

Zeitschrift: Schweizer Kunst = Art suisse = Arte svizzera = Swiss art
Herausgeber: Visarte Schweiz
Band: 120 (2018)
Heft: -: Marché & pouvoir = Markt & Macht = Market & might = Mercato & potere

Artikel: Crowdfunding und die Tokenisierung von Communities = Financement participatif et "tokenisation" de communautés
Autor: Gees, Johannes
DOI: <https://doi.org/10.5169/seals-813140>

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist die Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften auf E-Periodica. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Zeitschriften und ist nicht verantwortlich für deren Inhalte. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern beziehungsweise den externen Rechteinhabern. Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen sowie auf Social Media-Kanälen oder Webseiten ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. [Mehr erfahren](#)

Conditions d'utilisation

L'ETH Library est le fournisseur des revues numérisées. Elle ne détient aucun droit d'auteur sur les revues et n'est pas responsable de leur contenu. En règle générale, les droits sont détenus par les éditeurs ou les détenteurs de droits externes. La reproduction d'images dans des publications imprimées ou en ligne ainsi que sur des canaux de médias sociaux ou des sites web n'est autorisée qu'avec l'accord préalable des détenteurs des droits. [En savoir plus](#)

Terms of use

The ETH Library is the provider of the digitised journals. It does not own any copyrights to the journals and is not responsible for their content. The rights usually lie with the publishers or the external rights holders. Publishing images in print and online publications, as well as on social media channels or websites, is only permitted with the prior consent of the rights holders. [Find out more](#)

Download PDF: 06.01.2026

ETH-Bibliothek Zürich, E-Periodica, <https://www.e-periodica.ch>

Crowdfunding und die Tokenisierung von Communities

Financement participatif et « tokenisation » de communautés

Vor über sechs Jahren – im Februar 2012 – ging die Crowdfunding-Plattform *wemakeit.com* online. Innert kürzester Zeit etablierte sie sich als go-to-place für Künstler, Musiker und Kreative jeden Schlags, aber auch für Organisationen, Startups und Firmen, die ein Produkt, eine Ausstellung, eine Veranstaltung oder eine Kampagne zusammen mit ihrem Publikum, ihrer Community lancieren wollten.

Von 2012 bis heute flossen allein auf *wemakeit.com* über 35 Millionen Franken in mehr als 3000 Projekte. Crowdfunding ist zweifellos eine Erfolgsgeschichte und bietet heute eine Alternative zu klassischem Sponsoring, zu Fördermitteln und Erlösen aus Verkäufen und Eintrittten.

Crowdfunding passt perfekt zu einer Zeit, die durch Social Media und den Aufstieg des «Storytelling» zur Marketingstrategie geprägt ist. Wir sind es gewohnt, den Weg eines Produktes oder einer Idee von der allerersten Äusserung über verschiedene Iterationen bis hin zum Endresultat zu verfolgen. Der Konsument, Investor oder «Backer» möchte Transparenz und Partizipation; eine Crowdfunding-Kampagne ermöglicht genau das.

Aber: Crowdfunding ist immer projektbezogen und kann keine nachhaltige Finanzierung von Kunst und Kultur sichern. Es ist kein Geschäftsmodell, sondern vielmehr eine sehr effiziente Verbindung von Marketing und Startfinanzierung. Und ebenso klar ist: Crowdfunding allein wird niemals die verloren gegangenen Einnahmen aus Buch-, DVD-, Schallplatten- und CD-Verkäufen kompensieren, dem Galeriensterben Einhalt gebieten und die unter Druck geratenen Eintrittspreise bei den performativen Künsten wettmachen. Das wahre Drama in vielen kreativen Branchen besteht in erster Linie darin, dass die Digitalisierung viele Wertschöpfungsketten erodiert hat: digitale Inhalte neigen dazu, endlos kopiert und ohne oder gegen geringe Bezahlung verteilt zu werden.

Crowdfunding-Plattformen erproben deshalb seit einiger Zeit neue Modelle der partizipativen Finanzierung. Dabei zahlen die Unterstützer monatlich (Subskription), und erhalten dafür regelmässige Leistungen. Markt-

La plateforme de financement participatif *wemakeit.com* a été mise en ligne il y a plus de six ans, en février 2012. En très peu de temps, elle s'est imposée comme un outil très apprécié des artistes, musiciens et créateurs de tous genres, mais aussi des organisations, startups et entreprises qui voulaient lancer un produit, une exposition, un événement ou une campagne avec leur public, leur communauté.

