

Kaffee und Würfel, bitte!

Brettspiele sind wieder „in“ – spätestens seit Facebook-Gründer Mark Zuckerberg bekannte, dass er gerne mal zur Entspannung „Siedler“ spiele. In Toronto profitiert nun ein Café von diesem Trend. **VON HENDRIK BREUER**

Vor drei Jahren besaß Ben Castanié genau ein Brettspiel: Zug um Zug, ein Eisenbahnspiel. „Ich weiß überhaupt nicht mehr, wo ich das her hatte“, wundert er sich im Nachhinein, „viel gespielt haben wir damals nicht“. Heute nennt der in Kanada lebende Franzose 2208 Brett- und Kartenspiele sein Eigen, und es werden immer mehr. Damit dürfte Castaniés Kollektion die größte, allgemein zugängliche Spiele-sammlung Nordamerikas sein.

Die gewaltige Sammlung ist die Hauptattraktion im Brettspiel-Café Snakes & Lattes, das Castanié und seine Partnerin Aurelia Peynet im September 2010 in Toronto eröffnet haben. Betritt man das Café, steht man vor einer Wand aus Spielen. Geht man etwas weiter, stapeln sich unter der Werbung für das Spiel der Woche Dutzende Neuerscheinungen aus Europa und Amerika. Von einer neuen Monopoly-Version, übers explizite Partyspiel bis zu Qwirkle, dem deutschen „Spiel des Jahres“ 2011, ist alles dabei.

Das Snakes & Lattes ist vom ersten Tag an äußerst populär in einer Stadt, in der jeder ständig auf der Suche nach dem „next big thing“, dem nächsten Trend, zu sein scheint. Im Café sieht man Studenten während der Vorlesungspausen und Schlips-träger nach einem Tag im Financial District. Verzettelte Nerds arbeiten hier stundenlang Kriegsspiele durch, Paare treffen sich zum ersten Rendezvous. Castanié kann sogar noch einen draufsetzen: „Ob man’s glaubt oder nicht, 60 Prozent unserer Besucher sind Frauen!“

Lange Schlangen

An Wochenenden kann man sich vor dem Snakes & Lattes auf lange Warteschlangen einstellen. Man trägt sich dann mit Handynummer auf einer Liste ein und kann in der Nachbarschaft noch ein, zwei Stunden etwas trinken gehen, bis man einen Tisch zugewiesen bekommt. Castanié und Peynet haben mit ihrem „Board Game Café“ – Brettspiele-Café offensichtlich einen Nerv getroffen. „Unser Timing war perfekt, obwohl uns das anfangs gar nicht klar war“, sagt Castanié.

Bis auf wenige Ausnahmen wie Trivial Pursuit oder UNO gelten Gesellschaftsspiele in Nordamerika zwar noch immer als etwas Nischenhaftes, in den letzten zehn, 15 Jahren habe das Hobby allerdings viele



Jede Menge Leute spielen jede Menge Spiele im Brettspiele-Café Snakes & Lattes im kanadischen Toronto.

BILDER: BREUER

neue Anhänger gewonnen, erklärt Scott Nicholson, der von 2005 bis 2010 den Videopodcast „Board Games with Scott“ produziert hat. Über eine Million Views hat Nicholson insgesamt erzielt, er ist damit noch immer ein Gesicht des Brettspiel-Booms. Grund für die steigende Popularität seien das Internet, das es Spielern erstmals erlaubt habe, sich mit Gleichgesinnten rund um den Globus auszutauschen, sowie mutige Unternehmer, die seit den 1990ern europäische Topspiele wie „El Grande“ oder „Die Siedler von Catan“ importierten. Später seien dann englische Versionen der meist deutschen Originalspiele erschienen. Seit dieser Zeit werden moderne Gesellschaftsspiele hier als German oder Euro Games bezeichnet.

„Diese Spiele zeichnen sich dadurch aus, dass sie oftmals freundlicher daherkommen und ein besseres gemeinsames Spielerlebnis vermitteln als amerikanische Brettspiele aus dieser Zeit. Es wird etwas aufgebaut, nicht zerstört“, sagt Nicholson. Mittlerweile forscht der Professor an der Syracuse University zur Gamification Theory und unter-



Spiele und Kaffee – ein Trend, der bald über den „Teich“ schwappen könnte.

sucht, wie man Elemente aus Spielen kommerziell und pädagogisch nutzen kann. Das Interesse an seiner Arbeit sei in den letzten Jahren merklich gestiegen, sagt Nicholson.

