

A wide-angle photograph of a lush green cornfield stretching to the horizon. The sky is filled with heavy, grey clouds, creating a dramatic and somewhat somber atmosphere. The corn plants are tall and vibrant green, with some tassels visible at the top.

If you build it they will come?

from: Field of Dreams



Streaming für Künstler und Veranstalter im Pandemie-Zeitalter

Eine Umfrage mit Ableitungen
Von Rainer Glaap, Bremen

Vorbemerkung

- **Nicht** repräsentativ
- **Kein** wissenschaftlicher Anspruch
- **Laufzeit:** 11. - 21.4.2020
- Verteilung über E-Mail, Facebook, Twitter
- Antworten: **317**
- Technische Grundlage: Google Forms

- Wiederholung geplant in Kooperation mit der Hochschule Bremen

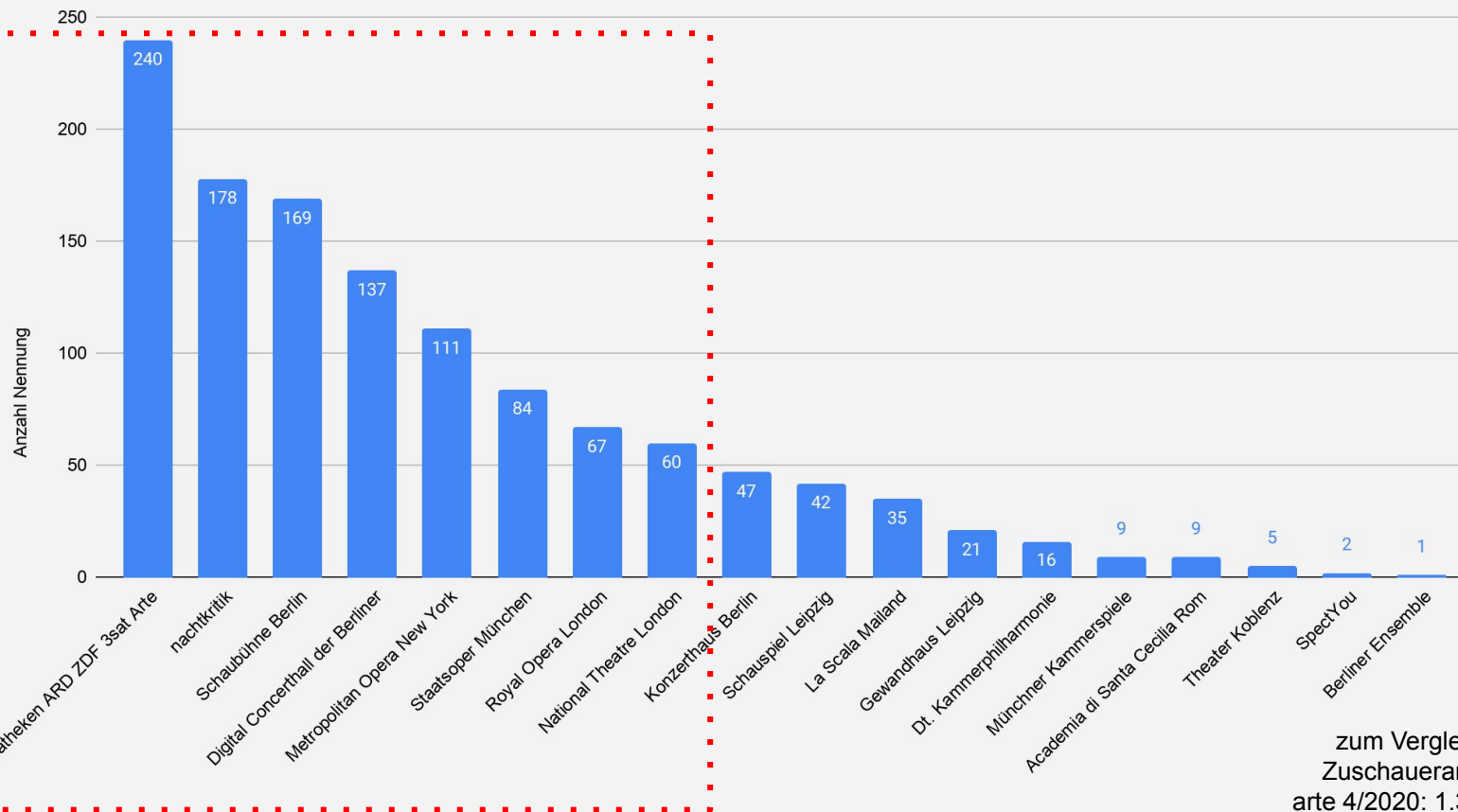
Allgemeine Erkenntnisse

- 90% der Befragten kommen aus Deutschland
- 91% der Befragten sehen sich als “regelmäßige” Theatergänger
- Die Altersverteilung ist relativ gleichmäßig über die Altersgruppen (untypisch: nur 10,4% > 60 J.)
- Geschlechterverteilung 50:50

- 60% nutzen aktuell Streaming-Angebote
- 25,6% haben das auch vor Corona getan

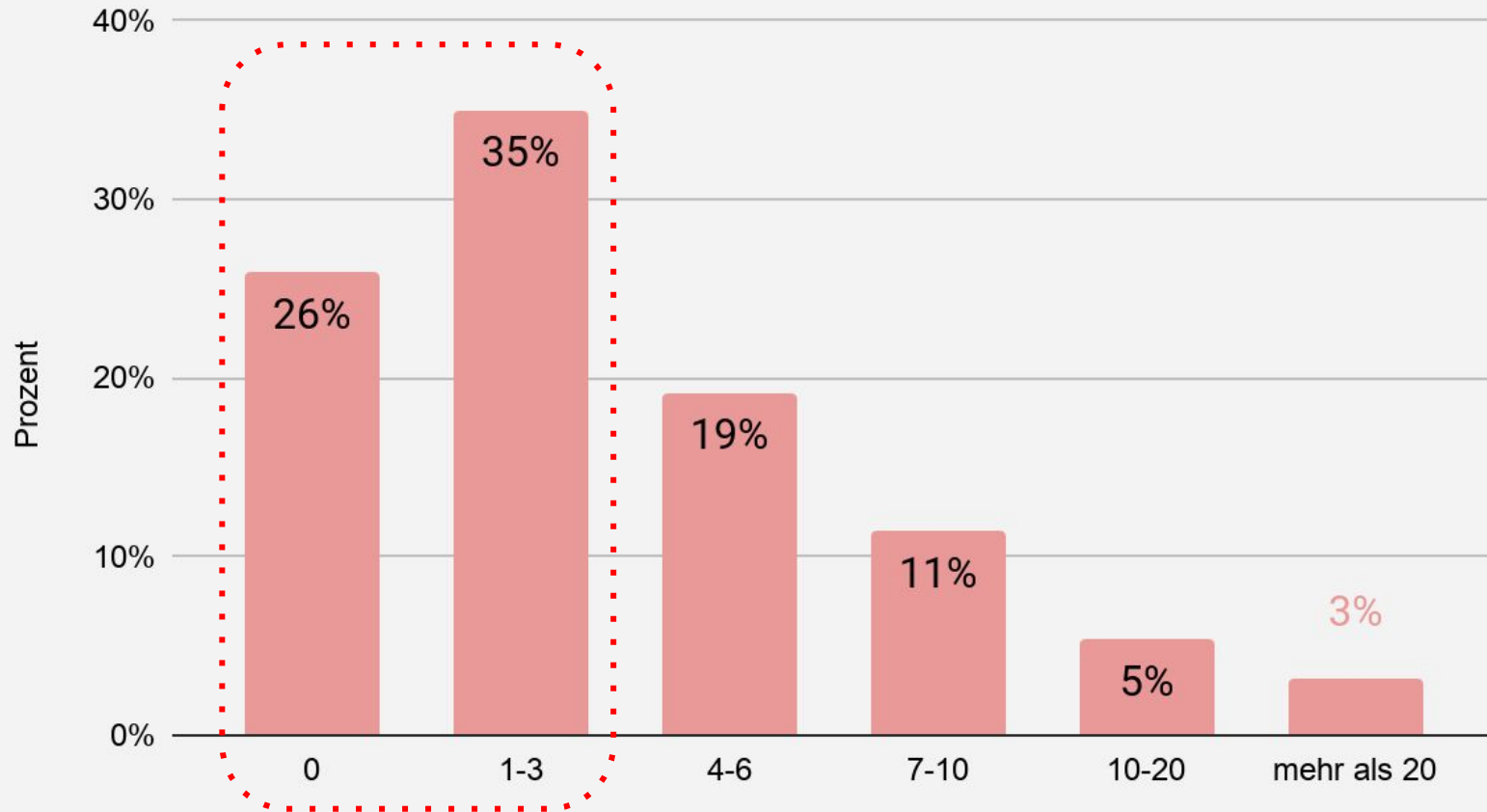
- nur ca. 50% wollen auch nach Ende der Einschränkungen weiter Streaming nutzen

