

„Wie man sich Freunde schafft...“

Symposium zu Freundes- und Förderkreisen in der Kultur

Berlin, 19. Januar 2007

Dr. Eberhard von Koerber

Keynote

**Zur Bedeutung der Freundes- und Förderkreise in der Kultur – und über die Kultur hinaus**

Es gilt das gesprochene Wort.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

Zuerst meinen Dank und Respekt an die Veranstalter, das Thema der privaten Kulturförderung für heute erneut auf die Tagesordnung gesetzt zu haben und dass es ihnen gelungen ist, ein so grosses, hochkarätiges Auditorium zusammenzubringen.

Ich spreche zu Ihnen über die Bedeutung der Freundes- und Förderkreise der Kultur und möchte zu dem Thema zwei Anmerkungen vorausschicken:

Zum einen habe ich ein Problem mit dem Wort „Kreis“. Kreise erinnern mich an Runde Tische und ähnliche ungesteuerte Think Tank Strukturen. Wenn es um konkretes, fortlaufendes Handeln geht, braucht es Strukturen, die Entscheidungen treffen können.

**Kultur braucht Führung**, d.h. klare Ziele und verantwortliches Management, und all das steht im Gegensatz dazu, sich im Kreis zu bewegen. Ich bin deshalb der Meinung, statt in Kreisen besser in Vereinen, Stiftungen, Beiräten, GmbHs und ähnlichem zu denken und zu handeln – sämtlich Strukturen, die Führung und Verantwortung widerspiegeln, wo es einen Vorsitzenden gibt, der ein Amt wahrnimmt. Ich werde hierauf später zurückkommen und näher erläutern, warum das nicht nur zweckmässig, sondern auch attraktiv für die Förderer ist.

Zum anderen möchte ich über diese Förderstrukturen nicht nur im kulturellen Zusammenhang sprechen, sondern gesamthaft alle Bereiche der Gesellschaft einbeziehen. Das gilt insbesondere für die Erziehung und den sozialen Bereich, also die Frage, wie Erziehungsaufgaben z. B. durch Elternbeiräte oder Krankenhäuser und Kliniken durch entsprechende Gremien beraten, gefördert und unterstützt werden können. Es ist nämlich so, dass solche Einrichtungen in der Frage, wie man fördert, unterstützt und Freunde findet, häufig bereits Lösungen gefunden haben, die man durchaus auf den Bereich der Kultur übertragen könnte. So viel vorab zur Formulierung des Themas aus meiner Sicht.

Ich möchte Ihnen nun zuerst drei kurze, aber symptomatische persönliche Erlebnisse aus Begegnungen im In- oder Ausland in den letzten Wochen schildern. Sie kreisen allesamt um das grosse Thema „gesellschaftliches Engagement“:

Letzte Woche war ich in Zürich mit einigen Bekannten zu einem Mittagessen verabredet. Ziel des Treffens war, ein lokales *Chapter* zur Förderung einer weltweiten Jugendbewegung aus der Taufe zu heben. Konkret ging es darum, einen mir

empfohlenen engagierten Herrn zu überzeugen, diese Förderinitiative vor Ort in Zürich in die Hand zu nehmen. Die Aufgabe erschien als eine angenehme Herausforderung mit vergleichsweise geringem zeitlichen und finanziellen Aufwand für einen soeben emeritierten Professor der Chirurgie, der viele Jahre eine bedeutende Klinik geleitet hatte. Trotz guter Vorbereitung war das erwähnte Mittagessen ein totaler Fehlschlag. Der Angesprochene wehrte sich mit allen Mitteln gegen die drohende Verantwortung. Er habe keine Sekretärin mehr, ein zu kleines Haus und er sei hierfür nicht hinreichend qualifiziert.

Szenenwechsel: An einem renommierten Forschungs- und Weiterbildungszentrum in Ostdeutschland, dass sich mit der ethischen und sozialen Verantwortung von Entscheidungsträgern befasst, ist eine Stiftungsprofessur als Teilzeitaufgabe neu zu besetzen. Die Stelle ist massgeschneidert für einen Spitzenmanager aus der Wirtschaft, der in Pension geht.

