

# Weiterbildung mit West- und Deutsch-Schweizern

**CAS Westschweiz** Im neuen Modul wird Theorie und Praxis des Eventmanagements im Kulturbereich vermittelt – über den Röstigraben hinaus.

MARIANNE RUPP

**N**och vor zwanzig Jahren war die Ausstellung eines Museums oder die Aufführung einer Oper der Event an sich. Heute funktioniert das anders», sagt Thomas Schmutz. Er ist Kunsthistoriker und arbeitet 90 Prozent als Kurator und stellvertretender Direktor am Aargauer Kunsthaus. Vor über 16 Jahren hat er als Lehrbeauftragter der Univer-

sität Neuenburg eine Weiterbildung entwickelt: «Promouvoir une institution culturelle». Diese Weiterbildung besteht heute aus zwei eigenständigen Modulen und ist ein CAS (siehe Box). Im ersten Modul geht es um Basiswissen in den Themenbereichen Marketing, Kommunikation und Finanzierung. Dieses Modul existiert bereits seit 2001 und wurde bis heute laufend weiterentwickelt.

Das zweite Modul hingegen wurde im Herbst 2016 lanciert und widmet sich dem

neuen Trend: Eventmanagement. «Wir haben in der Schweiz eine hohe Dichte an kulturellen Institutionen. Es herrscht ein Konkurrenz- und Verdrängungskampf», sagt Schmutz. Wer überleben wolle, müsse sich von den anderen unterscheiden. «Die Erlebniskultur macht den Unterschied», weiss Schmutz. «Events schaffen eine emotionale Bindung, egal ob der Künstler im Museum seine Werke erklärt oder das Schloss einen Kostümwettbewerb und Ritterspiele für Kinder veran-

staltet. So wird eine Institution zu einer Marke, und die sollte man mit einer Eventkultur verbinden.» Im Modul II werden deshalb Strategien und Konzepte vermittelt, die auf so unterschiedliche kulturelle Institutionen wie Archiv, Museum, Bibliothek, Openair, Musikverein oder Ausstellung übertragbar sind.

Diese breite Verwendbarkeit schätzt etwa die CAS-Absolventin Tamara Raemy. Als Verantwortliche Kommunikation, Marketing und Sponsoring bei Saison culturelle CO2 in Bulle FR wollte sich die Kunsthistorikerin befähigen, effizienter und proaktiv Events zu organisieren. «Einen Event für eine andere Institution als die meine zu organisieren, war eine Herausforderung, die mir zeigte, ob ich das Gelernte überall anwenden kann.» Zudem stellt Raemy fest, dass kulturelle Institutionen immer mehr wie KMU funktionieren sollen – sie müssen die vorgegebenen Ziele erreichen, ohne sich dabei von ihrer kulturellen Rolle zu entfernen. «Es ist daher grundlegend, ein Gleichgewicht zwischen Kultur und Marketing zu finden», sagt Raemy. Sie ist sicher, dass sie in diesem CAS die «clés du succès» – die Schlüssel zum Erfolg – erhalten hat.

## Tragfähiges Netzwerk bilden

Teil der Kursphilosophie ist es, dass die Teilnehmenden anhand von konkreten Fallbeispielen lernen, und dazu werden Gastdozenten eingeladen. «Wir legen Wert auf eine Wechselwirkung zwischen Kultur und Ökonomie», sagt Schmutz. «Unsere Gastdozenten kommen daher

aus kulturellen Bereichen, aus wirtschafts-

gesteuerten Unternehmen, aber auch von Stiftungen wie etwa der Loterie Romande.» Hinter diesem Konzept stecke aber eine weitere Überlegung, nicht minder wichtig: «Kultur ist People Business, man muss die Leute kennen.» Der Kurs ermöglicht daher den Teilnehmenden, sich ein tragfähiges Netzwerk aufzubauen.