Welche Angebote sind Ihnen bekannt?

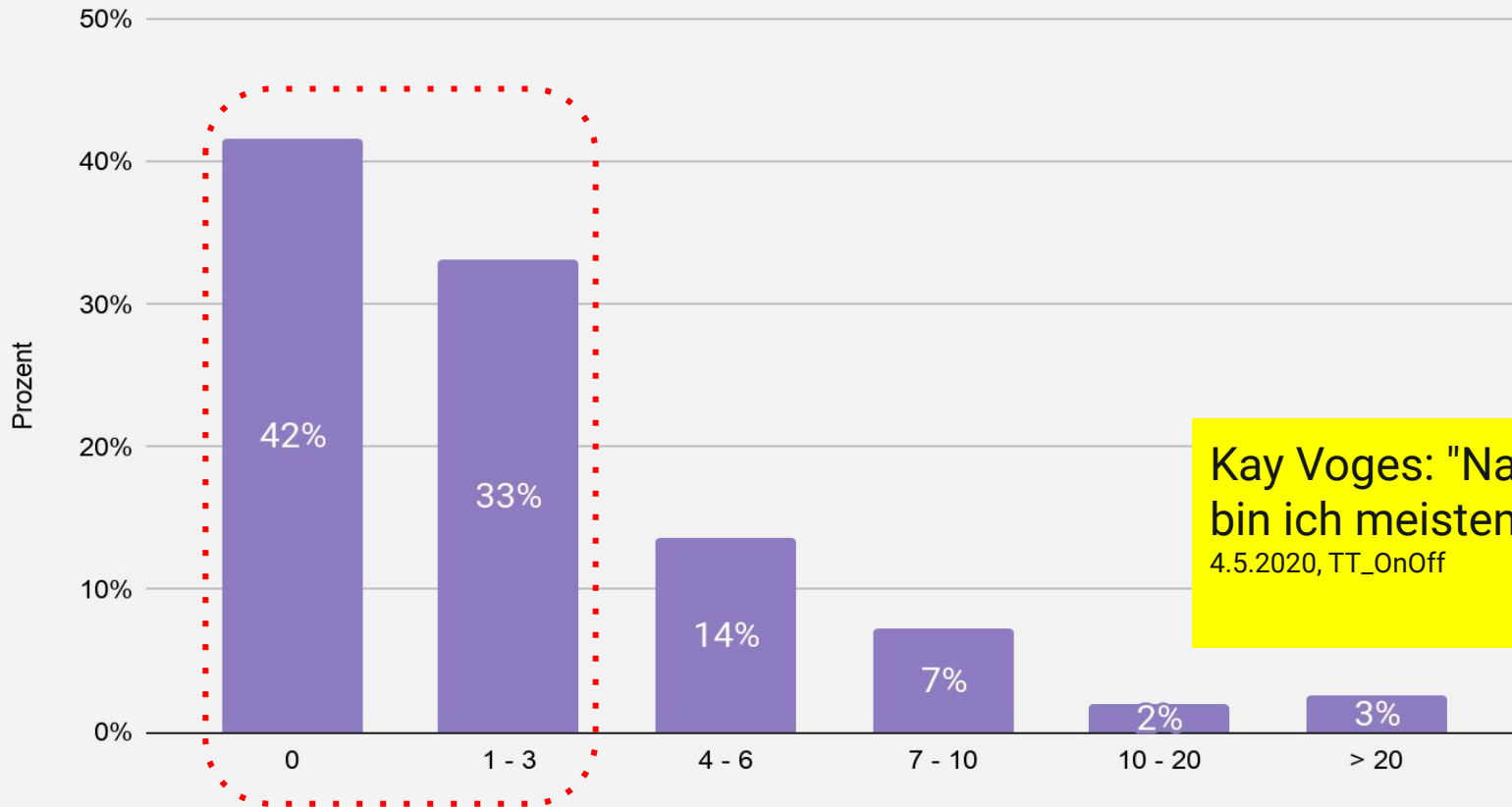


zum Vergleich:
Zuschaueranteil
arte 4/2020: 1.3%*