Als Professor könnte er sein Wissen an die jüngere Generation weitergeben und gleichzeitig akademische Anerkennung erfahren. Mein Wunschkandidat für diese Position hatte alle nur denkbaren Qualifikationen: Als langjähriger Personalvorstand verantwortete er zugleich die Balance von ökonomischen, ökologischen und sozialen Aspekten der Unternehmenspolitik eines grossen DAX-Unternehmens – sozusagen *Mr. Social Responsibility*. Nach Wochen des Abwägens sagte der Kandidat ab. Endlich pensioniert, würde er nun lieber an seinem Golf-Handicap arbeiten – und es ansonsten ruhiger angehen lassen.

Drittes und letztes Beispiel: Der kürzlich pensionierte CEO eines grossen amerikanischen Unternehmens erzählte mir vor einigen Tagen von dem achtbaren Millionenvermögen, dass er in jahrzehntelanger Arbeit angesammelt habe. Seine Kinder seien versorgt, seine Frau und er könnten höchstens ein Zehntel dieses Geldes in ihrem weiteren Leben sinnvoll ausgeben. Die restlichen 90% seines Vermögens wolle er wohltätigen Einrichtungen spenden. Daraufhin fragte ich ihn, ob er schon einmal daran gedacht habe, nicht nur Geld zu verschenken, sondern sich auch persönlich, mit seiner Erfahrung und seinen Netzwerken zu engagieren. Mein Bekannter war verblüfft – an persönliches Engagement habe er noch nie gedacht und er verabredete sich mit mir zu einem Gespräch hierüber.

Was ist das Gemeinsame an diesen drei Beispielen? Es sind der fehlende Wille oder der fehlende Mut, sich persönlich für das Gemeinwohl zu engagieren und Verantwortung zu übernehmen, z.B. in Form eines Ehrenamts. Es geht mir an dieser Stelle gar nicht um das Geld, sondern ums Mitmachen und das Einbringen von Führungserfahrung, Wissen

und Netzwerken. Erstaunlich viele Menschen mit ausreichend Zeit und viel Berufserfahrung weigern sich aber, Verantwortung für Kultur und Gesellschaft zu übernehmen. Und häufig ist es auch ihre Kulturferne, die sie an ihrer Kompetenz für kulturelles Engagement zweifeln lässt.

So viel vorläufig zu den alltäglichen Untiefen im Werben um gesellschaftliches Engagement. Heute Vormittag erwarten Sie von mir jedoch Grundsätzliches über die Bedeutung von Freundes- und Förderkreisen in der Kultur und Antworten auf die Frage, wie man sich am besten Freunde schafft.

Was meinen wir eigentlich genau, wenn wir von Freunden sprechen? Vor einigen Tagen wurde der Mitbegründer der Internet-Kommunikationsplattform MySpace, Tom Anderson, in einem Spiegel-Interview gefragt, wie viele Freunde er hätte. Seine Antwort: „Zur Zeit etwa 140 Millionen - in meinem MySpace-Profil“. Ich bin mir sicher, dass das nicht die Art von Freunden ist, die Sie, meine Damen und Herren, für die Förderung der Kultur suchen. Anstatt langer, anonymer Namenslisten suchen Sie gelebtes persönliches Engagement, Verbundenheit und Unterstützung über Jahre hinweg.

Und damit ist auch klar, dass es bei der erfolgreichen Führung von Fördervereinen in der Kultur in erster Linie um Freunde geht und erst danach um Finanzen. Um es anders auszudrücken: **„Friend raising“ kommt vor Fundraising.** Zu aller erst kommt es auf das Engagement von Menschen, auf gute Ideen und auf die richtige Form der Umsetzung an. Lassen Sie mich hierzu nochmals einige - diesmal positive - Beispiele aus meiner persönlichen Erfahrung geben, die zeigen, dass sich Menschen aus ganz unterschiedlichen Beweggründen engagieren und wie unterschiedlich die Förderstrukturen aussehen können:

Die Pfadfinder-Bewegung, auf englisch „Scouts“, hat seit Jahrzehnten eine global arbeitende Stiftung zur Förderung der Bewegung. Diese Stiftung wird getragen von rund 1.500 Stiftern aus zur Zeit 69 Ländern. In jedem Jahr kommen etwa 100 Stifter dazu. Diese Stifter sehen in der Pfadfinderbewegung zu recht mehr als Zeltlager und Jungen und Mädchen in Uniformen: Scouting ist mit über 30 Millionen Mitgliedern die weltgrößte Jugendbewegung. Pfadfinder engagieren sich für Verständigung und bessere Lebensbedingungen in ihrem lokalen Umfeld und für Frieden weltweit. Dabei sind sie politisch, religiös und weltanschaulich unabhängig. Der Reiz, dieser Stiftung anzugehören, besteht einerseits in der Förderung dieser weltweiten Jugendbewegung. Andererseits spielen auch der soziale und persönliche Aspekt, und die Chance, engagierte Persönlichkeiten aus aller Welt zu treffen, eine grosse Rolle.

