



«Kulturprojekte steuern: Sicherheit im kreativen Chaos»

Firmen präsentieren sich im kulturellen Kontext, weil sie ihre Werte einem breiten Publikum vermitteln wollen. Bei der Zusammenarbeit mit Kulturschaffenden müssen jedoch gängige Projektmanagement-Paradigmen hinterfragt werden, wie Patrick Vogel, Partner bei reflecta ag, erläutert.

Patrick Vogel, welches ist derzeit Ihr interessantestes Ausstellungsprojekt?

Seit einiger Zeit begleite ich die Stiftung Pro Augusta Raurica bei der Konzeption eines neuen Museums für die Römerstadt «Augusta Raurica». Das heutige Kleinstmuseum wird der archäologischen Arbeit und deren Vermittlung nicht mehr gerecht. Über 1,6 Millionen teils spektakuläre und einzigartige Fundobjekte zeugen von einer spannenden Siedlungsgeschichte, die bis heute nachwirkt. Ich bin beauftragt mit der Projektsteuerung eines innovativen Museumskonzepts mit einem repräsentativen Neubau.

Welchen Mehrwert können die Sponsoren eines Museums erwarten?

Ein kulturelles Engagement ist eine Investition in den Markenwert, die Visibilität und die Bekanntheit des Unternehmens oder die Reputation des Mäzens. Idealerweise können Sponsoren von Anfang an bei der Ausgestaltung einer Ausstellung mitreden und

so ihre eigenen Ideen und Werte im Gesamtprojekt verankern. Ehrlicherweise muss man aber festhalten, dass Kultursponsoring immer auch die Bereitschaft zum philanthropischen Engagement braucht. Kultursponsoren sind Mäzene, die für ein Thema brennen. Kurzfristige finanzielle Vorteile stehen nicht im Vordergrund.

Welche Zielgruppen kann man mit einem Museumssponsoring erreichen?

Viele Museen wollen ein breites Publikum erreichen – von der Familie bis zum gut informierten Fachpublikum. Damit das gelingt, müssen unterschiedliche Einstiegs- und Vertiefungsangebote geschaffen werden. Wichtig ist ein reichhaltiges Vermittlungsangebot, unterstützt durch intelligent eingesetzte Multimedia-Technik.

Wie definieren Sie erfolgreiches Kulturprojektmanagement?

Ein Kulturprojekt ist nie eine One-Man-Show. Kreativität entsteht in einem multidisziplinären Team in einem agilen, iterativen Prozess. Das unterscheidet Kulturprojekte von anderen, konventionellen Projekten, die schrittweise gesteuert und auf ein zum Voraus festgelegtes Ziel hin geplant werden. In einem Ausstellungsprojekt bleibt das inhaltliche Ergebnis sehr lange offen: Im Extremfall kehrt man kurz vor Schluss auf

«Feld 1» zurück. Die Kunst als Projektleiter ist es dann, das Team trotzdem ins Ziel zu führen – und externen Partnern Sicherheit im «kreativen Chaos» zu vermitteln.

Welches sind die grössten Fehler, die bei Kulturprojekten gemacht werden?

Ausstellungen brauchen Reifezeit. Entsprechend unbefriedigend können Ausstellungen ausfallen, die wegen Termindruck «vor ihrer Zeit» realisiert werden. Es hilft, wenn Sponsoren flexibel bleiben, den kulturellen Entstehungsprozess verstehen und bereit sind, sich darauf einzulassen.

Patrick Vogel ist seit 2003 Partner bei reflecta ag. Er ist Architekt mit diversen Weiterbildungen in Betriebswirtschaft und führt für seine Kunden komplexe Bau- und Ausstellungsprojekte. Zu seinen Referenzen zählen etwa die Expo.02-Ausstellung «Manna» (im Auftrag von Coop), die «Umweltarena» in Spreitenbach oder die Stiftung Pro Augusta Raurica, welche für die Römerstadt ein neues Museumsgebäude realisieren will.

FAKTEN REFLECTA AG

Gründung im Jahr 1997, Standorte in Bern und Zürich, 25 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, im Besitz von 9 aktiven Partnern: Roger Chevallaz, Samuel Huwiler, Christian Ingold, Markus Lüthi, Guido Schommer, Hannes Treier, Patrick Vogel, Reto von Arx, Kurt Weber

DIENSTLEISTUNGEN

Beratung: Organisationsberatung, Prozessbegleitung, Moderation

Projekte: Projektleitung, Beratung / Unterstützung, Schulung / Coaching, Projektanalysen

Recht: Rechtsdienstfunktionen, Vertragsgestaltung, Bau- und Immobilienrecht

KONTAKT BERN

reflecta ag
Zieglerstrasse 29
Postfach 530
CH - 3000 Bern 14
T +41 31 387 37 97
F +41 31 387 37 99
www.reflecta.ch
info@reflecta.ch

KONTAKT ZÜRICH

reflecta ag
Mühlebachstrasse 43
CH - 8008 Zürich
T +41 44 404 20 70