaterverein nennt, ist auch eine Fördergesellschaft.

Dahinter verbergen sich z.B. auch Vereinigungen, deren Mitglieder bekommen für 20% oder 50% Ermäßigung nur Theaterkarten. Das sind für mich Vereine, die zunächst den Theaterbesuch fördern ...

Einwurf:

... das ist auch eine Förderung!

... insofern ist auch jedes Abonnement eine Förderung. Aber da zahle ich nicht zusätzlich einen Beitrag für die Erhaltung des Theaters, sondern ich bekomme einen Rabatt dafür, dass ich regelmäßig hingehe. So haben wir damals unsere Fördertätigkeit nicht definiert.

Es gibt durchaus erfolgreiche *Förder- und Theatervereine*, die auf diese Weise viele Mitglieder haben. Gestern erzählte Herr *Allmann* von *Fürth*. Fürth hat weit über 1.000 Mitglieder. Das ist eine reine Besucherorganisation für die Stadt Fürth und Umgebung. Da buche ich vor Beginn der Saison mein

speziell ausgesuchtes Abo, ich kann mir aus dem Angebot meine Abende aussuchen, für 20% Ermäßigung und wenn ich jung genug bin für 50% Ermäßigung. Ich halte das für ein gutes Konzept! Aber das war eigentlich nicht unsere Vorstellung von Theater-Fördergesellschaft. Unter den vielen Gesellschaften die wir auch jetzt noch nicht ganz eindeutig haben identifizieren können, vermute ich noch einige, die auf diese Weise tätig werden und dabei durchaus erfolgreich sind.

Ihre Anregung, man möge den *Einzugsbereich* erweitern und z.B. auch mit *Besucherorganisationen* Kontakte aufnehmen, teile ich. Auf diese Weise bin ich mit Herrn *Allmann* zusammengekommen. Und ich fasse das noch weiter; auch die *Fördervereine für Museen* und die *Fördervereine für Bibliotheken* haben zumindest in der steuerlichen und gesetzgeberischen Hinsicht sehr ähnliche Probleme, - möglicherweise auch mit ihrer Mitgliederstruktur, auch wenn sie an der Basis dann wieder anders formiert sind. Aber - und das hat unsere Recherche ergeben - voneinander unterschieden sind wir eigentlich alle auch. Wir fördern Theater auf unsere Weise, jeder tut es etwas anders, weil die Entstehungsgeschichte der einzelnen Gesellschaften jedesmal aus einem anderen Anlass heraus begonnen worden ist. Und das lässt die Vermutung zu, dass man sich nicht abkapseln muss gegenüber jemanden, der nur einen anderen Namen führt oder aus einer anderen Ecke kommt. Aber Fördergesellschaft für eine - entsprechend weit gefasst - kulturelle Institution, auch über das Theater hinaus gedacht, sollte man schon sein.

Schinko:

Wir bemühen uns hier, Wege zu finden, Vereinsmitglieder zu werben. Wir verstehen die MUTHEA als *Dachverband*, und ich habe letztlich in einem Protokoll gelesen, dass die *Mitgliederanzahl stagniert*, auch bei der MUTHEA.

Sie müssten aus unserer Diskussion auch Anregungen entnommen haben, wie Sie sich als Dachverband in Deutschland stärker machen können, denn je stärker Sie sind, desto stärker ist vielleicht auch Ihr Wort, das irgendwann Gehör findet in höheren Etagen. Sie müssten ja auch eine Übersicht haben, wieviele Vereine als potentielle Mitglieder zu bewerben sind.

Gibt es da Aktivitäten, damit wir uns - sprich Sie als MUTHEA - sich stark machen in Deutschland und Kunden einwerben. Was ist da das *Gegenargument*, wenn Sie auf einen Verein zugehen und sagen: Möchtet Ihr nicht bei uns Mitglied werden? Da kommt doch sicher die Gegenfrage: was habe ich davon? Wie arbeiten Sie damit?

Fischer:

Es gibt drei Aspekte, die dabei eine erhebliche Rolle spielen.

1. Die MUTHEA kostet Geld. Gar keine Frage: Ohne Moos nichts los.
2. Die einzelne Fördergesellschaft muss bereit sein, dieses Geld an die MUTHEA zu bezahlen, das ist üblicherweise bisher in einer Satzung nicht *expressis verbis* verankert. Dort steht: das Geld fließt in einer ganz andere Richtung - nämlich Richtung Theater, und insofern gibt es häufig erhebliche Vorbehalte innerhalb einzelner Vereinsvorstände; vor allem dann, wenn die Vorstände der Meinung sind, eine Mitgliedschaft durch die Vollversammlung absegnen lassen zu müssen.
3. Wenn wir bezahlen, z.B. 500,-€ bezahlen, dann erwarten wir auch, dass wir Gegenleistungen im Werte von 500,-€ mindestens wieder zurück erhalten.

Unsere Arbeit ist schlecht in EURO und Cent zu bewerten. Wenn die Gesellschaft in Kiel von unserer Arbeit gerade profitiert, muss die Gesellschaft in Eisleben durchaus nicht zur gleichen Zeit profitieren, weil das Problem, das behandelt werden musste - Gottseidank - für Eisleben gerade nicht existent ist. Es wird also immer eine Auswahl sein, die gerade jetzt profitiert, und im nächsten Jahr ist es wieder eine andere Gruppe.

Darüber hinaus muss ich immer wieder verdeutlichen: wer nicht von sich aus auf seine Probleme hinweist, dem kann MUTHEA auch wenig helfen. Ohne das reale Basiswissen über die vor Ort herrschende Problematik wäre es wenig erfolgversprechend, z.B. beim Ministerium in Sachsen-Anhalt vorstellig zu werden, und sich dort dann anhören zu müssen, wie kommt ihr eigentlich dazu, euch einzumischen, das hätten doch die bei uns ansässigen Gesellschaften schon längst einmal selbst tun können. Solche Dinge sollte man gemeinsam machen. Die *Gemeinsamkeit* ist eine ganz wichtige *Voraussetzung*, damit man im politischen Raum mit einer Zunge sprechen kann und nicht gegeneinander ausgespielt wird. Man muss sich vorher abgestimmt haben.

Viele Gesellschaften haben damit ein Problem. Sie sind aufgrund ihrer Struktur nicht gewöhnt, über den *eigenen Tellerrand* hinaus zu gucken. Weil die Verbindungen innerhalb der einzelnen Kommunen sehr häufig auf einer sehr persönlichen Ebene ablaufen; - man geht nicht als irgendein Bittsteller zum Amt sondern man geht als Herr Fischer, Herr Meier oder... zu dem bekannten Herrn Überfischer, Übermeier,... Häufig funktioniert das gut, aber es funktioniert eben nur auf dieser einen, relativ kleinen

Ebene. Damit hat diese Lösung aber keinen Effekt für eine größere Gruppe. Ich habe vorhin gesagt, ich stehe auf dem Standpunkt, man solle nicht alle Fehler selber noch einmal wiederholen wollen, aber auf diese Weise muss jeder seine einzelnen Probleme vor Ort auch wirklich einzeln neu zu lösen versuchen. *Synergieeffekte*, wie man sie über eine größere Vereinigung durchaus erreichen kann, bleiben dann aus. Weil das bisher so gut bzw. schlecht gelaufen ist, läuft es auch weiter so, und man hält sein Vorgehen auch für den einzig richtigen Weg.