Zwei Treffen jährlich an verschiedenen Orten in der Welt bringen diese Stifter regelmässig zusammen. Sie betreiben kein gross angelegtes öffentliches Recruitment. Der Kreis vergrössert sich nach dem Prinzip „**Freunde werben Freunde**“. Wer in diese Stiftung eintritt, ist von der Friedens- und Wertebewegung der Pfadfinder fest überzeugt – und engagiert sich mit mindestens 10.000 US-Dollar. Ein kleines Büro mit Sitz in Genf koordiniert die weltweiten Aktivitäten und unterstützt das Finden neuer Freunde durch Informationsmaterial und persönliche Gespräche.

Hier ein anderes Beispiel aus dem Bereich der klassischen Musik:

Vor etwa 50 Jahren verbot mir meine Mutter, Musiker zu werden. Sie war der festen Überzeugung, mein Talent reiche allenfalls für „tutti“. Seit über zehn Jahren freue ich mich, dass ich als stellvertretender Vorsitzender der Orchesterakademie und Stiftungsrat tatsächlich im „tutti“, nämlich bei den Berliner Philharmonikern, gelandet bin. Wir setzen bei der Orchesterakademie der Berliner Philharmoniker auf einen kleinen Kreis von Unternehmen, Unternehmern und Persönlichkeiten zur Finanzierung unserer regelmässig etwa 30 Stipendiaten.

Jedes Jahr steht die Orchesterakademie vor der nicht einfachen Aufgabe, mehr als eine halbe Million Euro für die Spitzenausbildung junger, herausragend begabter Orchestermusiker durch die Orchestermitglieder der Berliner Philharmoniker bereitzustellen. Dies gelingt freilich nur durch langfristige Beziehungen und persönliche Freundschaftspflege zu den Gebern, zumeist Unternehmen, von denen nicht wenige noch von Herbert von Karajan persönlich angesprochen wurden. Auch wenn es in erster Linie rund 30 grosse deutsche, Schweizer und französische Unternehmen sind, die als Förderer in Erscheinung treten, verbergen sich dahinter doch immer sehr persönliche Beziehungen zur Unternehmensspitze und deren echtes Interesse, den internationalen Nachwuchs eines der anerkanntesten besten Orchester der Welt zu fördern.

Nicht nur der Reiz einer anregenden internationalen Fördergemeinschaft wie bei den Pfadfindern oder die Exklusivität eines kleinen Kreises wie bei den Berliner Philharmonikern bieten einen Anreiz für langfristiges, persönliches Engagement. Manchmal ist es auch die Faszination, bei etwas ganz Neuem von Anfang an dabei zu sein. Im Jahr 1999 habe ich mich an der Gründung des Wittenberg-Zentrum für globale Ethik beteiligt. Das Zentrum wurde als deutsch-amerikanische Gemeinschaftsgründung unter der Schirmherrschaft von Hans-Dietrich Genscher und dem ehemaligen US-Botschafter bei den Vereinten Nationen Andrew Young etabliert. Ziel des Wittenberg-Zentrums ist es, Führungskräften in Hinblick auf die rasanten globalen Entwicklungen in Politik, Wirtschaft und Gesellschaft ein wertorientiertes, ethisches Grundgerüst zu

geben und diese jungen Führungskräfte an die ethisch-moralische Dimension ihres Handelns heranführen. Das Wittenberg-Zentrum arbeitet ohne staatliche Zuschüsse. Es wird durch Spenden, durch zwei Stiftungsprofessuren und die Mitgliedsbeiträge eines Fördervereins getragen.

Die Idee des Wittenberg-Zentrums findet so viel Anklang, dass es jetzt möglich geworden ist, die Arbeit des Zentrums langfristig durch eine Stiftung abzusichern. Der Reiz, als Gründungstifter dabei zu sein, ist für deutsche, amerikanische und deutsch-amerikanische Unternehmen gross. So hat das Wittenberg Zentrum im zweiten Halbjahr 2006 bereits rund eine Million EUR an Stiftungskapital eingeworben.