Diese beiden Ansätze waren für Philippe Hebeisen der Grund, den CAS zu absolvieren. Der Historiker arbeitet als Direktor beim Centre jurassien d'archives et de recherches économiques (CEJARE) und möchte Events veranstalten, die seine Arbeit auch jenseits des Archivumfeldes bekannt machen. «Von den vielen Praxisbeispielen erhielt ich diverse Ideen, vor allem aber schätze ich das schweizweite Netz-

## «Bisher haben wir die Knacknüsse gelöst»

*Ein erfolgreicher CAS in der Westschweiz von Deutschschweizern gehalten – ist die Ausweitung in die Deutschschweiz eine Option für Sie?*

**Thomas Schmutz:** Sprachlich wäre das sicher kein Problem. Aber die Konkurrenz in der Deutschschweiz ist gross. Zudem müssten wir einen Partner finden, der unseren CAS als Kooperation mit der Uni Neuenburg lanciert und uns ähnliche Unterstützung bietet wie Neuenburg, beispielsweise kostenlose Unterrichtssäle und Unterstützung im Marketing. Wir sind tatsächlich dabei, diese Idee zu überprüfen.

*Welches ist die grösste Schwierigkeit in der Zusammenarbeit mit Personen aus unterschiedlichen Schweizer Regionen? Die Zusammenarbeit mit dem Oberwalliser, der Genferin, dem Tessiner*



**Thomas Schmutz,**  
Dozent des  
CAS

oder dem Jurassier ist nicht das Problem. Die Problematik liegt eher darin, ob sie für kleinere oder grosse Organisationen arbeiten. Kleine Organisationen mit fünf Teilzeitangestellten haben andere Strukturen und Probleme als Unternehmen mit 250 Mitarbeitenden. Diese Konstellationen sind für uns schwieriger als die kulturellen Unterschiede. Bisher haben wir aber diese Knacknüsse erfolgreich gelöst, wie die

positiven Feedbacks der Teilnehmenden zeigen.

*Worauf sind Sie besonders stolz bei Ihrem CAS?*

Dass wir bei unseren Gastdozenten regelmässig bekannte Grössen aus dem Kulturbereich haben, die die Theorie extrem anschaulich und praxisnah illustrieren. So waren dieses Mal beispielsweise mit von der Partie Pius Knüsel, ehemaliger Direktor von Pro Helvetia und aktueller Direktor der Volkshochschule Zürich sowie Mitglied des Verwaltungsrates des Filmfestivals Locarno, Jean Pierre Pastori, ehemaliger Direktor des Château de Chillon und Präsident der Fondation Maurice Bégart Ballet Lausanne, und Urs Schnell, Direktor der Fondation Suisa.

INTERVIEW: MARIANNE RUPP

Nutzen: Zwei Drittel der Teilnehmer geben an, si

ANZEIGE



## Nur lesen, wenn Sie Ihre Karriere planen möchten.

Mit einem Diplom der Belvoirpark Hotelfachschule optimieren Sie Ihre Chance auf Erfolg.

Die Belvoirpark Hotelfachschule Zürich ist das ideale Sprungbrett zu beruflichen Positionen mit attraktiven Perspektiven. Führen lernen mit Spass, begeistern können in der faszinierenden Welt der Gastronomie und Hotellerie.