Voraussetzung für eine starke MUTHEA ist, dass sie zunächst erst einmal akzeptiert wird. Wer das will, der muss auch bereit sein, einen wenn auch bescheidenen Obolus, für den materiellen Aufwand derer zu leisten, die ehrenamtlich ihre Zeit zur Verfügung stellen. Denn die Arbeit der MUTHEA-Vorstandsmitglieder ist genau so ehrenamtlich wie Ihr Einsatz für Ihren Verein. Es gibt keinen, der von der MUTHEA etwa als Geschäftsführer hauptamtlich bezahlt würde. Nur so ist mit unserem relativ bescheidenen Mitgliedsbeitragsaufkommen eine Arbeit überhaupt möglich.

Es kommt noch etwas anderes hinzu. Ich habe mir mit sehr großem Zeitaufwand ca. 200 Adressen von Fördervereinen aus dem Internet geholt. Woanders kriege ich sie nicht her, auch nicht über den Deutschen Bühnenverein; der verweist mich auf seine Internetseite, wo die einzelnen Mitgliedsbühnen aufgeführt sind. Über mehrere Links findet man dann möglicherweise auch zu den Fördergesellschaften.

Wenn man sich durch die sehr phantasievoll gestalteten Seiten erfolgreich durchgearbeitet hat - diesen Aufwand treiben wir einmal im Jahr - und „alle“ Fördervereine zum MUTHEA-Jahrestreffen einlädt, dann erreichen wir etwa 25% dieser Adressen nicht mehr. Mit Veränderungen im Vorstand hat sich die Vereinsadresse geändert, der Ex-Vorsitzende gibt Briefe nicht weiter, schickt sie aber auch nicht mit neuer Adresse zurück etc.. Damit müssen wir rechnen. Ein Korrekturbedarf von 25% im Jahr reicht aus, um eine solche Datei innerhalb von 4 Jahren völlig zu nivellieren. Die regelmäßige Aktualisierung einer solchen Datei gehört zur Basisarbeit. Es ist eine mühsame Arbeit und wird von niemandem honoriert.

Ich erinnere mich an eine Aktion, die vom Theater in Schwedt ausgegangen ist. Der Intendant wollte alle Theater-Fördergesellschaften erreichen und hat aus Unkenntnis der direkten Anschriften - eigentlich ein kluger Gedanke - seine Theaterkollegen anfaxen lassen, - mit der Bitte um Weitergabe an deren Fördergesellschaften. Ich habe auf unserer letzten Mitgliederversammlung nachgefragt: niemand konnte sich an das Fax erinnern. Es war vermutlich in der täglichen Post an Intendanz, Dramaturgie, Besucherdienst, Öffentlichkeitsarbeit, ... verschollen. Und damit war die ganze Sache verpufft!

Wenn man diese Aktualisierungen mehrfach im Jahr durchführt, kostet das nicht nur Zeit sondern auch eine Menge Geld. Und man fragt sich nach Alternativen. Die MUTHEA selbst könnte eine solche Anschriftenliste aller Fördergesellschaften ins Internet stellen, - unter www.muthea.de. Dann aber würde man uns für die mangelhafte Aktualisierung verantwortlich machen; - eine Arbeitserleichterung für uns wäre das nicht.

Ich bin glücklich über eine ganze Reihe von Gästen, die zu unserem Seminar hierher gefunden haben. Denn das *persönliche Gespräch* am Rande einer solchen Fachtagung ist der beste Weg der Mitgliederwerbung - auch für die MUTHEA. Wenn ich ab und zu einmal ein Fax verschicke, oder einen Flyer, oder eine andere Art von Drucksache - wer von uns kriegt denn keine Drucksachen? - das geht normalerweise unter zwischen den vielen anderen Mitteilungen. Auch ich erstickte in Drucksachen, mit denen ich nichts anzufangen weiß. Da geht ganz schnell etwas, das interessieren könnte, verloren. Welches Hilfsmittel gibt es, die für die eigene Arbeit wichtigen Informationen aus diesem Überangebot an Werbeschriften heraus zu filtern?

Dafür gibt es nichts besseres als den persönlichen Kontakt mit der *Weiterempfehlung* von Aktivitäten, die man für gut und richtig hält. Der MUTHEA-Vorstand hat es da etwas schwerer; er kann ja keine allwöchentliche Rundreise von Förderverein zu Fördergesellschaft durch ganz Deutschland machen. Dafür sind ihm nicht nur materielle sondern auch physische Grenzen gesetzt.. Aber - wir arbeiten dran wie auch Sie in Ihrer Mitgliederwerbung.

Einwurf:

... Haben Sie ein *Informationsblatt*, das drei-viermal im Jahr an alle geht?

Fischer:

Wir haben inzwischen eine *MUTHEA-Homepage*. Die wird allmonatlich mit einer *Kolumne*, die auch in der Zeitschrift „DER SPIELPLAN“ erscheint, aktualisiert. Und was darüber hinaus interessant ist, kommt da auch rein. Wir haben relativ lange gebraucht, um uns eine solche Homepage zu schaffen, weil zumindest meine Computerkenntnisse dafür nicht ausgereicht haben. Und auch heute noch bin ich für unsere Homepage auf fachliche Unterstützung angewiesen.

Vagt:

Ich kann mir vorstellen, dass unsere Zielgruppen nicht unbedingt soweit sind, eine Homepage zu le-

sen. Wir haben früher vom *Bund der Theatergemeinden* eine *Zeitschrift* gehabt, die zehnmal im Jahr erschien und einfach zu teuer wurde. Wir machen jetzt viermal im Jahr ein Blättchen, in dem die einzelnen Theatergemeinden - und so könnte man das ja auch mit den Förderkreisen handhaben - über Dinge, die bei ihnen gut funktioniert haben, oder auch gar nicht geklappt haben, berichten. Das dient auch der Pflege seiner Mitglieder. So etwas muss nicht teuer sein, wenn es einfach nur kopiert wird. Und es stellt jedesmal wieder die Verbindung zum Bundesvorstand her, der damit signalisiert, wir sind noch da, wir haben an euch gedacht, und wir haben diese und jene Nachrichten für euch gesammelt, die interessant sein könnten, - z.B. ein ganz kleiner Bericht über diese Tagung, diese zwei Tage, über die die anderen dann sagen: da hast du etwas verpasst!

