

# «Ich bin ein Vermittler zwischen Marktwirtschaft und Kunst»

Gestern hat Stefan Meyer sein MBA-Diplom der Universitäten Rochester und Bern erhalten. Im Gegensatz zu den meisten der 26 Absolventen hat der 49-Jährige keinen Arbeitgeber im Rücken und keinen Karrieresprung in Aussicht. Der gelernte Musiklehrer gründete vor kurzem sein eigenes Unternehmen. Er will dafür sorgen, dass Kulturschaffende ihre Berührungängste gegenüber der Wirtschaft ablegen.

Interview: Mathias Morgenthaler  
mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Meyer, wie kommt ein Musiklehrer dazu, einen MBA-Titel zu erwerben? Damit schmücken sich normalerweise Führungskräfte mit Aufstiegsambitionen in grossen Konzernen.

STEFAN MEYER: Meine Karriere verlief nicht sehr gradlinig. Im Gymnasium lernte ich Latein und Griechisch, später studierte ich Naturwissenschaften und wechselte nach zwei Jahren ans Konservatorium. Schliesslich habe ich in der Schulmusik Fuss gefasst. Ich arbeitete als Klavierlehrer, Chorleiter, Sekundarlehrer und als Musikschulleiter des Bezirks Einsiedeln. Dort führte ich 70 Mitarbeiter, da taucht das Thema Management unweigerlich auf. Später konnte ich im Auftrag der Stiftung Liner Appenzell einen ganzjährigen Konzertbetrieb aufbauen und leiten. Da verhandelt man mit Berufsmusikern und Agenturen. Ich war auch für das Marketing und die Finanzen zuständig. Um mir das nötige Rüstzeug zu holen, studierte ich Kulturmanagement und Wirtschaft an der Hochschule Luzern. Anfang 2010 nahm ich dann noch das MBA-Programm Rochester-Bern in Angriff.

Fühlten Sie sich als Exot in Ihrer MBA-Klasse?

Ja, das war ich sicher. Ich trat mit ein wenig Verspätung ins Programm ein. Es war ein Sprung ins kalte Wasser. Erstens, weil alles in Englisch vermittelt wurde, zweitens, weil sich vieles um Weltwirtschaft und Hochfinanz drehte, während ich bis zu diesem Zeitpunkt nur mit relativ kleinen Budgets zu tun gehabt hatte. Den meisten anderen Teilnehmern zahlten die Arbeitgeber einen Teil oder auch das ganze Schulgeld, einigen winkte die baldige Beförderung. Ich investierte rund 100 000 Franken ohne Garantie für einen Karrieresprung. Man sagt ja zu Recht, der MBA-Titel sei das Tüpfchen aufs I, nur war bei mir nicht klar, was genau das I ist.

Sie haben zeitgleich zur MBA-Ausbildung Ihre eigene Firma Swiss Arts Management gegründet. Was bieten Sie genau an?

Mich interessiert die Schnittstelle zwischen Kultur und Wirtschaft. Würde diese Schnittstelle besser gepflegt, könnte mit den gleichen Mitteln viel mehr Kultur finanziert werden. Bekanntlich haben viele Kulturschaffende immer noch eine Abneigung gegenüber allem, was mit Finanzen zu tun hat. Und die Wirtschaft hat umgekehrt oft wenig Gespür für Kultur. Ich will mich hier als Vermittler zwischen diesen sehr unterschiedlichen Welten etablieren.



Stefan Meyer: «Ich investierte 100 000 Franken ohne Garantie für einen Karrieresprung.»

Wie äussert sich die Abneigung Kunstschaffender gegenüber Managementfragen?

Ich habe für meine Masterarbeit eine Umfrage bei führenden Schweizer Musikern durchgeführt. Eine zentrale Frage war, wie sich die Künstler managen und wie sie sich gegenüber Publikum, also ihren Kunden, positionieren. Viele haben erstaunlicherweise kein klares Konzept. Die meisten Musiker leisten einen enormen künstlerischen Einsatz und vernachlässigen dabei andere Bereiche, wie die eigene Gesundheit oder die Familie. Es gibt Musiker, die 80 Stunden pro Woche arbeiten, ohne Gewissheit, ob ihnen jemals der Durchbruch gelingt.

