

Erste **Real Magic Roadshow** war ein Erfolg

Ein bisschen

Kreativwerkstatt

Ein komplett neues Format hat Card-Shark Christian Schenk nach Deutschland geholt: In diesem Herbst gastierte die Real Magic Roadshow an sechs Standorten in Deutschland – mit Erfolg. Der Händlertag nach amerikanischen Vorbild – angekündigt als „Kongress ohne Kongress“ – soll wiederholt werden.

Von *Michelle Spillner*

Welche Erwartungen soll man schon an einen Tag haben, an dem sich sechs Händler an sechs Tischen mit ihren Produkten präsentieren. Da geht man dann an den Tischen entlang, sieht vielleicht das eine oder andere Kunststück, kauft oder auch nicht, und das war's. Das Konzept der Real Magic Roadshow kommt aus Amerika und geht auf eine Idee von Paul Richards zurück. In den USA ziehen Zauberhändler mit ihren Waren über die Lande, mieten Räume in Hotels und laden die Kundschaft dazu ein. Ob das in Deutschland funktionieren würde, darüber wagte niemand eine Prognose abzugeben. Aber man wollte es versuchen.

Inspirierende Kurzvorträge

Der Mehrwert, den diese Veranstaltung bietet, erschloss sich schließlich auch erst, wenn man dort war. Es war nämlich viel mehr, als nur eine Aneinanderreihung von Tischen. Im Laufe des Tages gab es mehrere Kurzvorträge, in denen die Händler ihre Produkte nicht nur vorstellten, sondern auch über die Entwicklung sprachen, über ihre Theorien für die Inszenierung, über die Vorzüge ihrer Produkte, natürlich über die Tricktechnik und die Anforderungen an den Vorführenden und die Vorführsituation. Und sie beantworteten jede Frage des Publikums. Zuletzt konnte man das Ding der Begierde selbst in die Hand nehmen. Vorteil: Anschließend kann

man im Gegensatz zu trockenen Textbeschreibungen zum Kunststücken oder zu Filmen, in denen das Blaue vom Himmel versprochen wird, wirklich einschätzen: Ist das etwas für mich? Werde ich das vorführen können und wollen? Ist es überhaupt praktikabel?

Abgesehen davon kurbelten die Demonstrationen der Händler die eigene Kreativität an. Man sieht etwas und entwickelt sofort Ideen dazu. Schön auch: In den Pausen zwischen den Präsentationen entwickeln sich Gespräche über das Gesehene, die Besucher tauschen sich aus, geben sich gegenseitig Hinweise, spinnen sofort Ideen weiter – so entsteht Kreativwerkstatt-Atmosphäre. Das ist etwas, was auf den Händlertagen während Kongressen in dieser Intensität nicht stattfindet. Da haben die Händler Wettbewerbe, Shows und Seminare als Konkurrenz. Da rennt der Kunde nur mal schnell auf die Messe, um sich anschließend wieder in das Kongressprogramm einzuklinken, hat kaum Zeit zum Brainstormen am Händlertisch.

Dazu war das Line-Up der Roadshow ziemlich gut und die Nähe zu den Vorführenden größtmöglich. Dirk Losander zeigt einen Meter entfernt von der ersten Zuschauerreihe seinen schwebenden, verschwindenden Tisch. Paul

Richards, Chris Smith, Mark Mason und Christian Schenk (gut, den hat man hierzulande öfter mal aus nächster Nähe) wurden nicht müde, zusätzlich zu ihren Kurzvorträgen an den Ständen immer und immer wieder ihre Kunststücke zu präsentieren und Fragen zu beantworten. Keine Ahnung, wie oft Paul Richards alleine am Road-Show-Tag in Frankfurt



Card-Shark Christian Schenk inmitten von Interessenten an seinem Stand bei der Real Magic Roadshow.

die beeindruckende Routine seiner Färbestifte gezeigt hat, einer klugen Variante der Färbemesser, mit einer Tricktechnik, die visuelle Effekte geschehen lässt, die einen umhauen – 50 Mal, 80 Mal? „Wenn Sie komplizierte, sehr anspruchsvolle Dinge erwarten, für die man sehr geschickt sein muss und viel üben muss, dann werden sie das hier hassen“, kündigte Richards an. Er zeigte seine



So nah erlebt man Dirk Losander und seinen schwebenden Tisch nur ganz selten. Auch den verschwindenden Tisch zeigte er in dieser Situation – großartig!

teresse für die Zauberei entwickelt und vielleicht sogar den Weg zum Zirkel findet.