Fischer:

Das wollten wir mit der monatlichen Kolumne in „DER SPIELPLAN“ erreichen, von der wir gehofft haben, zusammen mit unserer Homepage unsere Mitglieder und alle Fördergesellschaften und Theater zu erreichen. Inzwischen wissen wir, dass etwa 50% unserer Mitglieder nicht über *Internet* verfügen, jedenfalls nicht im Rahmen ihrer Vereinsarbeit, oder sie haben es uns bisher noch nicht wissen lassen. Ich weise immer wieder darauf hin. Aber die Strukturen in den einzelnen Gesellschaften sind - vermutlich altersbedingt - noch eher konservativ hinsichtlich der *Informationsleitung*. Ich erhalte noch häufig Mitgliederpost, handgeschrieben, manchmal in Sütterlin, oder auf kariertem Papier, woraus man sehr deutlich die Altersgruppen der Schreiber entnehmen kann. Wie will man *per Fax* oder *Email* diese Gruppe erreichen? Ich kann ja nicht bestimmen, nur diejenigen, die Mail haben, kriegen von mir eine Nachricht; das geht nicht. Die anderen müssen die Nachricht auch erhalten. D.h. wir müssten das im Augenblick dreimal machen: einmal für die E-mail Leute, einmal für die Fax-Leute und einmal für die, die Telefon haben. Telefon haben wohl inzwischen alle. Das sind wieder *Basis-Strukturen*, wo man sagen möchte: ist doch kein Problem! Aber das kostet Zeit. Die haben wir ja, aber eben auch nur 24 Stunden am Tag.

Beyer:

Wolfen ist schon mehrfach Gast der MUTHEA gewesen und *Wittenberg* war bis zur Schließung seines Theaters sogar Mitglied.

Bei uns ist im Augenblick viel organisatorisch im Umbruch. Ende 2004 hat es ein Treffen gegeben von Vereinigungen aus der Region des alten Herzogtums Anhalt, die sich in irgendeiner Form mit der Förderung von Kunst und Kultur, Theater, Orchester und Musikleben beschäftigen. Tagungsort war Dessau. Dabei waren als Organisatoren Wittenberg (neu) und Wolfen, dazu Aschersleben, das Schloss-theater Ballenstedt, der Bernburger Theaterverein mit dem Beispieltheater „Carl-Maria-von-Weber-Theater“, Stassfurt. Der Wunsch war, regional enger zusammen zu rücken, weil die Probleme für die im Lande Sachsen-Anhalt gelegenen Institutionen eher vergleichbar sind. Aber, es gibt natürlich auch Eiferstüchteleien untereinander. Im selben Bundesland läuft alles über dieselben Leute, wenn es z.B. um *Fördermittel vom Kultusminister* geht. Dazu kommen Änderungen im Rahmen der bevorstehenden *Regionalreform*. Im März nächsten Jahres wird klar sein, wer mit wem kreislich fusionieren wird. Wer bleibt Kreisstadt, welche Häuser bleiben bestehen, welche Orchester,...? Danach wird es ein neues Treffen geben und eine Entscheidung, entweder auf der Ebene von Einzelvereinen oder eines Regionalverbandes. Vielleicht wird es nur einen Regionalverband geben.

Fischer:

Ich habe da sehr deutlich herausgehört: Warten wir doch erst einmal ab, wie es bei uns weiter geht. Und wenn wir das wissen, dann entscheiden wir.

Auf die MUTHEA übertragen hieße das: Dicht machen und abwarten, bis die *Deutsche Theaterlandschaft* abgewickelt worden ist. Aber gerade die wollen wir ja eigentlich mit unserer Arbeit erhalten! Wenn ich als MUTHEA etwas zu bewirken versuche - als Vertreter von Theater-Fördergesellschaften des Bundesgebietes - natürlich nicht von allen, das wird nie zu erreichen sein, wir sind ja ein freiwilliger Zusammenschluss - dann versuche ich das doch in einem Augenblick, wo sie noch existiert, und nicht erst, wenn sie im Geiste der kommunalen Politiker schon abgewickelt worden ist!

Wenn ich mich dabei als *Informationsbasis* auf BZ, FAZ, DIE ZEIT,... verlassen muss, dann bin ich informiert über Ergebnisse einer Entwicklung, dann sind die Entscheidungen unumkehrbar gefallen. Wenn wir mit MUTHEA einen Einfluss gewinnen wollen, dann müssen wir ihn während der *Entscheidungsfindungsprozesse* einbringen. Um dabei auf die Gesetzgebung z.B. Vereinsgesetz zurück zu kommen, wenn es noch in der Beratung ist, nicht nachdem es bereits verabschiedet worden ist.

Wir setzen nie die Novellierung eines Gesetzes durch, das gerade erst verabschiedet worden ist. Und so ist es auch in anderen Dingen.

Wir waren in der *Gründungsphase* der MUTHEA bereits einmal in Wittenberg. Die MUTHEA-Gründer haben damals versucht, die Abwicklung des Theaters dort aufzuhalten und haben es auch ge-

schaft - über ein, zwei Jahre hinweg, aber sie haben sich nicht kontinuierlich weiter damit beschäftigen können, weil auch der Informationsfluss nicht so kontinuierlich war. Ermutigend sind die Bestrebungen, das, was damals verloren gegangen ist, nun in einer anderen Struktur wieder aufzubauen. Also: die Wittenberger möchten ein Theater, in welcher Form auch immer. Trotz alledem haben sie es nicht geschafft, ihr Theater zu halten,- alleine! Deshalb meine ich, dass es für MUTHEA eine ganze Reihe von Anlässen gibt, ihren Einfluss als Bundesvereinigung geltend zu machen, ohne Erfolgsgarantie - leider. Wenn kein Geld da ist, kann auch die MUTHEA keines machen.

Bastain:

Wir haben in diesen Tagen gehört, was in der *Thüringischen Theaterlandschaft* los ist, in *Weimar* und *Gera* und ...; dass die Intendanten sich untereinander Gedanken machen sollen, bis 2008, wie die Theaterstruktur dann aussehen soll, und einige hegen jetzt schon große Bedenken, wie das gegeneinander ablaufen wird. Das ist ein Punkt, der bereits im Vorfeld Thematik für Sie und die MUTHEA sein sollte. Ich weiß nicht, ob Sie das auch so empfinden. Es hört sich so an - zumindest.

Fischer:

Wenn bereits vollendete Tatsachen geschaffen worden sind, und man nur mehr nachklappen kann, ist es witzlos; da ist dann jede Minute Arbeit umsonst gewesen. - Aber vielleicht wollte Herr *Walther* als Kenner der Situation vor Ort gerade darüber etwas sagen.