Wie viele Produktionen haben Sie sich angeschaut?



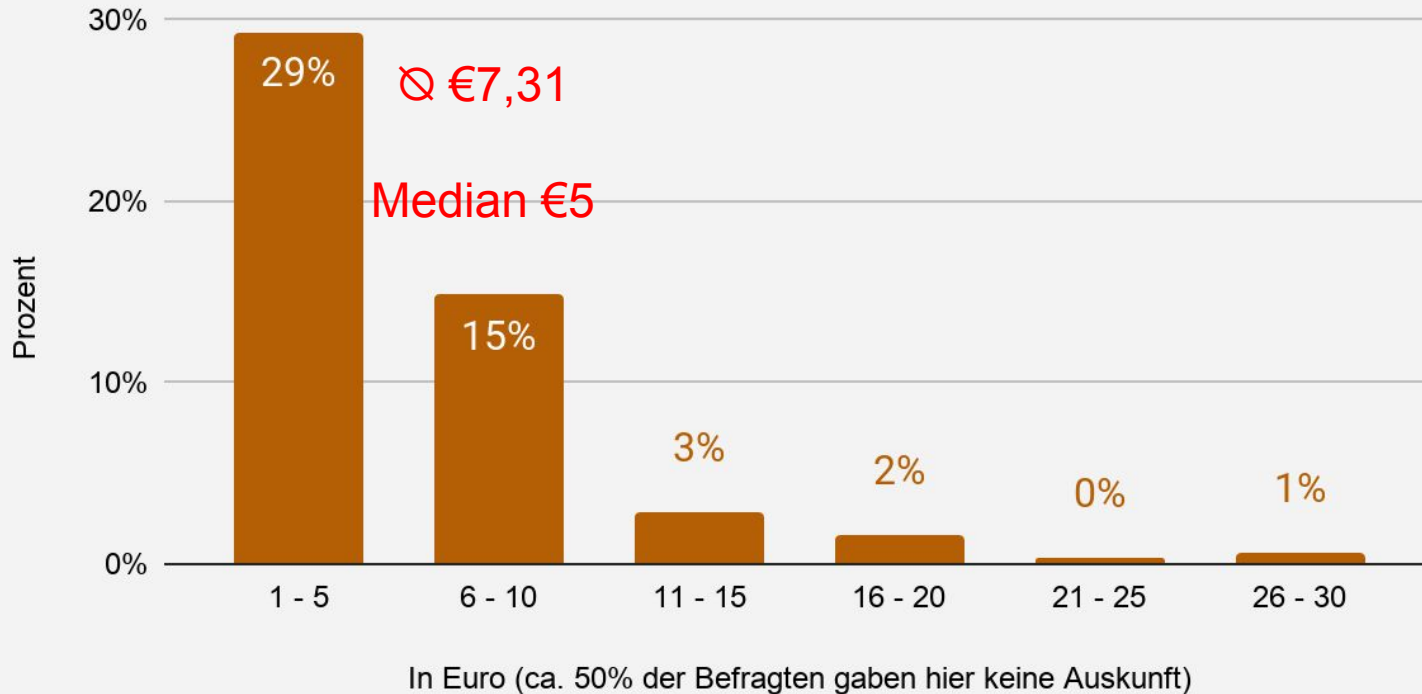
Wie viele Produktionen haben Sie sich von Anfang bis Ende angeschaut?