Auch diese Beispiele haben bei allen Unterschieden eine Gemeinsamkeit:

**„People give to People“** – Menschen geben an Menschen. Dieser Satz findet sich auch häufig als die erste Weisheit in amerikanischen Fundraising-Lehrbüchern. Freiwilliges Engagement braucht persönliche Beziehungen. Es braucht aber auch Schirmherrschaften und Persönlichkeiten, die mit ihrem Namen für Vertrauenswürdigkeit und Integrität stehen.

So wäre die Orchesterakademie der Berliner Philharmoniker ohne den dynamischen persönlichen Einsatz ihres damaligen Chefdirigenten Herbert von Karajan bei Vertretern der deutschen Wirtschaft kaum zustande gekommen. Auch heute sitzt der Chefdirigent der Philharmoniker, Sir Simon Rattle, der Orchesterakademie vor, engagiert sich, wie zuvor auch Claudio Abbado, und sorgt mit seinem Einsatz und seiner Persönlichkeit beispielhaft für die Akademie.

König Carl Gustaf von Schweden war in seiner Kindheit und Jugend selbst Pfadfinder. Seit 1977, also seit 30 Jahren, ist er Ehrenvorsitzender der World Scout Foundation. Der König von Schweden nimmt an jährlichen Zusammenkünften der weltweiten Baden-Powell Fellowship teil und zeichnet jeden neuen Stifter persönlich aus.

Das sind Beispiele, wie über zugkräftige Persönlichkeiten Freunde gewonnen werden. Auch Sie, meine Damen und Herren, die Sie für Kulturförderung Verantwortung tragen, sollten Leitfiguren für Ihre Anliegen suchen, gezielt ansprechen und gewinnen. Aus meiner ganz persönlichen Erfahrung weiss ich, dass viele potenzielle Förderer sich lieber mit Geldsummen von einer an sie herangetragenen Verantwortung regelrecht „freikaufen“, anstatt sich persönlich, mit Zeit, Anstrengung und Energie einzubringen. Sie, die Sie im Management von Förderinitiativen arbeiten, sollten der Versuchung „Geld statt Engagement“ nicht erliegen. Kulturförderung braucht bekannte und beliebte

Symbolfiguren. Effizient geführte Förderinitiativen verfolgen dabei zwei Ziele: Durch gutes Management schaffen sie es zum einen, die zeitliche Belastung für ihre prominenten Sympathieträger gering zu halten und diese gleichzeitig bestmöglich in Szene zu setzen. Zum anderen schaffen sie entscheidungsfreudige Strukturen und attraktive Ämter, die es den Förderern ermöglichen, sich langfristig mit ihrer Rolle als Kulturförderer zu identifizieren.

Wer heute erfolgreich eine Förderinitiative in der Kultur aufbauen möchte, muss seinen Förderern aber auch etwas bieten. So besuchen die Förderer der Pfadfinder-Bewegung bei ihren Treffen immer auch Scouts des jeweiligen Gastlandes. Sei es, dass diese Scouts bei der Beseitigung der Folgen der Tsunami-Katastrophe helfen, sei es, dass sie in den Grossstädten Afrikas Jugendliche von der Strasse holen und ihnen eine Ausbildung ermöglichen oder dass Scouts sich in Europas Metropolen um die Verständigung unterschiedlicher Kulturen verdient machen.

Die Stipendiaten der Orchesterakademie geben einmal jährlich ein Konzert für ihre Förderer. Immer ist es wichtig, dass die Förderer auch die Geförderten persönlich kennen und umgekehrt.

Sich gute Freunde zu schaffen braucht Zeit. Das gilt im Leben genau so wie für die Arbeit in Förderinitiativen der Kultur. Gerade in Deutschland waren Kultur und Kulturförderung über lange Jahre eine Staatsangelegenheit. Das hat sich grundlegend erst im vergangenen Jahrzehnt geändert. Verglichen mit den Fördervereinen in anderen Ländern stecken viele deutsche Initiativen noch in den Kinderschuhen. Der britische National Trust, der das architektonische Erbe Grossbritanniens erhält, existiert seit 1885. Heute zählt der National Trust 3,4 Millionen Mitglieder, das sind fast 7% der englischen Bevölkerung. Jedes Mitglied leistet einen Jahresbeitrag von umgerechnet knapp 50 EUR.