Walther:

Zunächst möchte ich mich für die Durchführung des Seminars bedanken. Sie sagten es selber, mit der Werbung eines Theaterfördervereins ist es schwer, weil gefragt wird, was wird gegeben? So ein Seminar ist etwas, was irgendetwas gibt! Auf diese Art und Weise kann man auch Fördervereine überzeugen, Mitglied zu werden, die das zuvor abgelehnt haben. Und das persönliche Gespräch, das in den Pausen stattgefunden hat, das ist für mich wohl auch mit das wertvollste dieses Seminars gewesen. Nach den Ausführungen von Herrn *Allmann* kann ich sagen. Wir haben all die Beispiele, die genannt worden sind, ausprobiert, mit mehr oder weniger Erfolg. An den Erfahrungen der anderen Theatervereine kann man ermessen, wie erfolgreich man gewesen ist. Deshalb sollte man solche Seminare zu bestimmten Gebieten viel häufiger durchführen, um diesen *Erfahrungsaustausch* zu fördern, weil das für mich das Wichtigste an solchen Tagungen ist.

Nun zur *Situation in Thüringen*. Wir hatten bereits vor einigen Jahren ein *Förderprogramm* für die Theater in Thüringen, aufgestellt von Frau *Prof. Schipanski*, wahrscheinlich allen bekannt in der Bundesrepublik. Dieses Förderprogramm ist vollkommen zerredet worden. Nichts davon ist übrig geblieben, und es lief alles so weiter wie zuvor. Einige Sachen gingen sogar noch kaputt: *Eisenach* und *Rudolstadt* gingen vollkommen auseinander, die Zusammenarbeit *Eisenach mit Meiningen* klappte auch nicht.

Die finanzielle Situation wird aber immer schlimmer, und deswegen hat der neue Kulturminister *Prof. Goebel* eine neue Maßnahme angekündigt. Und zwar legt er fest, wieviel Geld es für die Theater gibt. Von den Theatern ist Geld abgeknappst worden. Die Museen kriegen etwas mehr, die Theater weniger. Und jetzt sollen sich die Intendanten und die Kultureinrichtungen darüber einigen, wie die *Theaterlandschaft in Thüringen* gestaltet werden soll. Jeder weiß, dass die Thüringer Theaterlandschaft sehr reich ist; das ist ein sehr kleines Land, aber mit viel Theater, angefangen von *Rudolstadt*, *Eisenach*, *Nordhausen*, *Altenburg-Gera*, *Erfurt*, *Weimar*, *Jena* usw. Und deren Intendanten sollen jetzt miteinander dafür ein Konzept finden. Welcher Intendant wird freiwillig etwas aufgeben? Welcher könnte seiner Trägergesellschaft gegenüber verantworten, zu sagen, ich gebe das auf? Wie also soll das Ganze laufen? Es schwirren Gerüchte herum, dass z.B. ein sehr großes Orchester entstehen und ganz Thüringen bespielen soll, die Ballettkompanie Gera soll zur Ballettkompanie Thüringen werden, die soll durch ganz Thüringen tanzen. Das geht von Mund zu Mund, wird z.T. auch von Landtagsabgeordneten vertreten, aber keiner weiß genau, wie es werden soll.

Fischer:

Herr *Walther*, ich habe einen glücklichen Vorschlag zu machen. Ihnen gegenüber sitzt Frau *Brenken*. Die wird Ihnen erzählen können, wie es in *Mainz* mit dem *Orchester* läuft, - oder eben nicht läuft. Dann können Sie in Thüringen über die *Mainzer Orchestererfahrungen* berichten. - Solche Informationen kann man bei uns sammeln über Kontakte, die man sonst wohl kaum aufbaut.

Mücke:

Wir sind jetzt seit einem Jahr Mitglied der MUTHEA. Bei den Gästen sind sicherlich ähnliche Prozesse gelaufen wie bei uns. Sie haben über Jahre hinweg regelmäßig die Post von MUTHEA erhalten. Der Vorsitzende hat sich gesagt, was sollen wir damit, und dann wieder weggelegt. Irgendwann nach vier Jahren habe ich dann einmal gesagt, so geht es nicht, und in der Vorstandssitzung Ende des Jahres

2003 haben wir uns zum Beitritt entschlossen. Ohne die Frage vorweg zu stellen, was bringt uns das? Weil wir gesagt haben, wir erachten es als notwendig, dass es so etwas gibt, wo man Dinge bündelt. Das ist sinnvoll. Wer hat von uns den direkten Draht nach Berlin! Das geht nur über eine Bündelung von Aussagen! Das war die Grundlage unserer Entscheidung. Und ich denke mal, die, die heute Gäste sind, kann man eigentlich nur ermutigen, in ihren Vorständen in dieser Richtung zu argumentieren. Wichtig ist dann noch, auch das haben wir konsequent gemacht, überall in unseren Drucksachen, Flyern etc. haben wir dokumentiert, dass wir Mitglied der Bundesvereinigung MUTHEA sind. Das führt dazu, dass dann auch mal Leute nachfragen, was ist denn das? Also auch das ist für die Außendarstellung wichtig.

Brenken:

In Mainz hatten wir eine *Bürgerinitiative pro Orchester*, die von Theatergesellschaft und Orchester selbst ins Rollen gebracht worden ist. Mit *Unterschriftenlisten*: die Orchestermusiker haben vor dem Theater gestanden, jeden Tag, und haben jeden angesprochen, auch bei den Konzerten. Damals war gerade Johannisfest; da gibt das Orchester am Rhein ein Konzert. Auch da wurden Unterschriften gesammelt. Das Orchester hat vor dem Ministerium ein Protestkonzert gespielt. Es gab Protestmärsche durch die Stadt. Unsere Mitglieder haben die Unterschriftenlisten privat zirkulieren lassen, in der Nachbarschaft, bei jeder Geburtstagsparty.

Natürlich muss einer der Koordinator sein. Unser Vorteil in Mainz ist, dass unser Vorsitzender, *Prof. Zimmerschied*, auch Vorsitzender des *Staatstheaterbeirats* ist. - Wir sind eine GmbH, haben einen *Aufsichtsrat* und einen *Beirat*, in diesem Beirat sind unsere *Theatergemeinde*, unser *Volksbühne* und auch die *Theaterfreunde* vertreten. Damit hatten wir weitere Möglichkeiten des Widerspruch. Der Beirat hat ein Extra-Gespräch mit dem Minister anberaumt - außerhalb der üblichen Sitzungstermine.

In Mainz hat dieser zusätzliche Druck etwas gebracht. Die Situation ist erst einmal gerettet. Wir wissen natürlich nicht, für wie lange. Das ist dann immer noch die Frage.

Walther:

Das ist auch in Thüringen der Fall. 2008 wird es wirklich eng! Es gibt nicht mehr Geld für die vielen Kultur-Institutionen. Außer den Theatern haben wir ja auch die *Voigtlandphilharmonie*, die *Suhler Philharmonie* und noch viele andere Orchester. Das Geld reicht nicht mehr aus.