**Kay Voges: "Nach 3 Minuten
bin ich meistens weg".**

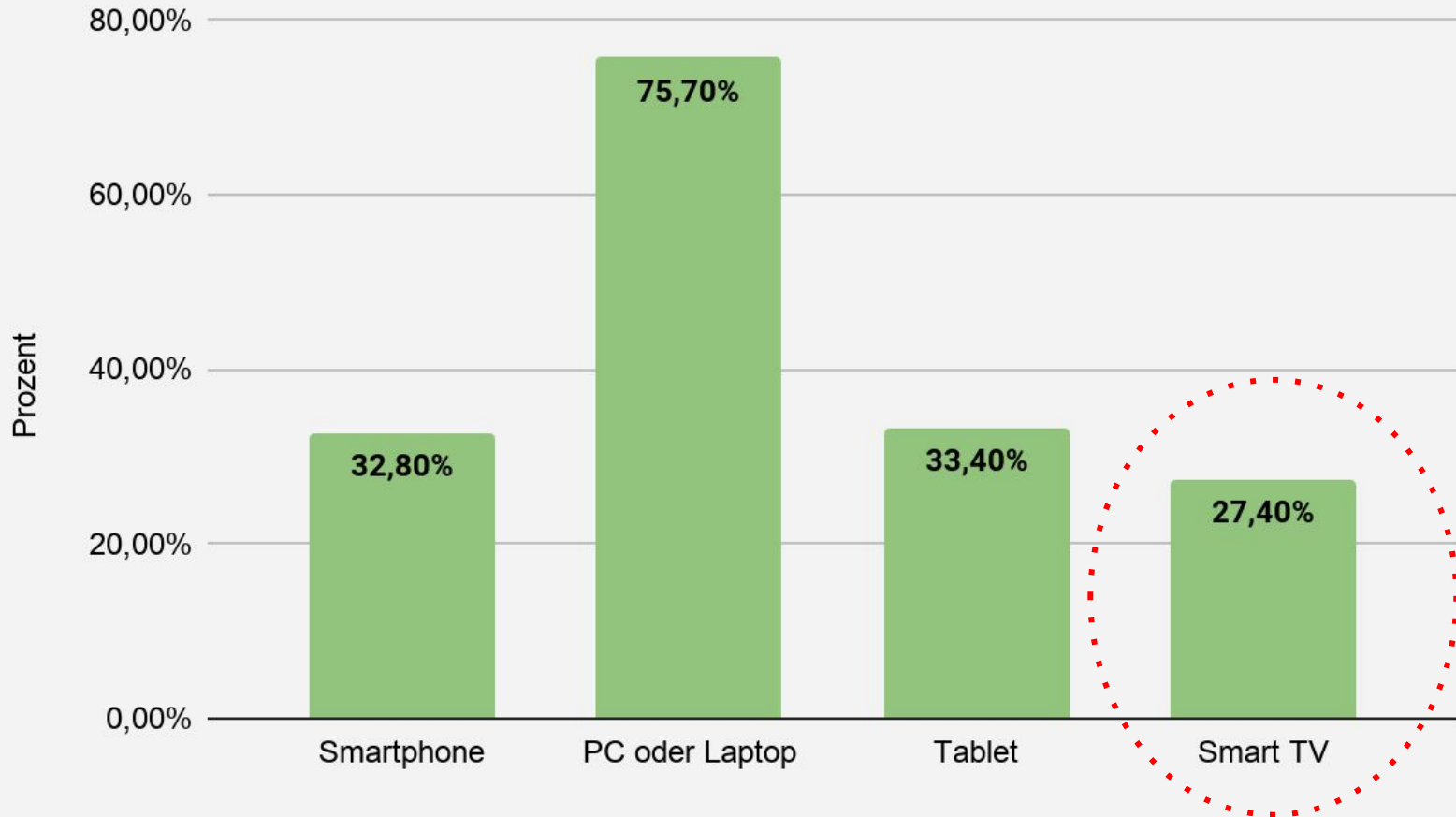
4.5.2020, TT_OnOff

Welchen Betrag in Euro wären Sie bereit, pro Stream zu bezahlen?



Nur 53,2% sind bereit, Streams zu bezahlen.

Auf welchen Geräten streamen Sie?



Ableitungen

- Streaming-Angebote sind zu wenig bekannt und stark fragmentiert
- Streaming-Angebote werden häufig nicht zu Ende geschaut
- Größte Sichtbarkeit haben bisher klar die Mediatheken von 3sat und Arte
- Nur ~50% sind bereit, für einen Stream zu zahlen (Durchschnitt €7,31, Median €5))
- Es fehlt eine einheitliche Finde-Plattform*

Beispiele

Berliner Philharmoniker Digital Concert Hall

Videosuche LOGIN

LIVE-STREAMS KONZERTE FILME INTERVIEWS SO GEHT'S TICKETS

ca. **22.000** Abonnenten

Empfangen Sie die Berliner Philharmoniker zum Gastspiel! Auf dem Fernseher, Computer, Tablet oder Smartphone. Live oder immer wieder im Archiv.

Berliner Philharmoniker

Gründung 2008, vermutlich ältestes bekanntes Portal mit Live-Streams und großem Archiv.
 Zahlende User: 22.000 (2016, Quelle: [irights](#)); aktuelle Zahlen sind nicht verfügbar

Arte Concert Mediathek (1,6% Zuschauer-Anteil 4/20202)



CONCERT Pop Klassik Musik entdecken Demnächst

Leonard Bernstein: Mass, szenisches Oratorium
 Unter der Leitung von Wayne Marshall

GEZ finanziert