Entre 2012 et aujourd'hui, plus de 35 millions de francs sont allés à plus de 3000 projets, sur *wemakeit.com* seulement. Le financement participatif (ou « crowdfunding ») est incontestablement un grand succès et offre aujourd'hui une alternative au sponsoring classique, aux subventions et au produit des ventes et des entrées.

Le financement participatif convient parfaitement dans un temps marqué par les médias sociaux et la montée du « storytelling » dans le marketing. Nous sommes habitués à suivre le cheminement d'un produit ou d'une idée depuis sa toute première expression à travers différentes itérations jusqu'au résultat final. Le consommateur, investisseur ou « backer » souhaite de la transparence et de la participation ; une campagne de financement participatif permet exactement cela.

A noter que le financement participatif est toujours lié à un projet précis et ne peut pas assurer un financement durable de l'art et de la culture. Il ne s'agit pas d'un modèle d'affaires, mais plutôt d'une combinaison très efficace de marketing et de financement de démarrage. Et il est également clair que, à lui seul, le financement participatif ne compensera jamais la perte de revenus provenant de la vente de livres, DVD, disques et CD, ne mettra pas un terme à l'extinction des galeries et ne compensera pas la pression sur le prix des billets pour les arts de la scène. Le véritable drame dans de nombreux domaines de la création est que la numérisation a érodé de nombreuses chaînes de création de valeur : le contenu numérique a tendance à être copié à l'infini et distribué gratuitement ou pour un petit prix.

C'est pourquoi les plates-formes de ce domaine testent depuis quelque temps déjà de nouveaux modèles de financement participatif. Les supporters paient mensuellement (abonnement) et reçoivent des avantages sur une

118

Uriel Orlow

Dass Kunst was kostet, finde ich gut und wichtig – ich lebe schliesslich davon. Für mich bedeutet dies jedoch nicht nur Kauftransaktionen, sondern auch Auftrags- und Ausstellungshonorare, Werkbeiträge und andere Formen der Unterstützung von öffentlicher und institutioneller Seite. Ich habe das Glück mit zwei Galerien zu arbeiten, die ein inhaltlich fokussiertes und sozialpolitisch relevantes Programm anstreben, und die meine Arbeiten in bedeutenden privaten und öffentlichen Sammlungen platzieren. Der Kunstmarkt im Singular – als Freeport-Vorhof oder Tummelplatz für die 1% – interessiert mich weniger.

Che l'arte abbia un costo, lo trovo un fatto positivo e importante – in fondo vivo di questo. Per me, comunque, mercato non significa solo transazioni di vendita, ma anche onorari per le esposizioni e per i lavori su commissione, le borse di lavoro e ogni altra forma di sostegno da parte di enti pubblici o istituzionali. Ho la fortuna di lavorare con due gallerie che sostengono un programma mirato nei contenuti e rilevante dal punto di vista sociopolitico, e che piazzano i miei lavori in importanti collezioni pubbliche e private. Il mercato dell'arte al singolare – come anticamera del free port o regno dell'1% – mi interessa meno.

Je pense qu'il est bon et important que l'art coûte quelque chose ; après tout, je vis de cela. Pour moi, cela signifie non seulement des transactions d'achat, mais aussi des rémunérations de mandat et d'exposition, des contributions aux travaux et d'autres formes de soutien public et institutionnel. J'ai la chance de travailler avec deux galeries qui visent un programme axé sur le contenu et pertinent sur le plan sociopolitique et qui placent mes œuvres dans d'importantes collections privées et publiques. Le marché de l'art au singulier – en tant qu'avant-cour d'un port franc ou de champ de lutte pour un petit pourcentage d'élus – ne m'intéresse que peu.

leader *patreon.com* wird von Musikern, Journalisten, «Youtubern», Filmern und Comiczeichnern benutzt. Die erfolgreichsten unter Ihnen erzielen monatliche Einkünfte von mehreren Tausend US-Dollar, welche sich oft aus Kleinstbeträgen von Hunderten von Unterstützern zusammen setzen. Der Grossteil muss sich allerdings mit einigen Hundert Franken pro Monat zufrieden geben. In Europa konnte sich bisher keine Plattform etablieren.