Auch die Städte werden immer ärmer, sie können ihren Anteil nicht mehr zahlen. Beispiel: *Gera*. Wenn Gera 120.000,-€ weniger bezahlt hätte, hätte auch das Land weniger bezahlt, hätten auch Altenburg und Altenburger Land weniger bezahlt. Damit wäre der ganze Vertrag, - Haustarifvertrag mit Einfrierung der Tarifierhöhung - gestorben, weil die Künstler dann gesagt hätten, wenn alles weniger wird, halten auch wir uns nicht an die Vereinbarungen und verlangen die Erhöhungen. - Gera hat dann zunächst wieder zurückgesteckt.

Brenken:

So ist es auch in Mainz. An der *Theater-GmbH* sind Stadt und Land je zur Hälfte beteiligt. Die Stadt wollte "deckeln", konnte nicht mehr mitziehen. Und zur Entlastung der Stadt Mainz kam dann die glorreiche Idee des Kulturministers, das Mainzer Orchester ganz abzuschaffen. Dabei ist unsere Region durchaus nicht so reich gesegnet mit Kultur wie etwa *Thüringen*. Wir haben noch die *Staatsphilharmonie in Ludwigshafen*, ein reines Konzertorchester, mit keinem eigenen Haus sondern einem Beispieltheater, wo die gelegentlich zu einer Oper im Orchestergraben sitzen. Wir haben *Kaiserslautern*, *Koblenz* und *Trier*, das ist alles relativ weit auseinander. Der Minister wollte dann *Ludwigshafen* stärken und damit Mainz und Koblenz bespielen. Andererseits ist Ludwigshafen von seiner Struktur so, dass die auch Gastspielreisen machen; die sind mal einen Monat in Tokio oder in Japan. Dann hätte die ganze Musiktheaterszene in Mainz und Koblenz brach gelegen; - ohne Musiker...

Fischer:

Wer bezahlt die Gastspielreisen, die Gastspielorte?

Brenken:

Ich habe keine Ahnung, wie das in Ludwigshafen läuft.

Ludwigshafen ist ein A-Orchester. Mainz hat ein B-Orchester. Wir sollten damit geködert werden, dass Mainz dann in Zukunft auch von einem A-Orchester bespielt werden würde. Aber die Landeshauptstadt Mainz hätte dann ohne eigenes Orchester dagestanden.

Und da sind die Mainzer dann Mainzer, - die gehen vielleicht nie in ihr Theater, haben ihr Theater noch nie von innen gesehen, können wahrscheinlich ein Cello nicht von einer Bratsche unterscheiden, - aber da waren sie sich alle einig: Das können wir uns nicht bieten lassen!

Fischer:

So kommen wir wieder zu unserem Seminarthema zurück: Wenn es hart auf hart geht, und wenn es ganz schlecht aussieht, wenn das Theater und das Orchester, oder eines von beiden abgeschafft werden soll, dann lassen sich die Bürger mobilisieren, sogar die Theatermuffel! Für eine Mitgliedschaft vorher, wenn noch nicht alles den Bach herunter zu gehen droht, sind sie offensichtlich wesentlich weniger zu mobilisieren. Gibt es kein *Zwischenszenario*, zwischen *Katastrophe und Normalfall*, das man bewerben könnte? Etwa für eine Art *Vormitgliedschaft*?

Der vormalige Fundraising-Chef der *Opera San Francisco* sagt, ich muss erst etwas investieren, ich muss erst bei den Leuten Vertrauen aufbauen, bevor ich von ihnen etwas zurück erwarten kann.

Wir werben üblicherweise erst um Mitgliedschaft und danach kommt der Aufbau des Vertrauens. Gibt es eine Möglichkeit, das umgekehrt zu gestalten? Haben wir eine *satzungsgerechte Möglichkeit* zu sagen, wir versuchen es einmal, indem wir sozusagen in Vorleistung treten; welche Chancen können wir uns dabei ausrechnen?

Wir wissen es aus sehr vielen Untersuchungen, die Deutschen sind mitgliedschaftsmüde. Kann man sich eine „*Mitgliedschaft ohne Mitgliedschaft*“ vorstellen, die sich also von Jahr zu Jahr unbürokratisch erneuert? *Sympathie statt Mitgliedschaft*! Nicht die Zahl der Mitglieder sondern die Höhe der Zuwendung(en) ist entscheidend. Keine Bindung durch Mitgliedschaft sondern Bindung durch bekundete Sympathie für das, was die Fördergesellschaft tut, in der Überzeugung, damit etwas zur Erhaltung der Kultur-Institutionen beizutragen. Weil in den Finanzministerien Leute sitzen, die sehr viel von Politik verstehen, aber nur sehr wenig von Kultur halten. Fragezeichen?

Schütt:

Das wäre dann so eine Art *assoziierte Mitgliedschaft* zur Erhaltung der Theaterlandschaft, die man zielorientiert begründen könnte.

Fischer:

Es gibt ja auch eine ganze Reihe von Leuten, die zwar nicht selbst ins Theater gehen, aber der Überzeugung sind, dass ihre Stadt eines vorweisen müsse.

Dr. Creuzburg:

Wir werden nach meiner Rückkehr nach Leipzig über eine Mitgliedschaft nachdenken.

Der Gedanke einer Art Halbmitgliedschaft oder assoziierter Mitgliedschaft würde die Sache aus meiner Sicht allerdings etwas verkomplizieren. Wie wollte man das verwaltungsmäßig mit den Halbmitgliedern händeln?

Ich habe bei Herrn *Walther* etwas Kritik an dem herausgehört, was Herr *Allmann* gesagt hat. Im Mittelpunkt stand hier der *Erfahrungsaustausch*. Wenn der Erfahrungsaustausch ohne ein vorgegebenes Thema stattfindet, wirds schwierig. Ich denke, der Herr *Allmann* und natürlich auch ganz besonders Sie, Herr *Fischer*, haben eine Initialzündung gemacht, und darauf baut sich der Erfahrungsaustausch auf. Sicherlich hat uns Herr *Allmann* hier keine neuen Wunder erzählt....

Fischer:

Damit hier kein falscher Zungenschlag hereinkommt, mit diesen Quasi-Mitgliedschaften meinte ich nicht die Mitgliedschaft in der MUTHEA, die sollte schon fest begründet sein. Aber bei unseren Fördergesellschaften, wer da nicht sofort Mitglied werden und trotzdem freiwillig etwas tun möchte, der sollte nicht warten, bis das Theater schon fast abgeschafft ist und dann erst aktiv werden. Da könnte man eventl. so eine Zwischensituation etablieren.