Frisch von der Bühne

Berlin Live: Danko Jones
 59 min

United We Stream - Basement (New York City)
 Mit Rachel Noon, Mike Servito, Vobvaz, Anthony Parolese und Xiorra
 9 min

Bach aus Wittenberg mit Goerne, Frang und Altstapel
 J. S. Bach: Arien, Solos und Duette
 61 min

YouTube DE Suchen

Andrea Bocelli:
 ca. **40 Mio** Zuschauer/Abrufe

#AndreaBocelli #MusicForHope #StayHome
 Andrea Bocelli: Music For Hope - Live From Duomo di Milano

39.258.199 Aufrufe 927.390 21.327 TEILEN SPEICHERN

FORTNITE

Travis Scott: ca. **12,5 Mio** Zuschauer in Fortnite (Gaming)

Astronomical heißt der Show von Travis Scott in Fortnite (Bild: Epic Games).

Die Shows von Travis Scott sind nicht die ersten musikalischen Großveranstaltungen in Fortnite. Im letzten Jahr lockte [DJ Marshmello](#) ebenfalls eine Menge Zuschauer an, doch Travis Scott hat laut Epic Games alle Rekorde gebrochen. **Über 12,3 Millionen Spieler waren live in Fortnite dabei.**

NEWS

BEYOND LIVE: K-POP BAND SUPERM SELL 75,000 VIRTUAL TICKETS

The CAA-repped boy band generated an estimated \$2m from a two-hour, online-only show, the first in the Beyond Live concert series

By IQ on 27 Apr 2020

2 Mio \$ Erlös

00:37 15%

O spirit of love! How quick and fresh art thou that, notwithstanding thy capacity

National Theatre: Home ...
Donate and share the joy of t...