Guido Teuber, Sohn des Siedler-von-Catan-Erfinders Klaus, hat Ähnliches beobachtet. Er lebt in San Francisco und ist als Chef der Catan GmbH für die weltweite Lizenzierung des Erfolgsspiels zuständig. Seit 1997 arbeitet er daran, „Siedeln“ in Nordamerika so populär zu machen wie in Europa. Aus einer US-Startauflage von 5000 Spielen sind bis heute 1,5 Millionen verkaufte Catan-Basisspiele geworden. Teuber ist

stolz auf den Erfolg des Exportschlagers. Brettspielen sei nach über zehn Jahren harter Arbeit im Mainstream angekommen. So habe 2009 ein Bericht des Wall Street Journals, dass Facebook-Gründer Mark Zuckerberg mit Kollegen zur Entspannung Siedler spiele, zu einem Umsatzboom geführt. „Der Trend kommt uns entgegen“, sagt Teuber, „geek chic ist in!“

Dieser allgemeine Trend zum Brettspiel kommt sicher auch Castanié und Peynet entgegen, dennoch liegt der große Erfolg des Snakes & Lattes wohl im speziellen Konzept des Cafés begründet. Castanié meint, dass es „eher ein sozialer Treffpunkt mit vielen Spielen“ sei als ein „reines Brettspiel-Café“. Gelegentlich sieht man sogar Besucher ganz ohne Spiel am Tisch sitzen. Besonders stolz sei er zudem auf den Namen des Cafés. Snakes & Lattes spielt auf Snakes & Ladders, das alte Leiterspiel, an. Den Namen vergesse keiner, weil jeder das Kinderspiel kenne.

Castanié, der sagte, dass ihn schon Hunderte E-Mails von Menschen erreicht hätten, die selbst ein

Brettspiel-Café eröffnen möchten, hat noch eine Erklärung dafür parat, warum sich sein Café bislang als Einziges seiner Art in Nordamerika durchgesetzt hat: „Wir wollen niemanden bekehren und lassen jeden spielen, was er möchte.“ Viele Gäste kennen eben nur Monopoly oder Jenga. „Wenn Leute dies spielen möchten, lassen wir sie. Die meisten Besucher werden früher oder später durch die vielen Spiele in den Regalen neugierig und möchten etwas Neues ausprobieren.“ Dann werden die „Game Gurus“ wichtig. So heißen die Spielberater, die Gästen Regeln erklären und ihnen je nach Interesse, Gruppengröße und Vorkenntnissen, neue Spiele empfehlen. Das ist kein leichter Job.

Game Guru Jean Paul sagt, dass man pro Schicht etwa 30 Mal Spiele erklären müsse, darunter auch langwierige Strategiespiele. 300 Spielregeln sollten Game Gurus beherrschen, auf Teammeetings werden neue Spiele vorgestellt und Trends besprochen. „Es ist wohl niemand so nah an der Spielszene dran wie wir im Moment“, sagt Castanié. Gute Game Gurus zu finden, sei übrigens

äußerst knifflig, denn man bräuchte nicht nur spielverrückte, sondern auch freundliche und geduldige Menschen, die Fremde immer wieder zu neuen Spielen animieren könnten. Die meisten Game Gurus sind ehemalige Stammgäste. „Game Guru“, sagt Jean Paul, „ist ein Traumberuf“.

Bleibt nur noch herauszufinden, wie Castanié und Peynet innerhalb von drei Jahren zu ihrer riesigen Spielesammlung gekommen sind. Die Geschichte beginnt mit einem Chicago-Besuch. Als das Paar ein Brettspielgeschäft betritt, ist es an Spielzeug-Bibliotheken erinnert, die es im heimischen Paris gibt. Warum eröffnen wir in Toronto nicht eine Spielzeug-Bibliothek für Kinder, ist der erste Gedanke. Der zweite: warum nicht eine für Erwachsene? Und der dritte: Warum eröffnen wir dann nicht gleich ein Brettspiel-Café?

Mit 1000 Spielen angefangen

In den folgenden zwölf Monaten haben Castanié und Peynet täglich Flohmärkte, Secondhand-Läden und die in Nordamerika besonders beliebten Garagenverkäufe nach gebrauchten Spielen durchkämmt. Dann hatten sie 1000 Spiele beisammen. „Von denen waren vielleicht zehn gut, aber immerhin hatten wir einen Hingucker“, sagt Castanié. Später kamen noch Hunderte Qualitätsspiele hinzu, und zwei Jahre nach dem Chicago-Trip wurde das Snakes & Lattes eröffnet, anfangs mit 46 Sitzplätzen. Nach einem guten Jahr konnte auf 120 Plätze erweitert werden, und ein erneuter Ausbau auf insgesamt 230 Plätze steht kurz bevor. Mittlerweile arbeiten 30 Menschen im Snakes & Lattes, es gibt einen kleinen Spieleshop.