Wortmann:

Also dieser Gedanke, der hat für mich etwas. Ich weiß überhaupt nicht, wie man das regeln kann, aber wir sind an einer Mitgliedschaft doch nicht nur des Mitgliedsbeitrags wegen interessiert sondern auch um statistisch den Kulturbehörden eine Zahl von Mitgliedern präsentieren zu können. Und wenn ich durch ein solches Modell, - von dem ich bisher nicht weiß, wie man das händeln könnte, - plötzlich 50% neue Mitglieder erhalte, und dem Kultursenator statt 500 nunmehr 750 Mitglieder präsentieren kann, dann nimmt der uns vielleicht etwas ernster. Darüber sollte man einmal im kleinen Kreis von 2,3,4 Personen nachdenken, in großer Runde bringt das nichts.

Bräuer:

Ich denke, das ist so eine halbundhalb Geschichte, das bringt nichts. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass der Freundekreis, der harte Kern, die ganzen Leute mobilisiert hat. Natürlich werden erst alle aktiv, wenn noch nicht alles in den Brunnen gefallen ist, aber das Schiff zu sinken beginnt. Da sind bei uns sehr viele Leute dazugekommen, und einige davon sind auch Mitglieder geworden. Aber

so eine halbe Geschichte, das wird nichts. Entweder ich bin Mitglied oder ich bin kein Mitglied; ich bin Freund, ich gehe ins Theater. - Ich würde abraten.

Fischer:

Es war eine ganz spontane Eingebung und sicher nicht ausgereift. Aber: Es lassen sich viele Leute mobilisieren, wenn es schon fast zu spät ist. Warum versuchen wir nicht, daraus eine Chance für uns zu erarbeiten. Im Laufe eines Jahres erhalten wir viele *Adressen*, vielleicht auch über das Theater, von Interessenten für Abos oder für Einzelkarten... Die könnte man doch anschreiben und versuchen sie einzufangen. Nicht gleich mit einer Mitgliedschaft, aber versuchsweise zunächst mit einer *Einmal-spende*. Natürlich würde ich nicht sagen, es gibt regulär *Mitglieder und Halbmmitglieder*, das geht sicherlich überhaupt nicht. Aber dieser große Zwischenraum zwischen denen, die immer nur warten, bis die Katastrophe nicht mehr zu verhindern ist, um dann erst laut auf die Straße gehen, und denjenigen, die sich aus Überzeugung schon im Normalfall engagieren, dieser Zwischenraum reizt mich.

Bräuer:

Zur Ergänzung: Viele bei uns haben gespendet, oder sind in die Stiftung als Zustifter. Weil das Kind bei uns schon einmal fast in den Brunnen gefallen war, ist man natürlich ganz anders sensibilisiert. Sodass ich eben jetzt schon merke, wenn der Freundeskreis gefragt wird: Macht ihr da wieder was, - wir sind dabei! Ich kann mir vorstellen, dass es so ein Effekt auch bei anderen möglich ist. Wie sieht die Theaterlandschaft in Deutschland überhaupt noch aus? Es geht ja nicht nur um *Thüringen* sondern um jedes andere Bundesland genau so; - sehen Sie *Berlin*, auch *Bremen* hat Probleme, ...

Brenken:

Halbm Mitgliedschaft halte ich für kein gutes Wort. Wir sind in der Situation, dass sich im Vorstand etwas ändern wird. Unser Problem ist es jemanden zu finden, der den Vorsitz übernehmen würde. Wir sprechen damit vergleichsweise jüngere Kandidaten an, und würden uns auch mit Blick auf potentielle Neumitglieder gern verjüngen. Der mögliche neue Vorsitzende hatte in der aktuellen Vorstandssitzung die Idee, auf der Ebene von Halbm Mitgliedschaften gezielt Leute heranzuziehen, die keine Mitglieder sind, die es auch nicht unbedingt werden müssen. Er sagt, jeder unter den Mitgliedern kennt wieder Leute, die man nur für ein bestimmtes Ereignis in die Pflicht nehmen könnte: du hast doch da Verbindungen, du kannst einen geeigneten Raum beschaffen, vielleicht zu günstigeren Konditionen. So könnte man sie an das heranführen, was wir machen, in der Hoffnung, dass sie irgendwann sagen, das hat gut geklappt, das könnte auch ein zweites Mal klappen, das könnten eigentlich eine Dauereinrichtung werden: Und nun werde ich auch Mitglied.

Es muss ja nicht gleich die große Katastrophensituation sein, für die man Hilfe braucht. Mainz ist nun keine so große Stadt, da kennt man in etwa schon die Leute und weiß, wen man ansprechen muss.

NN

So hatte ich den Vorschlag auch verstanden. Vielleicht ist der Begriff Halbm Mitgliedschaft tatsächlich missverständlich. Ich finde es auch nicht gut, dass man versucht, mit höheren Zahlen zu argumentieren, besser sollte man von *projektbezogener Mitarbeit* sprechen. Das sollte man anstreben. Die Bereitschaft sich dauerhaft in etwas fest hineinzubegeben, ist deutlich zurückgegangen. Vielleicht kann man über so einen Gewöhnungsprozess - ich habe bei diesem Projekt mitgemacht und ein anderes zumindest mit Interesse begleitet - dann eine Bereitschaft zum Beitritt erwecken.

Schütt:

Wir haben eine Liste von Leuten, die uns wohlwollen. Die aber nicht mehr sind als *Wohlwoller*. Die auch nicht mehr wollen. Wir machen einen Neujahrsempfang mit Konzert vorweg und dazu werden die Wohlwoller mit eingeladen. Damit halten wir den Kontakt zu ihnen. Und ich halte es auch für absolut legitim, dass jemand sagt, wenn es bei dir in dieser oder jener Sache kneift, du kannst dich an mich wenden. Aber lass mich mit deinem Verein in Ruhe. Wenn ich weiß, ich kann dorthin gehen und um Hilfe bitten, - es muss ja nicht immer Geld sein -, dann ist das schon eine ganze Menge. Ehe ich den verschrecke, lasse ich ihn lieber ein *Wohlwoller* sein.

Fischer:

Eine gute Idee: *Der Wohlwoller!*

Pelzer:

Ich möchte noch einmal deutlich zu machen, dass wirklich ganz verschiedene Persönlichkeiten unter den Mitgliedern sitzen. Die Wohlwoller auch, dann die, die ganz in Ruhe gelassen werden wollen, die gar nichts tun. Und es gibt eine ganze Menge, die Theater auch als *Kommunikationsraum* sehen und

den Vorstand als *Motivierer* erleben möchten. Das ist mir immer ganz wichtig zu fragen, wie kommen wir Vorstände eigentlich an bei unseren Mitgliedern? Sind wir frisch genug, strahlen wir genug Energie aus, auch wenn immer wieder negative Dinge an uns herankommen? Das dürfen wir nicht vergessen, es überträgt sich.