SPENDEN

Gesamteinnahmen: 21.485 \$

Über diese Spendenaktion

#NationalTheatreAtHome
Official Twelfth Night featuring Tamsin Greig | Free National Theatre Live Full Performance

Spendenaktion 513.622 Aufrufe · vor 3 Tagen

Suchen

It isn't a 'stir gently over a medium heat,

National Theatre: Home of NT Live
Donate and share the joy of theatre with everyone

SPENDEN

Gesamteinnahmen: 6.088 \$

WEITERE ANZEIGEN

CHATWIEDERGABE ANZEIGEN

Nächste Titel **AUTOPLAY**

Oklahoma! Proms
Gertrude Cummins
262.788 Aufrufe · vor 2 Jahren
2:56:35

VOCES8: Nach dir, Herr, verlangst mich, BWV 150 - JS...
VOCES8
Recommended for you
14:38

Productivity Music - Deep Focus Music with Binaural Beats,...

#NationalTheatre #NationalTheatreLive #NationalTheatreAtHome
Official This House by James Graham | Free National Theatre Live Full Performance
Spendenaktion

96.146 Aufrufe · Premiere vor 13 Stunden.

1218 24 TEILEN SPEICHERN

TWELFTH NIGHT National Theatre, London

Erlöse	\$21.485
Zuschauer	513.622
Erlös/ Zuschauer	\$0,04

THIS HOUSE National Theatre, London

Erlöse	\$6.088
Zuschauer	96.146
Erlös/ Zuschauer	\$0,15

**12 Million Views
in 3 Monaten**



PewDiePie ✓

105 Mio. Abonnenten

MITGLIED WERDEN

ABONNIEREN

ÜBERSICHT

VIDEOS

PLAYLISTS

COMMUNITY

SHOP

KANÄLE

KANALINFO



Digitalisierung ≠ Monetarisierung

SA | 13.06.20 | 20 Uhr | LiveStream - residenz@sendesaal:
Bremer Konzert



Foto©Neda Navaei

LiveStream@Home 7,50 €

YouTube Sendesaal Bremen

Facebook Sendesaal Bremen

Live from Covent Garden - 27 June



The third of three special performances streamed live from the Royal Opera House as part of our #OurHouseToYourHouse series. Available to watch or share for £4.99.

To access this event, you will need to create a new Vimeo account. Your existing Royal Opera House account information will not be valid here.

[Show more](#)

Buy €4.64

Share

Simulation Streaming-Erlöse vs. physischer Konzerte am Beispiel der Glocke, Bremen

Beispiel 1

Glocke Bremen Großer Saal 1.400 Plätze

Streaming per Ticketing

PK der Bremer Philharmoniker Saison 2019/20

Die Anzahl der mögl. Verkäufe mit der gleichen Platzzahl

Massettenwert (voller Saal, volle Preise)

ist EXTREM optimistisch

Autor: Rainer Glaap

Datum: 13.5.2020

Anzahl Plätze	Preiskategorie	Erlös pro PK	Limit. Teilnehmer	Einheitspreis	Erlös pro Vorstellung	Simulation unterschiedlicher Preise	Differenz zu Massettenwert	Anteil % an Platzverkauf	Mindererlös in %
280	56,00 €	15.680,00 €	1.400	9,90 €	13.860,00 €	7 Tage Preis Digital Concerthall	-38.500,00 €	26,47%	-73,53%
280	48,00 €	13.440,00 €							
280	38,00 €	10.640,00 €	1400	7,31 €	10.234,00 €	Durchschnittspreis Umfrage	-42.126,00 €	19,55%	-80,45%
280	26,00 €	7.280,00 €							
280	19,00 €	5.320,00 €	1400	5,00 €	7.000,00 €	Medianpreis Umfrage	-45.360,00 €	13,67%	-86,63%
1.400		52.360,00 €							

