



# Nackte Fans in Öl

Amanda Palmer wollte ihr Album nicht von einer Plattenfirma finanzieren lassen. Also sammelte sie selbst im Internet Geld ein – 1,2 Millionen Dollar.

VON CHRISTOPH DALLACH

Auf die Idee, den eigenen Fan zu Hause zu besuchen und diesen – auf Wunsch auch splinternackt – in Öl zu porträtieren mit anschließendem Essen und Trinken sowie Ukulele-Konzert, muss man erst mal kommen. Wer also 10 000 US-Dollar springen lassen wollte und die Indie-Musikerin Amanda Palmer besonders toll findet, konnte diesen extravaganten Service nun buchen. Wer nur 5000 Dollar übrig hatte, durfte sich immerhin ein Hauskonzert mit der Künstlerin bestellen. Die Amerikanerin versprach, überall auf der Welt hinzudüsen, wo sie gewünscht wird: „Auch wenn du in Tunesien wohnst, ich komme da hin.“

Was für die meisten Menschen einigermaßen irre klingt, ist für Amanda Palmer nicht weniger als die „Zukunft der Musikindustrie“. In Kooperation mit der Internetplattform Kickstarter.com bot die umtriebige Musikerin ihren Fans ein erstaunliches Repertoire an Optionen, um in ihr neues, im Herbst auf den Markt kommendes Album „Theatre is Evil“ und – insbesondere in sie höchstpersönlich – zu investieren. Von einem Dollar (Album-Download) bis zu den 10 000 Dollar für das Ukulele-Konzert mit Öl-Porträt reichte die Preisspanne. Das Ziel war, in vier Wochen mindestens 100 000 US-Dollar einzusammeln. Als am Ende knapp 1,2 Millionen Dollar zusammenkamen, war allein das schon ein spektakulärer Erfolg, der Amanda Palmer ordentlich mediale Aufmerksamkeit einbrachte.

Vor allem aber belegt die Aktion, dass ziemlich viele Menschen für Musik und Musiker Geld ausgeben. „Es gibt immer ein Publikum, das für Musik zahlt, ohne dass ihm jemand eine Waffe an den Kopf hält. Jahrelang bin ich an Straßenecken aufgetreten und bekam jeden Abend garantiert hundert Dollar an freiwilligen Spenden zusammen. Das haben die großen Konzerne der alten Musikindustrie nie kapiert, und deshalb mussten sie auch untergehen“, sagt die Musikerin.

Es muss so fünf, vielleicht sechs Jahre her sein, als die ersten Fans nach Konzerten zu Amanda Palmer kamen, um ihr Geld

zu geben, erinnert sie sich. „Es war die erste große Welle der illegalen Downloads, und irgendwann standen da nach fast jeder Show Leute hinter der Bühne und sagten, dass es ihnen leid täte, sich meine Songs besorgt zu haben, ohne zu zahlen. Sie baten mich, ihr Geld anzunehmen. Die meisten boten Zehndollar-Scheine, einer kam sogar mit einem Scheck“, erzählt Amanda Palmer. Sie lacht, als sei sie selbst davon immer noch beeindruckt. Aber warum gaben ihr Fans ohne Not Geld? „Ich glaube, das ist einfach ein gesundes Schuldgefühl, weil doch einigen dämmerte, dass sie etwas Schönes, nämlich meine Musik, umsonst bekamen, und dass ich dafür gearbeitet habe und auch meine Miete zahlen muss.“

An einem frühen Juni-Sommer-Nachmittag sitzt Amanda Palmer in der Lobby eines mittelpträgigen Hotelbunkers am Berliner Alexanderplatz – atemlos und verschwitzt von einem Konzert, das sie gerade auf einem Hochhausdach für eine Online-Firma absolviert hat. Der Name Amanda Palmer ist den meisten Menschen kaum geläufig, aber ein treues Stammespublikum schätzt ihre exzentrischen Cabaret-New-Wave-Songs sehr. Mit dem Duo The Dresden Dolls war sie in den ersten Jahren dieses Jahrtausends auch in Deutschland erfolgreich, und als Solokünstlerin ist sie seit einigen Jahren ebenfalls begehrt.