Viele grosse Fördervereine, wie auch der National Trust, haben in ihrer Gründungszeit klein angefangen, mit bescheidenen Einnahmen und bescheidenen Förderbeträgen. Auf lange Sicht waren diejenigen Institutionen erfolgreich, die sich nicht entmutigen liessen und mit langfristiger Orientierung gearbeitet haben. Freunde für die Kulturförderung zu gewinnen, bedarf kontinuierlicher, zielgerichteter Arbeit – und, wenn es nicht gleich gelingt, der Hartnäckigkeit und Unbefangenheit. Man braucht keinerlei Scheu zu haben, wenn man selbstlos für das Gemeinwohl kämpft.

Irgendwann kommt zur Förderung der Kultur das Thema Geld auf die Tagesordnung. Häufig zu früh, zu flach, mit zu niedrigen Zielen und ohne langfristige Konzeption.

Wie unausweichlich das Thema Geld aber dennoch ist, zeigen einige Beispiele aus den schon erwähnten Förderinitiativen. Seit ihrer Gründung im Jahr 1972 bildete die Orchesterakademie der Berliner Philharmoniker 513 exzellente junge Orchestermusiker heran. Die hierfür nötigen Mittel kamen in den vergangenen Jahren zu über 90% aus Spenden und Stiftungen, also aus privatem und privatwirtschaftlichem Engagement.

Die Weltpfadfinder-Stiftung trägt durch ihre Beiträge etwa ein Drittel zum Budget der weltweiten Pfadfinderbewegung bei. Wie schon erwähnt, wird in diesen Kreis aufgenommen, wer Scouting mit mindestens 10.000 US-Dollar unterstützt. Wer sich der Pfadfinderbewegung darüber hinaus verpflichtet fühlt, kann aber auch einen höheren Beitrag leisten oder eine frühere Spende aufstocken. Hierfür gibt es verschiedene Geberkreise, sog. „Circles“, in die man je nach Höhe der eigenen Spende aufgenommen wird. Dieses System geht bis hin zum „Regal Circle“ derer, die Scouting mit einer Million US-Dollar unterstützen. Tatsächlich wird dieses „Honours Programme“ von vielen Gebern angenommen. Bei jedem Eintritt in einen höheren Geberkreis werden die Spender geehrt und ihr finanzieller Einsatz wird anerkannt - bei einer Millionenspende mit einem privaten Abendessen mit dem schwedischen König.

Was bei den Pfadfindern anderswo auf der Welt seit Jahrzehnten Gang und Gäbe ist, funktioniert auch in Deutschland: Im vergangenen Frühjahr fand ein Treffen der weltweiten Pfadfinder-Unterstützer in München statt. Auf der festlichen Veranstaltung auf Schloss Nymphenburg kamen Spendenzusagen in Höhe von 1.5 Millionen USD für Scouting zustande.

Wann immer sich der Zufluss von Mitteln an einen Förderverein verstetigt, lohnt es sich über eine Stiftungsgründung nachzudenken, um die Arbeit langfristig mit Kapitalerträgen aus dem Stiftungsvermögen abzusichern. Die World Scout Foundation der Pfadfinderbewegung startete im Jahr 1977 mit einem bescheidenen Stiftungskapital und verfügt heute über ein Vermögen von über 50 Millionen Schweizer Franken. Unser Ziel ist, das Stiftungskapital bis 2010 auf 100 Millionen Schweizer Franken zu erhöhen.

Lassen Sie mich noch ein wenig beim Thema Geld bleiben, diesmal im grösseren, gesamtgesellschaftlichen Zusammenhang:

Der Ort unseres heutigen Zusammentreffens ist interessant: Berlin, die deutsche Hauptstadt, ist nach Aussage ihres regierenden Bürgermeisters „arm aber sexy“. Nach der ablehnenden Entscheidung des Bundesverfassungsgerichtes über zusätzliche Finanzspritzen des Bundes wird die deutsche Hauptstadt wohl auch vergleichsweise arm



bleiben. Vom Land Berlin ist in absehbarer Zeit kein steigendes finanzielles Engagement für die Kultur zu erwarten.