Das bedingungslose Grundeinkommen

Seit einigen Jahren gewinnt eine Idee, welche nicht ganz neu ist, vermehrt Anhänger: das bedingungslose Grundeinkommen. Dabei erhielte jeder Bürger (Einwohner) eines Landes einen fixen, existenzsichernden Betrag ausbezahlt, welcher an keine Gegenleistungen geknüpft wäre und jegliche Art von Sozialleistungen ersetzen würde. Untersuchungen haben ergeben, dass die Menschen keinesfalls zu passiven Faulenzern würden, sondern die Produktivität stiege und Selbstverantwortung zunähme. Da es sich beim bedingungslosen Grundeinkommen um ein zentralisiertes, vom Staat organisiertes Umverteilungsmodell handelt, dürfte dessen Einführung allerdings auf erbitterten Widerstand stossen.

Bitcoin, Blockchain, Tokenisation

Der kometenhafte Aufstieg der Kryptowährung Bitcoin und anderer «coins» und «tokens» kündigt ein Revolution an, die nicht nur den globalen Zahlungsverkehr und die Bankbranche auf den Kopf stellen wird. Die der Technologie inhärente Dezentralisierung soll uns Usern die Souveränität zurück geben, welche wir im Tausch für scheinbare «Gratis»-Services an Facebook, Google & Co. abgegeben haben. Und damit auch die Möglichkeit, mit unserer Arbeit – der Herstellung von Online-Content – Geld zu verdienen.

Was hat das mit uns zu tun?

Bis zur Erfindung von Bitcoin (2008) waren es, von wenigen Versuchen abgesehen, die Nationalbanken, welche Währungen herausgaben und darüber entschieden, wieviele Dollar, Euro, Yen oder Franken in Umlauf gelangen. Dank der Blockchain-Technologie kann heute buchstäblich jeder eine Währung, eine Coin oder ein Token in Umlauf bringen.

base régulière. *patreon.com*, leader du marché, est utilisé par des musiciens, des journalistes, des « youtubeurs », des cinéastes et des dessinateurs de BD. Ceux qui réussissent le mieux génèrent des revenus mensuels de plusieurs milliers de dollars US, souvent constitués de petites sommes provenant de centaines de sympathisants. Cependant, la plupart doivent se contenter de quelques centaines de francs par mois. Aucune plate-forme de ce type n'a encore été mise en place en Europe.

Le revenu de base inconditionnel

Depuis quelques années, une idée qui n'est pas entièrement nouvelle gagne de plus en plus de partisans : le revenu de base inconditionnel. Chaque citoyen (habitant) d'un pays recevrait un montant fixe (minimum vital) qui ne serait lié à aucune contrepartie, et qui remplacerait tout type de prestations de sécurité sociale. Des études ont montré que les gens ne deviendraient pas des paresseux passifs, mais que la productivité augmenterait, de même que la responsabilité personnelle. Cependant, comme le revenu de base inconditionnel est un modèle de redistribution centralisée qui serait organisé par l'État, son introduction risque de rencontrer une résistance farouche.

Bitcoin, blockchain, Tokenisation

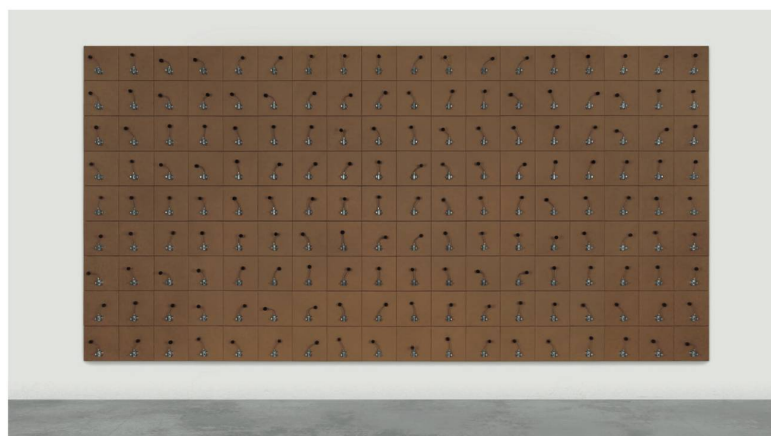
L'ascension fulgurante de la « cryptodevise » qu'est le bitcoin et d'autres « coins » et « tokens » annonce une révolution qui ne bouleversera pas seulement le trafic des paiements internationaux et le secteur bancaire. La décentralisation inhérente à la technologie devrait rendre aux utilisateurs la souveraineté qui a été cédée en échange de services soit-disant « gratuits » de Facebook, Google & Co. Et donc également la possibilité de gagner de l'argent avec notre travail – la production de contenu en ligne.