Nach einer „Serie von Ärgernissen“, so wie der Weigerung ihrer einstigen Plattenfirma, für Internetpromotion zu zahlen, klagte sich Amanda Palmer aus ihrem Vertrag und ist nun vollkommen unabhängig. Das bedeutet aber nicht, dass sie deswegen freier wäre: Nach diesem Gespräch hat sie 30 Minuten Mittagspause, dann folgen weitere Interviews und am Abend wieder ein Konzert. In diesem Tempo, mit dieser Arbeitsfrequenz, wird es mindestens bis zum Ende des Jahres weitergehen. Vermutlich noch sehr viel länger.

Wäre Amanda Palmer bei einer großen Plattenfirma unter Vertrag, hieße es wahrscheinlich, die Künstlerin würde ausgebeutet. Aber Amanda Palmer ist auf eigene Rechnung unterwegs. Die



Spendernamen der Amanda-Palmer-Kampagne:  
 „Die Fans und ich sind wie ein altes, vertrautes Ehepaar“

36-jährige Musikerin führt eindrucksvoll vor, wie die Zukunft der Musikindustrie aussehen könnte. Genauer gesagt, wie man als Künstler eine Menge Geld einsammelt, ohne den Rückenwind eines großen Unternehmens. Die Website Kickstarter.com, die Amanda Palmer half, bietet Kreativen aller Art die Möglichkeit, ihre Projekte vorzustellen – egal, ob Dokumentarfilm, Modedesign, Videospiel, Comic-Serie oder eben ein Pop-Album, und letztlich via Internet mittels direkter Überweisungen finanzieren zu lassen – was Spezialisten „Crowd-Funding“ nennen.

Amanda Palmer ist natürlich nicht die Erste, die alternative Wege des Geldverdienens im Pop-Universum ausleuchtet. Den Anfang machten wohl die britischen Kunstrockers von Radiohead, als sie vor fünf Jahren beschlossen, ihre Verehrer entscheiden zu lassen, wie viel und ob sie überhaupt für ein Album zahlen wollten. Die Independent-Band The Pixies punktete mit der Idee, die Adressen ihrer online registrierten Fans nach Postleitzahlen zu ordnen und dann via E-Mail gezielt zu Konzerten in der Nähe einzuladen. Websites wie NoiseTrade, Bandcamp und eben Kickstarter bieten Debütanten, aber auch etablierten Musikern wie Sufjan Stevens oder Cœur De Pirate die Möglichkeit, Käufer zu finden für Konzertkarten, Merchandising-Produkte und, klar, Songs. Bands wie The Flaming Lips locken ihre Verehrer mit absurdem Quatsch wie USB-Sticks in Weingummi-Totenköpfen auf ihre Websites.

Die Idee, die all diese Initiativen verbindet, ist die der direkten Kommunikation von Künstler und Publikum. Damit sollen Umleitungen und potentielle Mitverdiener, egal, ob Plattenfirmen oder Vertriebe, ausgeschaltet oder, besser gesagt, umgangen werden. So plakativ und exzessiv wie Amanda Palmer, der mehr als eine halbe Millionen Menschen auf Twitter folgen, hat aber noch kein Musiker diese neue Entwicklung vorgeführt. Die Grundvoraussetzung sei, dass man in diesem Jahrtausend einfach akzeptieren müsse, dass Musik umsonst sei – Punkt, sagt Amanda Palmer. „Da kann man über jeden illegalen Download so lange jammern, wie man will – aber das ändert nichts an der Tatsache, dass alle Musik in diesem Zeitalter digital und umsonst verbreitet wird. Und die eigenen Fans zu verklagen, so wie Metallica, ist großer Quatsch. Man sollte