Wir kriegen nur Mitglieder, wenn wir das Theater, wenn wir unsere Mitgliedschaft nicht als Einbahnstraße via Theater sondern als Kommunikationsraum erleben. Und das bedeutet für uns als Vorstandsmitglieder, persönliche Präsenz, ständige persönliche Präsenz zu zeigen und ein *Heimgefühl* zu erzeugen, jetzt nicht zuviel zu verlangen sondern erst einmal die Mitglieder zu erfahren. Das ist eine Einzelarbeit, aber daraus ergeben sich wieder Synergieeffekte.

Was mir ganz auf dem Herzen brennt, das ist: Wie gewinne ich *junge Mitglieder*? Bei zunehmender wirtschaftlicher Schwierigkeit bedeutet das geringere Mitgliedsbeiträge für die Jüngeren. Das bedeutet aber für uns, Zurücknahme unserer Aktivitäten. Über diese Schiene kann man auch viele halten. Es rechnet sich. Unser Flyer in Kiel enthält sehr viele Angebote, darunter auch eine ganze Menge von Veranstaltungen, die kostenfrei sind für unsere Mitglieder,...

Das Thema „*junge Mitglieder*“ sollte ein gesondertes Seminarthema werden.

Fischer:

Das Ergebnis unserer Mitgliederrundfrage hinsichtlich gewünschter *Seminarthemen* bestätigt Sie: Mitgliederwerbung, Jugendarbeit, u.a. Diese Reihenfolge werden wir einhalten. Wir werden mit dem *Schwerpunkt Jugendarbeit* ein weiteres Seminar ansetzen: Was heißt denn Jugendarbeit? Jugendliche Mitglieder oder Jugendwerbung für das Theater? Und was ist dabei unser vorrangiges Ziel?

Wir haben es in diesem Seminar gemerkt, wir sind manchmal in der Diskussion von unserem eigentlichen Thema relativ weit abgekommen, weil jeder etwas hatte, das ihm besonders am Herzen liegt. Aber weil wir so unterschiedlich strukturiert sind, waren auch diese Abschweifungen ganz interessant. Und vielleicht sind in den Pausengesprächen - leider dann nur im kleinen Zirkel - noch interessantere Gespräche geführt worden als hier in der großen Runde.

Diese große Runde muss ich nun abbrechen. - Und ich frage nach *Schlussworten*.

Pelzer:

Herr *Allmann* hat gestern einen guten Ansatz für die Ansprache junger Mitglieder gegeben. Junge Menschen sollten mit jungen Menschen kommunizieren. Das ist oberstes Prinzip. Er sprach von einer „*jungen Nacht im Museum*“. Ich könnte mir das auch als „*junge Theaternacht*“ vorstellen. Es muss nicht Disco sein, es kann ein gemischtes Programm mit jungen Künstlern sein, das wirklich nur junge Menschen ansprechen soll. Oder die Kommunikationsform eines Stammtischs für junge Leute, die sich dort mit den Schauspielern über die Inszenierungen unterhalten können.

NN

Ich habe eine Frage an die Runde. Es wurde von westdeutschen Mitgliedern die Frage gestellt, wie wäre es denn, wenn wir alle ein *Abzeichen* kriegen würden? Wir haben Bedenken. Ich frage einfach mal, - man muss ja solche Anregungen aufnehmen -, haben Sie damit Erfahrungen? Haben Sie solche Abzeichen, hat das Vorteile, falls Sie eines haben?

Schütt:

Wir haben so was, war großer Wunsch, muss man haben, dass man zeigen kann, dass man dazu gehört. - Es zeigt sich in der Praxis, dass alle Damen Probleme damit haben, so ein Abzeichen auf einer etwas edleren Bluse oder einem Seidenkostüm unterzubringen. Und damit ist das ganze wieder eingeschlafen.

Fischer:

Dankeschön, die Zeit auch um, und die nachfolgende Seminargruppe steht vor der Tür.

Ich will den Abschluss noch einmal zu einer Werbung für die MUTHEA nutzen. Wer sich dafür interessiert: Beitragsordnung und Aufnahmeantrag liegen hier auf dem Tisch.

Denken Sie daran, auch die MUTHEA lebt von den Daten, die Sie ihr zukommen lassen, damit sie Sie ansprechen kann, richtig ansprechen kann.

Ich würde gerne von Ihnen etwas zugeschickt bekommen: Ihre Satzung, Ihre Beitragsordnung, Ihren Werbeflyer, falls Sie einen haben, oder irgendwelche andere Druckschriften, mit denen Sie Ihre Arbeit vor Ort dokumentieren. Denn auch das bereichert die eigene Vorstellung davon, wie es denn die anderen angehen.

Ansonsten danke ich Ihnen für das sehr interessante Gespräch. Ich habe eine ganze Menge dazu gelernt. Die Seminare in diesem Hause leben ja davon, dass nicht einer einen Vortrag hält und alle ande-

ren mitschreiben, sondern dass möglichst viele sich einbringen. Das nennt sich Expertengespräch; jeder, der hier teilnimmt, ist ein Experte.

Auch die großen Pausen zwischendurch gehören zur Tradition des Hause. Sie dienen dazu, dass das, was offiziell nicht gesagt wird, dann privat nachgefragt werden kann. Ich hatte den Eindruck, dass Sie davon regen Gebrauch gemacht haben. Und ich hoffe, dass wir es bei unserem nächsten Seminar hier in Wolfenbüttel auch wieder so halten können.

Der Kreis war mit 24 Teilnehmern angenehm überschaubar, so dass sich jeder mit jedem unterhalten und austauschen konnte.

Keiner hat krankheitshalber oder aber witterungsbedingt abgesagt, - das Thema war ganz offensichtlich interessant!