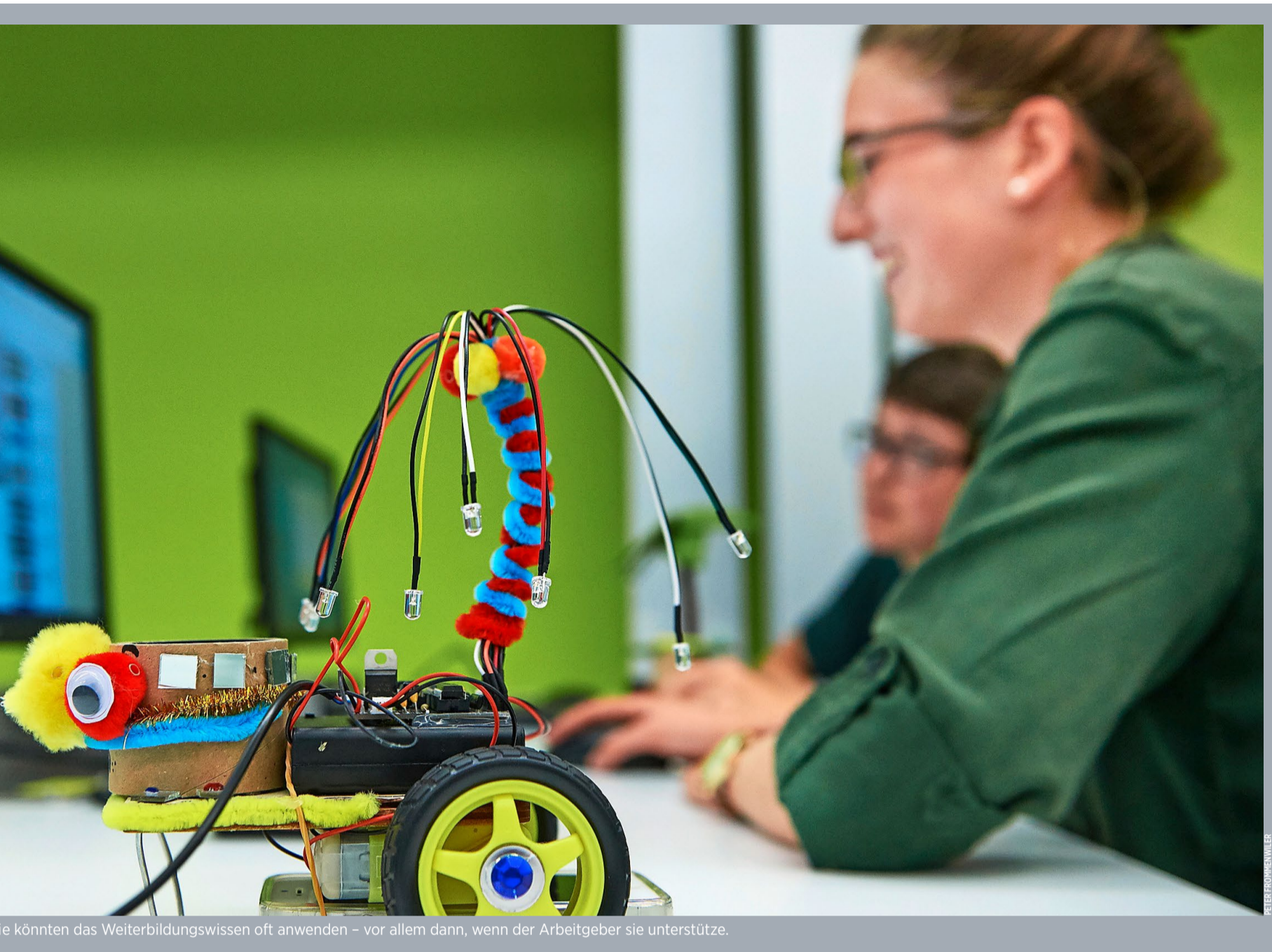
Sichern Sie sich einen Studienplatz für Ihre erfolgreiche Zukunft.

Nächster Studienbeginn: 25. April 2017

Belvoirpark Hotelfachschule Zürich | Höhere Fachschule HF  
Seestrasse 141 | CH-8002 Zürich | +41 44 286 88 11 | www.belvoirpark.ch



**BELVOIRPARK**  
Hotelfachschule



... könnten das Weiterbildungswissen oft anwenden – vor allem dann, wenn der Arbeitgeber sie unterstütze.

## CAS

### Promouvoir une institution culturelle

**Module** Der CAS «Promouvoir une institution culturelle» besteht aus zwei eigenständigen Modulen, die je 4 ETCS-Punkte ergeben. Wer das Zertifikat erhalten will, muss nach dem Modul II eine Abschlussarbeit machen, die 5 ETCS-Punkte gibt. Der CAS richtet sich an Personen, die eine Erstausbildung absolviert haben. 95 Prozent der Teilnehmenden haben ein Studium der Geisteswissenschaften abgeschlossen und arbeiten im mittleren Management oder in leitenden Funktionen eines Kulturbetriebs.

**Koordinaten** Jedes Modul dauert viermal zwei Tage (jeweils Freitag/Samstag) und kostet 2800 Franken. Das nächste Modul I zu den Themen Marketing, Kommunikation und Finanzierung von kulturellen Institutionen und Betrieben beginnt am 24. Februar 2017 an der Universität Neuenburg.

