

trottinett ballett

Technische Leitung
Andreas Bögli

**Stellvertretender
Technischer Leiter**
Peter Meier

Beleuchtung/Video
Ueli Kappeler, Sina
Knecht, Robert Meyer,
Martin Wigger

Ton
Rolf Laureijs, Fritz
Rickenbacher

Praktikantin Ton
Valeria Falletta

Bühne
Silvan Ammon,
Fabian Fässler,
Michel Schaltenbrand

Schlosserei
Cristiano Remo

Schreinerei
Luca Brühwiler,
Sybille Eigenmann,
George Kleinberger

Malsaal
Noëlle Choquard,
Duscha Scheerle

Deko
Domenika Rast, Doris
Zurbrügg

Requisite
Irina Mafii, Hans Manz

Leitung Schneiderei
Ruth Schölzel

Schneiderei
Noelle Brühwiler, Eva
Geiser, Rahel Zweifel

**Auszubildende
Schneiderei**
Lena Egger, Sophie
Gehrke

Garderobe
Anna Selina Tholl

Maske
Diane Buthia, Denise
Christen, Corinne Gujer

Impressum
Neumarkt
Neumarkt 5
8001 Zürich

Kontakt
+41 (0)44 267 64 64
theaterneumarkt.ch

Text
Julia Reichert

Redaktion
Katharina Nill,
Julia Reichert

Gestaltung
Ahjin Kim,
Pascale Lustenberger

Druck
A. Schöb, Zürich



theaterneumarkt.ch

neumarkt
playground theater akademie digital

Mit
Brandy Butler, Andri
Schenardi, David
Attenberger, Loulou
Debatin, David Gottlieb

Idee & Konzept
Piet Baumgartner,
Julia Reichert, Rio Wolta

Regie
Piet Baumgartner

Dramaturgie
Julia Reichert

Konzeptmitarbeit
Rio Wolta

Bühne
Simeon Meier

Kostüm
Lea Niedermann

Regieassistentz
Selina Hess

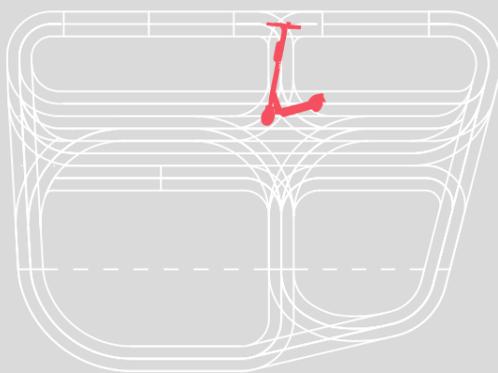
Rechercheassistentz
Valentina Zingg

Bühnenbildassistentz
Noé Wetter

Premiere
6. Mai 2021

Dank gilt allen Interview-
partner:innen, die sich
für das Team und seine
Fragen Zeit genommen
haben.

Fahrzeuge zur Verfü-
gung gestellt von VOI



trottinett ballett

Are the successful vehicles
the weird ones?

Oliver Bruce auf einer internationa-
len Micromobility-Konferenz

Es ist ein Riesengame.
Diese Zahlen sind enorm.
Aber es ist auch spannend.

Start-up-Expert:in

Für mich ist das wie Poké-
mon GO mit Geld verdienen.

Freelance-„Juicer:in“ in Wien

Alle haben gesagt: riesige
Möglichkeit, relativ idioten-
sicher, nicht verrückt kom-
plex. Es war ein Wettren-
nen. Wer bringt am meisten
E-Scooter mit dem meisten
Geld auf den Markt? Weil
es am Ende auch darum
geht, dass du deine Scooter
möglichst nah an deinen
Kunden in der Stadt posi-
tioniert hast, auch schneller
als andere Städte besetzt.
Was wiederum bedeutet:
Die Masse machts ... Wo
dann alle versucht haben,
mit den möglichst aggres-
sivsten, ambitioniertesten
Businessplänen möglichst
schnell viel Geld einzusam-
meln, um dann, möglichst
schnell, möglichst viele
Scooter auf die Strasse zu
schmeissen. Innerhalb kür-
zester Zeit wurden neue
Leute eingestellt, neue
Märkte aufgemacht, riesige
Bestellungen aufgegeben,
um bloss noch mehr Scoo-
ter in die Städte zu bringen.
Es war wirklich ein Gold-
rausch... Es wird mit der
Zeit eine Kannibalisierung

stattfinden. Irgendeiner
wird das Rennen machen.