En quoi cela nous concerne-t-il ?

Jusqu'à l'invention du bitcoin (2008), quelques tentatives mises à part, c'étaient les banques nationales qui émettaient les monnaies et décidaient combien de dollars, d'euros, de yens ou de francs étaient mis en circulation. Grâce à la technologie du blockchain, n'importe qui peut désormais mettre en circulation une monnaie ou un jeton (« token »).

119

Zimoun



Zimoun, 162 prepared dc-motors, felt balls, cardboard boxes, 23 × 23 × 6 cm, 2014; verkauft Oktober 2017

Ich bin davon überzeugt, dass schon bald Künstler und Musiker, Firmen und Organisationen, Startups und KMU's Tokens in ihrem eigenen Namen herausgeben, um sich mit Liquidität zu versorgen und ihre Community an ihrem Erfolg teilhaben zu lassen. Das Erwerben, Tauschen, Handeln und Verkaufen von Tokens wird so einfach, wie es der Austausch von Bildern und Texten heute schon ist. Mit dem Unterschied, dass sie nicht kopiert werden können. So wie das Internet der Informationen, Facebook & Instagram uns alle zu Publizistinnen, Kuratorinnen und «Influencern» machte, wird das kommende «internet of values» aus uns Anleger, Traderinnen und Banker machen. Gelingt das Experiment, werden viele von uns schon in einigen Jahren zumindest teilweise von einem passiven Einkommen leben.

Je suis convaincu que bientôt les artistes et les musiciens, les entreprises et les organisations, les startups et les PME émettront des jetons en leur propre nom, afin de se procurer des liquidités et de permettre à leur communauté de participer à leur succès. L'acquisition, l'échange, le commerce et la vente de jetons deviendra aussi facile que l'échange d'images et de textes aujourd'hui. A la différence près qu'ils ne pourront pas être copiés. Tout comme l'Internet de l'information, de Facebook et d'Instagram a fait de nous tous des journalistes, des curateurs et des « influenceurs », l'« Internet des valeurs » à venir fera de nous des investisseurs, des commerçants et des banquiers. Si l'expérience est un succès, beaucoup d'entre nous vivront dans quelques années, au moins en partie, d'un revenu « passif ».

120

Zimoun

Wikipedia afferma che il mercato dell'arte corrisponde all'insieme delle gallerie, delle fiere d'arte, delle fiere dei collezionisti e delle aste, dai tutti i luoghi, quindi, in cui si fa commercio d'arte. Un'immagine chiara di questo «insieme», di questo mercato dell'arte DEM, io in verità non ce l'ho. La mia impressione è piuttosto che questo «insieme» consista in un'infinità di mercati e di soggetti eterogenei e dalle molteplici sfaccettature. Dal più piccolo al più grande, dal più simpatico al più ripugnante, dal più appassionato al più commerciale. Un circo dalle mille facce, quindi.

Selon Wikipedia, le marché de l'art est la totalité des galeries, foires d'art, foires de collectionneurs ou ventes aux enchères où l'art est échangé. Cependant, je n'ai pas une image claire de cette « totalité ». Au contraire, cette « totalité » me semble être composée de nombreux marchés de l'art non homogènes et d'acteurs les plus divers. Du plus petit au plus grand, du sympathique au dégoûtant, du passionné au purement spéculatif. Un drôle de cirque, tout compte fait.

Wikipedia sagt, der Kunstmarkt sei die Gesamtheit aller Galerien, Kunstmessen, Sammlerbörsen oder Auktionen, bei denen Kunst gehandelt wird. Ein klares Bild von dieser «Gesamtheit», diesem DEM Kunstmarkt, habe ich jedoch nicht. Vielmehr scheint mir diese «Gesamtheit» aus ganz vielen, nicht-homogenen Kunstmärkten und Akteuren unterschiedlichster Facetten zu bestehen. Von kleinsten zu riesigen, von sympathischen zu ekelhaften, von leidenschaftlichen zu rein spekulativen. Ein vielseitiger Zirkus also.