[www.unine.ch/promouvoir](http://www.unine.ch/promouvoir)

werk und den anderen Blickwinkel, den wir dank den beiden Deutschschweizer Hauptdozenten erhalten haben», sagt Hebeisen.

#### Blickwinkel öffnen

Der CAS «Promouvoir une institution culturelle» ist in seinem Aufbau tatsächlich speziell: Er findet in der Westschweiz statt, Unterrichtssprache ist Französisch, aber die Hauptdozenten sind Deutschschweizer. Die beiden anderen Verantwortlichen des CAS, Pascal Griener, Lehrstuhlinhaber für Kunstgeschichte an der Universität Neuenburg, und Melissa Rérat, verantwortlich für die Administration des CAS, haben Französisch als Muttersprache.

Thomas Schmutz hatte die Idee für das Modul I bei einem einjährigen USA-Auf-

#### «Die unterschiedlichen Sichtweisen von Deutsch- und Westschweizern sorgen immer wieder für lehrreiche und amüsante Diskussionen.»

Thomas Schmutz  
Dozent CAS

enthalt während seines Studiums. «Ich stellte vor zwanzig Jahren fest, dass die kulturellen Institutionen im angelsächsischen Raum betreffend Marketing, Kommunikation und Sponsoring viel weiter waren als wir. Zurück an der Universität Neuenburg schlug ich meinem Doktorvater vor, einen entsprechenden Kurs zu kreieren.» So entstand das Modul I in der Westschweiz. Der zweisprachige Schmutz fand zwei weitere Dozenten, die mit ihm zusammen den Kurs aufbauten: Beides Deutschschweizer mit starkem Bezug zur frankophonen Kultur und sehr gut französisch sprechend; eine Dozentin ist inzwischen pensioniert.

«Die unterschiedlichen Sichtweisen von Deutsch- und Westschweizern sorgen immer wieder für lehrreiche und

amüsante Diskussionen», sagt Schmutz. So gebe es etwa unterschiedliche Auffassungen über die Tageszeit, die Dauer oder den Ablauf eines Events. «Die Teilnehmenden hatten anlässlich einer Übung einen Event vorgeschlagen, der den ganzen Tag dauern sollte. Wir Deutschschweizer hätten ihn abends für drei Stunden angesetzt», sagt Schmutz. «Solche Unterschiede fordern von uns allen, unsere Blickwinkel zu öffnen und das Beste für die Sache zu finden.»

Einen weiteren Unterschied stellt Schmutz im Umgang mit Minderheiten fest, etwa bei baulichen Massnahmen für Menschen mit Behinderungen. «In der Westschweiz werden solche Massnahmen im Budget konsequenter einkalkuliert, in der Deutschschweiz verlässt man sich da-

für gerne auf Gönner oder Stiftungen. Solche Differenzen machen sich in der Diskussion um Finanzierung und Sponsoring bemerkbar.»

Aber in der Zusammenarbeit zwischen Deutsch- und Westschweizern sieht er kein Problem. «Wir mussten uns nie legitimieren, warum wir als Deutschschweizer den CAS in der Westschweiz machen. Im Gegenteil, die Leute schätzen es, wenn wir eine Aussensicht einbringen», sagt Schmutz. Der Kunsthistoriker ist sich sicher, dass diese Konstellation vor allem funktioniert, weil sie als Dozenten sehr bedürfnisorientiert auf die Leute zugehen, eine hohe Sensibilität für die frankophone Kultur haben und bereit sind, sich auf die Westschweizer und ihre Eigenarten einzulassen.

ANZEIGE

**zhaw** School of Management and Law



## International Executive MBA – Your next career step!

- Executive MBA with a truly international perspective
- Practical, work-relevant education
- Personal development program with leadership coaching
- Study trips to China and the Middle East
- International faculty and participants
- AACSB accredited business school

Start of program: 3.3.2017

For more information visit:  
[www.zhaw.ch/iemba](http://www.zhaw.ch/iemba)

Zürcher Fachhochschule