Die Real Magic Roadshow war mit insgesamt sechs Terminen von Termin zu Termin besser besucht. Nach Frankfurt kamen sogar Besucher aus München und Nürnberg, da es in Süddeutschland keinen Termin gab. Nach und nach sprach sich offenbar herum, dass die Roadshow eine ganz gute Sache ist. Am Ende waren es schließlich pro Termin die kalkulierten 100 Besucher. Nach diesem Erfolg kündigt Christian Schenk eine Neuauflage der Tour für 2019 an, die europaweit unterwegs sein soll.

Aus Händlersicht hat sie Road-Show jede Menge Vorteile, wie Dirk Losander betonte. Auf Kongressen stehe man als Händler drei, vier Tage, aber die meiste Zeit habe man Leerlauf. Bei der Real Magic Roadshow erleben die Händler einen intensiven und sehr effektiven Tag. Aus Händlerreihen kam der Vorschlag, vielleicht auch auf Kongressen die Händlermesse nicht über den kompletten Kongresszeitraum zu öffnen, sondern lieben nur für vier, fünf Stunden, in denen es keine anderen Programmpunkte gibt, damit die Kunden sich ausschließlich der Messe widmen könne, statt mehrfach schnell daran vorbei zu laufen. Davon hätten die Händler nicht soviel und die Kunden eigentlich auch nicht, weil sie gar nicht dazu kommen, sich intensiv mit den Produkten auseinander zu setzen. **m**

Münzroutine und seine Chiproutine, verriet etwas über den Schlitz in seinem Hemd und eröffnet dem Zuhörer so im wahrsten Sinne des Wortes ganz neue Möglichkeiten. Die zerspringende Glühbirne in einer Plastiktüte von Chris Smith ist zwar kein ganz neues Kunststück, aber live vorgeführt mit jede Menge flankierender Informationen eine ganz neue Erfahrung. Nach seine Vorführung „Schlüssel durch Geldschein“ kann er dem Zuschauer tatsächlich alles zum Untersuchen in die Hand geben – etwas, was man in der Händlerbeschreibung und im Film gut behaupten kann, und wovon man sich hier überzeugen konnte. Und Mark Mason zeigte nicht nur seine Kunststücke, sondern verriet auch seine Philosophie: „Ich liebe Methoden. Wenn man existierende Methoden ein klein wenig ändert, dann kann man wahre Wunder geschehen lassen.“ Und dann foolte er die Zauberer, indem er sich zunutze macht, dass diese sich aufgrund ihres fachmännischen Denkens neuen Lösungsansätzen für Tricktechniken selbst im Wege stehen. So gab es eine Matrix ohne Technik zu sehen und eine Any-Card-At-Any-Number-Routine, in der etwas eine Rolle spielt, auf das Zauberer so überhaupt nicht kommen: ein Magnet.

In Amerika hat sich das Roadshow-Format für Zauberer bereits etabliert. „Wenn man Videos sieht, dann ist man hinterher oft genauso schlau wie vorher, weil das Trickgeheimnis weggeschnitten

wird. Dann kauft man das Kunststück und es landet in der Schublade der vergessenen Träume“, findet Christian Schenk. Während der Roadshow präsentieren die kreativen Köpfe persönlich ihre Erfindungen, „Fragen werden beantwortet und man kann dann direkt entscheiden, ob das etwas für einen ist.“ Außerdem gab es während der Roadshow Rabatte.

Echte Zuschauerreaktionen

Ergänzend zu den fünf Stars der Roadshow, haben die Organisatoren immer einen Zauberhändler aus der „Region“ als Aussteller dazugenommen, in Frankfurt war es Stolina mit Christian Risse. Das hat den Vorteil, dass diese Händler auch noch ihre Kunden zu der Roadshow einladen können und erhöht den Kundenkreis. Das führt dazu, dass sich auf der Real Magic Roadshow nicht nur die Hardcore-Zauberer tummeln, sondern auch Händlerkunden, die weniger Zauber-Erfahrung haben, die vielleicht nur ein, zwei Mal ein Kunststück bestellt haben. Die Zauberunerfahrenen mit echten, begeisterten Zuschauerreaktionen werden zwischen den abgeklärten Zauberer, die auf starke Effekte nur mit Schulterzucken reagieren, zu einer atmosphärischen Bereicherung. Kann gut sein, dass der eine oder andere „Laie“ nach so einem Erlebnis noch mehr In-

Paul Richards bei seinem Kurzvortrag. Er ist einer der Initiatoren der Real Magic Roadshow.