„Was tun wir hier eigentlich, haben wir uns nur einmal gefragt“, erzählt Castanié, „nämlich als wir am Tag der Eröffnung die Zeitungen von den Fenstern rissen“. Da standen aber die ersten Spieler bereits vor der Tür und die Jungunternehmer wussten, dass sie ihre Jobs nicht zu Unrecht aufgeben hatten. „Vom ersten Moment an lief das Café richtig gut“, sagt der 30-Jährige und sieht für einen Moment tatsächlich so aus, als könne er das selbst nicht glauben. Dann springt er aber auch schon wieder auf, um den vier Mädels am Nachbarstisch mal schnell „Geistesblitz“ zu erklären. Zum Game Guru ist er in den letzten drei Jahren ganz nebenbei geworden.

Trendprämie

Eintrittspreis für 4 Personen in den Europa-Park in Rust € 150,-
Ihr Preis bei Vermittlung eines neuen Abonnements € 0,-
Sie sparen: € 150,- (bei Vermittlung des Abo!)

EUROPA PARK
Deutschlands größter Freizeitpark

LESER WERBEN LESER

Vermitteln Sie einen neuen Abonnenten für den MANNHEIMER MORGEN und verbringen Sie einen erlebnisreichen Tag im Europa-Park in Rust. Sie erhalten 4 Eintrittskarten im Wert von 150,- Euro ohne Zuzahlung.

Alle Prämien im Überblick finden Sie auch im Internet unter www.morgenweb.de.

ABO-BESTELLSCHHEIN

Ja, ich habe einen neuen Abonnenten geworben.

Als Dankeschön erhalte ich 4 Eintrittskarten für den Europa-Park (Artikelnr. B9153).

Name/Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon**

Handy**

E-Mail**

Geb.-Datum**

Ja, ich möchte von weiteren Vorteilen des Verlages profitieren und willige gerne ein, dass mir Angebote zum Zeitungsbezug telefonisch per E-Mail unterbreitet werden.

Eine Werbepremie kann nicht gewährt werden für die Werbung des Ehe-/Lebenspartners oder von im gleichen Haushalt lebenden Personen, sowie bei Aufträgen, mit denen eine Abbestellung verbunden ist. Meine Adresse wird nicht an Dritte weitergereicht.

Ja, ich bin der neue Abonnent.

Liefere Sie mir den MANNHEIMER MORGEN inkl. MORGENCARD PREMIUM ab sofort für mindestens ein Jahr zum derzeit aktuellen Bezugspreis von monatlich 29,90* Euro an die unten stehende Adresse. In den letzten 6 Monaten gab es in meinem Haushalt kein Abonnement des MANNHEIMER MORGEN.

Name/Vorname

Straße/Hausnummer

PLZ/Ort

Telefon**

Handy**

E-Mail**

Geb.-Datum**

**freiwillige Angaben

MORGENCARD PREMIUM
Exklusiv für Abonnenten

Die Abonnementgebühr soll bequem und bargeldlos von meinem Konto abgebucht werden.

jährlich halbjährlich vierteljährlich monatlich

Bank/Sparkasse

Konto-Nr./BLZ

Ich bezahle per Rechnung.

Ja, ich möchte von weiteren Vorteilen des Verlages profitieren und willige gerne ein, dass mir Angebote zum Zeitungsbezug telefonisch per E-Mail unterbreitet werden.

Vertrauensgarantie: Ich habe das Recht, diese Bestellung gegenüber dem MANNHEIMER MORGEN, Dudenstr. 12-26, 68167 Mannheim schriftlich innerhalb von 2 Wochen (Datum des Poststempels) zu widerrufen. Es gelten die AGB. Handelsregister Mannheim, HRB 2664. Alle weiteren Informationen finde ich unter www.morgenweb.de. Meine Adresse wird nicht an Dritte weitergereicht.

Datum/Unterschrift LA120111

Bestellcoupon per Post an: MANNHEIMER MORGEN, Kundenservice, Dudenstr. 12-26, 68167 Mannheim. **Schneller geht's per Fax: 0621/392-1400.**



AUFGEWCKT IN DEN TAG