Beispiel 2

Glocke Bremen Kleiner Saal 391 Plätze

Streaming per Ticketing

Anzahl Plätze	Preiskategorie	Erlös pro PK	Limit. Teilnehmer	Einheitspreis	Erlös pro Vorstellung	Simulation unterschiedlicher Preise	Differenz zu Massettenwert	Anteil % an Platzverkauf	Mindererlös in %
150	42,00 €	6.300,00 €	391	9,90 €	3.870,90 €	7 Tage Preis Digital Concerthall	-10.195,10 €	27,52%	-72,48%
150	36,00 €	5.400,00 €							
91	26,00 €	2.366,00 €	391	7,31 €	2.858,21 €	Durchschnittspreis Umfrage	-11.207,79 €	20,32%	-79,68%
391		14.066,00 €							
			391	5,00 €	1.955,00 €	Medianpreis Umfrage	-12.111,00 €	13,92%	-86,10%

Anmerkung: die Einheitspreise €7,31 bzw. €5 stammen aus der Streaming-Umfrage von Rainer Glaap, publiziert auf [nachtkritik.de](https://www.nachtkritik.de)

Kundenbindung, Regionalität von Kultur

- Bindung, Bindung, Bindung: Kenne Deine Kunden, kommuniziere mit ihnen; Interesse an Kunst und Kultur beruht auch auf persönlichen Beziehungen; wer jetzt sein Publikum nicht kennt, hat ein großes Problem
- Kultur ist im Wesentlichen regional - das Internet ist dagegen unbegrenzt. Neue Besucher findet man dennoch nicht, indem noch mehr anbietet. Sondern der richtigen Zielgruppe. In der eigenen Stadt, wo man bekannt ist. (*"If you build it they will come" funktioniert nur im Kino!*)
- Keine Angst vor Konkurrenz: eine Stadt-Plattform zur Bündelung aller Angebote bietet die notwendige Übersicht

Vorschläge für Veranstalter

- Streaming-Angebote in den Spielplan-Kalender mit aufnehmen
- Spenden funktionieren kaum
- Tickets über den Spielplan verkaufen (ohne Verkauf keine Kundendaten, ohne Kundendaten kein Marketing!)
- Anzahl der Teilnehmer begrenzen: Exklusivität
- Live statt On-Demand: Statt permanenter Verfügbarkeit feste Uhrzeiten festlegen



Vorschläge für Einzelkünstler

- Streaming **nicht verschenken**, sondern über Ticketingsysteme verkaufen (für Einzelkünstler z.B. über [Eventbrite](#) oder [EVENTIM.Light](#))
- [Groupmuse](#): Vermittlungsplattform für Klassikkonzerte bei denen Privatpersonen ihre Freunde und Bekannte zu Künstlerkonzerten gegen Bezahlung einladen (zur Zeit nur virtuell)
- [Sofaconcerts](#): Vermittlungsplattform für Pop ähnlich Groupmuse
- **Social Payment - Dienste**: Künstler verkaufen “Abonnements” gegen monatliche/anlassbezogene Zahlungen, z. B.:
 - [Patreon](#)
 - [Steady](#)
 - [Getnext](#)



Fazit

1. Streaming **kann** eine Möglichkeit sein um Erlöse zu erzielen
2. Streaming erfordert **gute Technik** (Kosten!) sowohl bei der Aufnahme als auch bei den Empfänger:innen
3. Statt On-Demand: **Live und Exklusiv**
4. Künstlerische Produktionen aus dem physischen Raum 1:1 ins Digitale zu transferieren scheitert oft – es braucht eine andere Dramaturgie.
5. Möglicherweise ist Streaming nicht die Lösung!
6. **Evaluierung!**
7. Kein Verkauf von Kunst „unter Wert“. **Ticketverkauf** für Online-Angebote statt freiwilliger Spenden.

A photograph of a hammer and several nails scattered on a wooden surface. The hammer is the central focus, with its head and handle clearly visible. The nails are of various sizes and are scattered around the hammer. The background is a light-colored wooden surface with some texture and shadows.

Vielen Dank!

Mehr bei

<https://kulturstreaming.wordpress.com>

Die Umfrage: <https://forms.gle/xAf19WN8nX5LyDRk9>

Schriftliche Ausarbeitung bei nachtkritik.de und auf
artshacker.com (engl.)

Kontakt: rainer@glaap.de, Twitter, Facebook, LinkedIn