Trotzdem hat Berlin eine Fülle und ein Spektrum von kulturellen Einrichtungen, die in Deutschland ihresgleichen sucht. Grosse, staatliche Kunstsammlungen, aus privater Initiative organisierte Musikfestivals und kleine Kulturinitiativen wären ohne Freunde und Förderer in ihrer gegenwärtigen Form nicht aufrecht zu erhalten. Nach der jüngsten Studie des Kulturkreises der deutschen Wirtschaft tragen private Kulturförderinitiativen schon heute durchschnittlich 14% zum Etat der von ihnen geförderten Institutionen bei. Es sollte kaum verwundern, wenn dieser Anteil in den kommenden Jahren in Zuge immer knapperer öffentlicher Gelder weiter zunimmt.

Was für die Stadt Berlin gilt, hat aber auch für ganz Deutschland Geltung: John F. Kennedys bekannte Aufforderung „Frage nicht was Dein Land für Dich tun kann, sondern frage, was Du für Dein Land tun kannst.“ gilt in besonderem Mass für die private Unterstützung kultureller Angebote jeder Art.

Vereine von Freunden und Förderern in der Kultur sind wacher und gelebter Bürgersinn. Menschen überall in Deutschland wenden für Kulturprojekte Zeit, Know-How und Geld auf. In Zeiten knapper öffentlicher Kassen wird solches Engagement auch staatlicherseits gerne gesehen. Der Staat, namentlich der Fiskus, tut aber zu wenig, um die passenden Rahmenbedingungen für ein solches bürgerschaftliches Engagement zu schaffen: Die Wirtschaftswoche hat in einer ihrer letzten Ausgaben des Jahres 2006 die Belastung der Deutschen mit direkten und indirekten Steuern und Abgaben durchgerechnet. Je nach Lebenssituation und Einkommen bleiben nach Abzug aller staatlichen Steuern und Abgaben dem durchschnittlichen Deutschen nur noch zwischen 35 und 50% seines Bruttoeinkommens zum Leben. In einem Land, wo mancherorts noch der auf dem eigenen Grundstück niedergehende Regen mit einer Niederschlagsabgabe besteuert wird, ist der Spielraum für Mitgliederbeiträge und Spenden naturgemäss eng. Wenn der Staat sich zurückzieht und mehr Verantwortung von den Bürgern verlangt, insbesondere wenn es um Aufrechterhaltung des Kulturbetriebes und um die Pflege des kulturellen Erbes geht, muss er dafür beim einzelnen Bürger auch neue Spielräume schaffen, d.h., Steuern und Sozialabgaben senken.

Bei der Förderung kultureller Projekte in Deutschland geht es aber keineswegs um ein stures Entweder-Oder; entweder staatliche Finanzierung oder privates Engagement. Gerade in Berlin gibt es viele erfolgreiche Beispiele von *Public Private Partnerships* im Kulturbereich. So ist es erstaunlich, wie das aus Privatinitiative organisierte Jugend-Klassik-Musikfestival *young.euro.classic* alljährlich Konzertsäle in Berlin füllt. Dies ist vor

allem der guten Zusammenarbeit zwischen Staat und privaten Förderern wie auch dem professionellen Management zu verdanken. Künftig werden solche gemischten Modelle aus staatlichen Zuschüssen und privater Förderung wohl weiter an Bedeutung gewinnen. Umso wichtiger ist es, dass hier heute unter den Teilnehmern nicht nur Initiatoren und Geschäftsführer von Förderinitiativen sind, sondern auch Vertreter aus den Kultusministerien der Länder und aus dem politischen Berlin – ihr Engagement und die enge Zusammenarbeit mit privaten Förderern wird künftig noch wichtiger sein. Ihre Präsenz ermutigt andere, sich zu engagieren.