*Protokoll: D.Fischer
Braunschweig, im Mai 2006*

Studie zum kulturellen Engagement der privaten Vereine	
Fördervereine von Ein- und Mehrspartenhäusern	Fördervereine von Opernhäusern
Augsburg: Verein der Freunde des Theaters Augsburg	Berlin: Förderkreis Freunde der komischen Oper e.V.
Baden-Baden: Freundeskreis Festspielhaus e.V.	Freunde und Förderer der Staatsoper e.V.
Patronatsgesellschaft Theater & Orchester e.V.	Förderkreis der Deutschen Oper e.V.
Bamberg: Theaterverein e.V.	Düsseldorf: Freundeskreis Deutsche Oper am Rhein e.V.
Berlin: Freunde und Förderer des Dt. Theaters e.V.	Halle: Gesellschaft der Freunde des Opernhauses e.V.
Freunde der Schaubühne am Lehniner Platz e.V.	Hamburg: Stiftung zur Förderung der Hamburgischen Staatsoper
Bielefeld: Theater- und Konzertfreunde Bielefeld e.V.	Hannover: Gesellschaft der Freunde des Opernhauses e.V.
Bochum: Freundeskreis Bochumer Schauspielhaus e.V.	Köln: Freunde der Kölner Oper e.V.
Braunschweig: Gesellschaft der Staatstheaterfreunde e.V.	Leipzig: Förderkreis der Oper Leipzig e.V.
Bremen: Bremer Theaterfreunde e.V.	München: Junge Opernfreunde München e.V.
Bremerhaven: Theaterförderverein e.V.	.
Chemnitz: Förderverein Städtisches Theater e.V.	
Cottbus: Freunde und Förderer des Staatstheaters e.V.	
Detmold: Verein zur Förderung des Landestheaters e.V.	
Erlangen: Förderverein Theater Erlangen e.V.	
Essen: Freundeskreis Theater und Philharmonie Essen e.V.	
Frankfurt: Patronatsverein für die Städtischen Bühnen e.V.	
Fürth: Theaterverein Fürth e.V.	
Gera: Gesellschaft der Theater- und Konzertfreunde Gera e.V.	
Giessen: Freunde des Theaters e.V.	
Hamburg: K plus Förderverein Kampnagel	
Hameln: Freunde des Theaters Hameln e.V.	Fördervereine von Orchestern und Musikhäusern
Hannover: Gesellschaft der Freunde Schauspielhauses e.V.	
Hof: Theaterfreunde e.V.	Berlin: Freundeskreis Konzerthaus Berlin e.V.
Ingolstadt: Freunde des Theaters Ingolstadt	Freunde der Berliner Philharmoniker e.V.
Itzehoe: Freunde des Theaters Itzehoe e.V.	Bochum: Freundeskreis der Bochumer Symphoniker e.V.
Kaiserslautern: Freunde des Pfalztheaters e.V.	Bonn: Gesellschaft der Freunde des Beethovenorchesters e.V.
Karlsruhe: Gesellschaft der Freunde des Bad. Staatstheaters e.V.	Brandenburg: Förderverein Brandenburger Symphoniker e.V.
Kassel: Fördergesellschaft Staatstheater e.V.	Bremen: Philharmonische Gesellschaft e.V.
Kiel: Gesellschaft der Freunde des Theaters e.V.	Darmstadt: Freundeskreis Sinfonie-Konzerte Darmstadt e.V.
Köln: Theaterfreunde e.V.	Duisburg: Freunde der Duisburger Philharmoniker e.V.
Konstanz: Theaterfreunde Konstanz e.V.	Frankfurt: Gesellschaft der Freunde der Alten Oper e.V.
Mannheim: Freunde und Förderer des Nationaltheaters e.V.	Hamburg: Freunde und Förderer der Hamburger Symphoniker e.V.
Magdeburg: Kammerclub e.V.	Leipzig: Gesellschaft der Freunde des Gewandhauses e.V.
Marburg: Freundeskreis Hessisches Landestheater	Ludwigshafen: Freunde und Förderer des Staatsphilharmonie e.V.
Mülheim: Verein zur Förderung des Theaters an der Ruhr e.V.	München: Gesellschaft der Freunde der Philharmoniker e.V.
München: Verein der Freunde des Bayr. Staatsschauspiels e.V.	Nürnberg: Freunde und Förderer der Symphoniker e.V.
Nordhausen: Theaterförderverein e.V.	Reimscheid: Orchesterfreunde e.V.
Nürnberg: Förderverein Schauspiel Nürnberg e.V.	Solingen: Solinger Freundeskreis der Bergischen Symphoniker e.V.
Oberhausen: Freundeskreis Theater für Oberhausen e.V.	Sondershausen: Freunde des Loh-Orchesters e.V.
Passau: Freundeskreis Passauer Stadttheater e.V.	
Plauen: Verein zur Förderung des Vogtland-Theaters	
Ravensburg: Freundeskreis Theater Ravensburg e.V.	
Rostock: Freunde und Förderer des Volkstheaters e.V.	
Schwerin: Gesellschaft der Freunde des Mecklenburgischen Staatstheaters e.V.	
Stuttgart: Freunde und Förderer des Staatstheater Stuttgart e.V.	
Ulm: Freunde des Ulmer Theaters e.V.	
Weimar: Freundeskreis Deutsches Nationaltheater und Staatskapelle e.V.	
Zwickau: Förderverein Theater Zwickau Caroline Neuber e.V.	

Mitgliederzahlen der Fördervereine für Schauspiel, Oper und Konzert

Fördervereine		0 – 100 Mitglieder	100 – 300 Mitglieder	300 – 500 Mitglieder	500 – 700 Mitglieder	700 – 900 Mitglieder	Über 900 Mitglieder
Schauspielhäuser (1- & Mehrsparten)	49	8 = 16,34 %	17 = 34,69 %	9 = 18,37 %	6 = 12,24 %	3 = 6,12 %	6 = 12,24 %
Opernhäuser	9	1 = 11,12 %	4 = 44,44 %	2 = 22,22 %	-	-	2 = 22,22 %
Orchester & Konzerthäuser	17	1 = 5,89 %	8 = 47,06 %	3 = 17,65 %	1 = 5,88 %	1 = 5,88 %	3 = 17,64 %
Gesamt	75	10 = 13,33 %	29 = 38,67 %	14 = 18,67 %	7 = 9,33 %	4 = 5,33 %	11 = 14,67 %

Mitgliedsbeiträge

Fördervereine		0 – 30 Euro	30 – 50 Euro	50 – 100 Euro	100 – 200 Euro	Über 200	Beitragsstaffel	Beitrag + Spende
Schauspielhäuser (1- & Mehrsparten)	44	13 = 29,54 %	17 = 38,63 %	10 = 22,73 %	4 = 9,10 %	--	7 von 44	21 von 44
Opernhäuser	10	2 = 20,00 %	1 = 10,00 %	3 = 30,00 %	2 = 20,00 %	2 = 20,00 %	4 von 10	3 von 10
Orchester & Konzerthäuser	16	3 = 18,75 %	5 = 31,25 %	7 = 43,75 %	1 = 6,25 %	--	3 von 16	6 von 16
Gesamt	70	18 = 25,72 %	23 = 32,86 %	20 = 28,57 %	7 = 10,00 %	2 = 2,85 %	14 von 70	30 von 70

Einschätzung der Vereinsziele

Fördervereine		Wachstum Mitgliederzahl	Steigerung Fördermittel	Steigerung Bekanntheit	Gestaltung Vereinsleben	Verb. Kooperation Kultureinrichtung	Professionalisier. Administration	Aktivierung Vereinspotentiale
Schauspielhäuser (1- & Mehrsparten)	49	35	25	22	13	15	5	9
Opernhäuser	10	8	7	6	1	6	1	2
Orchester & Konzerthäuser	17	12	11	8	2	5	2	3
Gesamt	76	55	43	36	16	26	8	14