diese neue Welt nicht bekämpfen, sondern sich mit ihr arrangieren.“

Mit Hilfe von Kickstarter.com haben sich schon Tausende von Musikern Platten und Tourneen finanzieren lassen. Das Repertoire reicht von Country über Jazz und Indie-Rock bis hin zu Klassik. In drei Jahren kamen über die Website mehr als 42 Millionen Dollar zusammen. Trotzdem setzte Amanda Palmer Ausrufezeichen. Einige Beispiele: 9333 gaben 25 Dollar für das Album. 397 ihrer Anhänger waren bereit, 300 Dollar für exklusive Fan-Konzerte springen zu lassen. 34 buchten ein Hauskonzert. Immerhin 2 leisteten sich die 10 000-Dollar-Porträt-Session. „Ich werde in den kommenden zwei Jahren überall auf der Welt von Südafrika bis Puerto Rico, von London bis nach Eschwege private Konzerte geben“, sagt Amanda Palmer vergnügt, die recht gut Deutsch spricht, weil sie hier ein paar Jahre lebte.

Zu „überall auf der Welt“ gehört auch die hessische Kleinstadt Eschwege. Dort, auf einen Bauernhof, wird Palmer im nächsten Frühjahr Musik machen, weil der 19-jährige Österreicher Michael Waltl aus Jochberg in Tirol mit einigen Freunden zusammengelegt hat. „Wir wollen so 60 bis 70 Leute für das Konzert zusammenrommeln. Einer stellt den Bauernhof“, sagt er. „Amanda Palmer hat sogar gemailt, dass sie von unseren Bäumen Sushi isst, wenn wir das wollen“, setzt er beeindruckt nach. Vermutlich will Waltl das aber gar nicht, denn er scheint viel mehr ein leidenschaftlicher Fan als ein Irrer zu sein. Dass Amanda Palmer ihre Ankündigungen ernst meint, bewies sie in Berlin, als sie am Ende eines exklusiven Fan-Konzerts ihren nackten Körper mit Filzstiften vom Publikum bemalen ließ. „Mir macht so was Spaß, meine Fans sind friedlich.“ Der Künstlerin sind auch all die anstehenden intimen Treffen nicht unheimlich; zumindest sagt sie das. „Das Vertrauen zu meinen Fans habe ich lange aufgebaut. Wir sind wie ein altes, vertrautes Ehepaar. Ein Vertrauen, das mich letztlich unabhängig davon macht, ob irgendwelche Kritiker vom ‚Rolling Stone‘ oder der ‚New York Times‘ meine Musik mögen oder nicht.“

Aber das Zauberwort „Crowd-Funding“ setzt eben auch voraus, dass ein Künstler überhaupt eine Crowd, also ein Publikum, überzeugt hat. Dass allein die Präsenz auf einer coolen Website allen Newcomern aus dem Wohnzimmer heraus ein nennenswertes Publikum herbeizaubert, ist ein verbreitetes Missverständnis. „Das Internet hilft dir null! Es sind allein deine Fans, und die müssen mit viel altmodischer Arbeit, insbesondere Konzerten, gewonnen werden“, sagt auch Amanda Palmer. „Crowd-Funding ist wie eine Gartenparty. Da müssen erst schöne Einladungen verschickt werden, dann muss der Tisch gedeckt und geschmückt werden und das Essen eingekauft und zubereitet. Und wenn das alles super läuft, fragen vielleicht ein paar unbekannte Nachbarn oder Freunde von Freunden an, ob sie auch mal kommen dürfen. So sieht die Zukunft der Musikindustrie aus.“

Amanda Palmer: „Theatre is Evil“ soll voraussichtlich am 3. September erscheinen. Genaueres über [www.amandapalmer.net](http://www.amandapalmer.net)