In Zeiten, in denen Autobahnen ohne Maut und Hochschulen ohne Gebühren immer weniger vorstellbar sind, merken wir, dass es viele Dinge, die wir lange mehr oder weniger umsonst genutzt haben, heute nicht mehr zum Nulltarif gibt. Auch im Kulturbereich, brauchen gute Ideen eine intelligente Finanzierung. So engagieren sich das Land Berlin und die Deutsche Bank als Hauptsponsor im Zusammenspiel mit Millionen-Euro-Beträgen für die Berliner Philharmoniker. Die Flick-Stiftung gegen Fremdenfeindlichkeit, Rassismus und Intoleranz in Potsdam unterstützt die ostdeutschen Bundesländer in einer Vielzahl von Projekten an Schulen und Jugendclubs. Die Berliner Philharmoniker und die Osterfestspiele in Salzburg führen mit grossem Erfolg Jugendliche, die keine oder nur wenig Kenntnisse von Klassik haben und in der Regel den Randgruppen der Gesellschaft angehören, an die Musik heran. Sie sehen: es geht nicht darum, den Abbau von Kultur- und Jugendangeboten zu beklagen, sondern darum, neue, kreative Konzepte Arm in Arm mit den staatlichen Stellen zu entwickeln.

Enge staatliche und private Finanzierungsrahmen für die Kulturarbeit haben unweigerlich auch Einfluss auf die Mittelvergabe. Eine Internet-Suchmaschine listet zu den Schlagworten „Förderer“ und „Kultur“ 895.000 *Web Sites* auf. Eine Vielzahl von Kulturprojekten konkurriert also um knappe Mittel. Ob man es nun will oder nicht, werden sich auch in der privaten Kulturförderung Marktmechanismen durchsetzen: Diejenigen Konzepte, die am attraktivsten sind, die Initiativen, die am besten auf ihre Förderer zugehen und sie auch in die Arbeit einbinden, diejenigen mit der geschicktesten Öffentlichkeitsarbeit und dem besten Selbstmarketing werden am meisten Erfolg haben. Im Wettbewerb der besten Ideen werden die kreativsten Konzepte und die besten Köpfe auch die meiste Unterstützung finden. Begriffe wie „Management“ und „Führung“ dürfen deshalb auch im Bereich der Kulturförderung keine Fremdworte sein. – Ich hatte zu Beginn meiner Rede versprochen, Sie daran zu erinnern.

Das ist eine Aufforderung an Sie alle, sich mutig diesem Wettbewerb der Ideen zu stellen. Um es mit den Worten von Phillip Rosenthal zu formulieren: „Wer aufhört besser

zu werden, hat aufgehört, gut zu sein.“ – und wird es entsprechend schwerer haben, Förderer zu finden.

Eine weitere Herausforderung liegt darin, trotz freiwilliger Organisation eine hochgradig professionelle Arbeit zu leisten. Wie kann aber mit dieser Herausforderung umgegangen werden? Lassen Sie mich hier zuerst ein Negativbeispiel geben:

Das Geldanlagemagazin EURO-Financen hat in einer seiner letzten Ausgaben Beispielrechnungen aufgemacht, wie viel ein heute dreissigjähriger Arbeitnehmer monatlich zur Seite legen muss, um schon 55jährig in Rente gehen zu können. Bei dieser Rechnung frage ich mich: Was möchte dieser Mensch mit 55 in den ihm statistisch verbleibenden 27 Jahren machen? Ist es in unserer Gesellschaft wirklich erstrebenswert und erfüllend, einen jahrzehntelangen Lebensabend bei guter Gesundheit und finanziell abgesichert an der *Costa del Sol* liegend zu verbringen – oder sich von stundenlangem Fernsehen verblöden zu lassen?

Tief verankert in unserer Gesellschaft ist immer noch das Bild von Pensionären, die Kreuzfahrten machen, Briefmarken sammeln oder im heimischen Hobbykeller die Modelleisenbahn sinnlos im Kreis fahren lassen. Die Vorstellung von Menschen über 55, die sich engagieren, Professionalität einbringen und Dinge auf die Beine stellen ist noch relativ neu – aber hoffentlich näher an der künftigen demographischen Wirklichkeit.