Venture-Capital-Expert:in

There is no shortcut to
monopoly.

Peter Thiel, Rechtlibertärer, Pay-
Pal-Gründer und Facebook-
Investor, in «Zero to One – Notes
on Startups, or How to Build the
Future»

Paris was a highly strategi-
cal city to win.

Mitarbeiter:in eines deutschen
E-Scooter-Start-ups

We are obsessed with
winning Dublin. We are lite-
rally, like, we are eat-
ing, sleeping, breathing
Dublin. It's crazy, we talk
about it all the time.

Gründer:in eines irischen Start-ups

Die Batterie sagt uns
«I am connected, I am
charging, I am here!»

Mitarbeiter:in Operations

Und die neue Software
lässt sie in bestimmten
Vierteln, die für Vandalis-
mus berüchtigt sind, gar
nicht mehr zu.

Mitarbeiter:in Operations

We're all straight out of
university. Our company's
ethos is "Micromobility
done right" ... I suppose
a lot of it comes down
to belief. Just believing
that the way you are doing
things is going to be better
than others.

Mitarbeiter:in eines E-Scooter-
Start-ups

Spezifisch zu den VCs
[Venture Capital Firms],
und diesem Paradox, das
auch mit den Start-ups
zu tun hat: Du hast immer
eine Story, die begegnet
dir dann auch in den Pit-
ches. Es geht häufig um
Sachen wie: Democratiza-
tion, Choice, Freedom,
also um irgendetwas, das
etwas besser macht und
normalerweise mit Vergrös-
serung, Erweiterung, «Ac-
cess» zu tun hat. Aber die
VCs machen nur dann Geld,
wenn auch die Start-ups
Geld machen – so dass sie
Monopole werden müssen,
wenn sich das finanziell
lohnen soll. Das wird bei
den Scootern – ähnlich
der Food-Delivery-Wars
vor drei, vier Jahren – nicht
anders sein.

Finanzethnolog:in und Venture-
Capital-Expert:in

Die haben signifikante
Runden geraised, mit sig-
nifikantem Erfolg.

Venture-Capital-Expert:in

Die Bonuszonen verkauf
ich jetzt an Starbucks
und McDonald's. Wenn
du es richtig machst, wird
die Fahrt gratis.

Investor:in und E-Bike-Entrepre-
neur:in

Man sagt uns heute, dass
wir in einem Zeitalter
der massiven Transforma-
tion leben. Begriffe wie
«Sharing Economy», «Gig
Economy» und «vierte

industrielle Revolution»
werden in den Raum ge-
worfen, verlockende Bilder
von Unternehmergeist und
Flexibilität werden in Um-
lauf gebracht. Als Arbeit-
nehmer sollen wir von den
Zwängen einer festen Kar-
riere befreit werden und
die Möglichkeit erhalten,
unseren eigenen Weg zu
gehen, indem wir beliebige
Waren und Dienstleistun-
gen anbieten. Als Verbrau-
cher werden wir mit einem
Füllhorn von on-demand-
Diensten konfrontiert und
mit dem Versprechen eines
Netzwerks von vernetzten
Geräten, die sich um schier
jeden unsere Wünsche
kümmern.

Nick Srnicek in «Platform Capita-
lism»

This will be bigger than
the internet.

John Doerr, Venture-Capitalist und
Investor bei Netscape, Amazon
und Ginger, 2001, über den Segway