Darf die Kunst denn Kompromisse machen und auf den Markt schie-len?

Nein, es ist die Aufgabe und das Privileg der Künstler, inhaltlich kompromisslos zu sein. Orientiert sich ein Künstler zu stark daran, was gefragt ist, kommt er nie über das Mittelmass hinaus. Gerade weil es diesen Grundwiderspruch zwischen der Marktwirtschaft und der Kunst gibt, braucht es Vermittler. Für die meisten freischaffenden Künstler wird es zudem immer schwieriger, mit ihrer Arbeit den Lebensunterhalt zu verdienen.

Das betrifft auch Sie, denn das sind ja Ihre Kunden.

Ich hatte einige spannende Aufträge im Managementbereich, aber Künstler, die hofften, dass ich ihnen reihenweise Engagements vermittele, musste ich enttäuschen. Ich bin kein Verkäufer, kann aber Kulturschaffende anleiten, sich selber besser zu positionieren, sich ein klares Profil zu erarbeiten. Ich könnte mir auch vorstellen, wieder für eine Institution zu arbeiten, die mit Kulturvermittlung und -finanzierung zu tun hat. Allerdings musste ich feststellen, dass manche Arbeitgeber lieber Spezialisten als Generalisten mit

breitem Erfahrungsschatz und Know-how einstellen.

Ist es für Sie belastend, mit 49 Jahren keine klaren beruflichen Perspektiven zu haben?

Ich kann damit leben. Meine Frau und meine 13-jährige Tochter stehen voll hinter mir. Zudem gibt es in der Familie Vorbilder in Sachen Zickzack-Karrieren. In der Gesellschaft erhält man aber nach wie vor mehr Anerkennung für eine geradlinige Karriere. Ich wurde in den letzten Jahren oft gefragt, wie das geht, wenn ich nur Teilzeit arbeite. Eine Frage, die meiner Frau nie gestellt wird. Von einem Mann wird halt immer noch erwartet, dass er Vollzeit arbeitet und möglichst viel Geld nach Hause bringt. Ich spüre, dass es mit zunehmendem Alter, trotz guter Ausbildung, schwieriger wird, in einem neuen beruflichen Umfeld akzeptiert zu werden – obwohl man mir mein Alter eigentlich nicht ansieht.

Sie vermitteln den Eindruck eines Menschen, der sehr sorgfältig abwägt. Wie kam es, dass Sie viel Geld in ein MBA investierten, ohne den Nutzen zu kennen?

Es gibt im Leben Chancen, die man schnell packen muss. Fürs Rochester-Bern MBA habe ich mich innerhalb von drei Tagen entschieden. Im Zweifelsfall sollte man versuchen, einen Traum zu verwirklichen. Nun habe ich es geschafft; im anderen Fall hätte ich ebenfalls etwas gelernt. Und ich muss im Alter nicht damit hadern, nichts gewagt zu haben. Die intensive Weiterbildung hat auf jeden Fall mein Denken und mein Leben dauerhaft bereichert. Das kann man nicht mit Geld aufwiegen.

Es klingt, als habe die Zeit in Rochester, wo Sie sechs Wochen des MBA absolvierten, Sie geprägt.

Die amerikanische Kultur hat mich in dieser Hinsicht positiv beeindruckt: Da geht jemand mit einer Firma pleite – und gründet sofort die nächste. Auch wenn er ein drittes Mal neu anfängt, gilt er nicht als ewiger Verlierer, sondern als einer, der immer wieder aufgestanden ist. Davon könnten wir uns ein Stück abschneiden. Während unseres Seminars in Schanghai bekam ich auch einen prägenden Eindruck von der chinesischen Wirtschaftsmacht. Das Tempo ist unglaublich. Wir in der Schweiz neigen dazu, zehn Jahre darüber zu diskutieren, ob es auch wirklich mit Sicherheit der richtige Weg ist, den man einschlagen will.

Kontakt und Information:

stefan.meyer@swissartsmanagement.ch  
www.executive-mba.ch