Förderer und Freunde der Kultur sollten sich die Professionalität der älteren Generation zu Nutze machen. Schon heute leisten diejenigen älteren Menschen, die sich ehrenamtlich engagieren, statistisch 20 Stunden pro Monat an bürgerschaftlichem Engagement. Viele bringen jahrzehntelange Managementenerfahrung aus ihren bisherigen Positionen mit. Solche Erfahrung kann gerade kleinen, freiwilligen Initiativen immens nutzen. Natürlich sind Fördervereine, die auf freiwilliges Engagement setzen, eine andere Welt als die Wirtschaft. Sie sind nicht hierarchisch aufgebaut, man kann nicht Druck ausüben und durchregieren. Diese andere, freiwillige Art des Arbeitens kann aber sehr erfüllend sein. Wichtig ist es in jedem Fall, bei Schwierigkeiten die Flinte nicht gleich ins Korn zu werfen und nachhaltiges persönliches Engagement im Ehrenamt als dauerhafte Verpflichtung anzusehen. Der demographische Wandel, oder wie britische Forscher es schöner ausdrücken, die „*Silver Revolution*“, bietet gerade auch Förderinitiativen im Kulturbereich enorme Möglichkeiten, hoch qualifiziertes Personal zu gewinnen. Dass das nicht immer beim ersten Anlauf gelingt, habe ich Ihnen eingangs geschildert. Und ich wiederhole für Sie: Man darf und braucht sich nicht entmutigen zu lassen.

Die Aussichten, dieses qualifizierte Personal in der Altersgruppe der 40- bis 60jährigen zu finden, stehen dagegen schlechter. Sie befinden sich auf dem Höhepunkt ihrer beruflichen Entwicklung und generieren den höchsten Cash Flow, haben aber entweder oft keine Zeit für zusätzliches Engagement – oder können das zumindest geschickt behaupten.

Aber auch am anderen Ende der Altersskala lohnt es sich, um qualifizierte Unterstützung zu werben. Meine ehemalige studentische Verbindung ist vor einigen Tagen an mich herangetreten. Man möchte eine Ratgeber-Broschüre für angehende Studenten veröffentlichen und bittet mich um eine Definition des Begriffs „Soziale Kompetenz“ und dazugehörige Beispiele. Ich werde antworten, dass es sich bei „sozialer Kompetenz“ nicht nur um bekannte Tugenden wie Zuverlässigkeit, Vertrauenswürdigkeit und Team Play handelt. Soziale Kompetenz will auch gelebt werden, durch Engagement für die Gesellschaft. Dieses Engagement will schon in jungen Jahren gelernt und erprobt sein, denn häufig bleibt dafür später durch Karriere und Familie zu wenig Zeit.

Wir erleben, dass unsere Gesellschaft, unsere Schulen und unsere Familien jungen Menschen immer weniger Halt und Werte vermitteln können. Wenn wir nicht wollen, dass unsere Jugendlichen völlig in die „inszenierte Scheinwirklichkeit des Fernsehens“ abtauchen, wie es der langjährige Spiegel-Redakteur Jürgen Leinemann kürzlich formuliert hat, so müssen wir attraktive und qualifizierte Gegenangebote, gerade auch für die Jugend, machen, die sich ja qualifizieren will! Dabei bietet gerade die Jugend als die „wichtigste nachwachsende Ressource“ in unserem Land ein unvorstellbares Potenzial, dass wir stärken und nutzen sollten. Gerade Kulturprojekte können eine selbst erlebte, unmittelbare Wirklichkeit vermitteln, jenseits von casting-shows, nachmittäglichen Talk-Spektakeln und der Computerspielkonsole. Sie können das wunderbar erleben, wenn Sie sich Sir Simon Rattle's Film „Rythm is it“ ansehen!

Meine Damen und Herren,

die Zahl derer, die sich gesellschaftlich für das Kulturschaffen und das kulturelle Erbe in Deutschland engagieren, ist klein – zu klein. Der hedonistische Teil unserer Gesellschaft möchte einerseits konsumieren - andererseits aber keine Verantwortung übernehmen. Auf der anderen Seite sind heute viele Menschen bereit, sich gesellschaftlich zu engagieren, wissen aber nicht wie. Hier können Fördervereine die richtigen Strukturen bieten, vor allem wenn sie nicht nur nach Geld suchen, sondern auch nach Expertise, neuen Ideen und Netzwerken – und damit nach persönlichem Engagement.

Sie alle wissen, dass für ein lebendiges kulturelles Leben in Deutschland Einsatz und Opferbereitschaft aller erforderlich sind. Engagement kostet Zeit, Kräfte und oftmals Geld. Ich wünsche mir und Ihnen allen, dass noch mehr Menschen die Bedeutung von kulturellem Leben erkennen, anerkennen sich hierfür engagieren und nicht zuletzt für sich selber daraus Kraft schöpfen.

Für den heutigen Tag wünsche ich Ihnen angeregte Diskussionen und für Ihre kulturellen Förderinitiativen weiterhin viel Erfolg.