

# DIE FIBEL

كتاب تعليمي للمسرح المستقل (الحرّ)



مخطط المشروع





## الافتتاحية



لديكم فكرة رائعة لمشروع مسرحي خاص بكم، ولكن لا تعرفون كيف تبدئون؟ ما الذي تحتاجونه لتحقيق مسرحية أو أداء؟ كيف يمكنك تمويل الإنتاج الخاص بك؟ كيف يمكنكم الإعلان بأفضل شكل وكيف تجلبون الصحافة للكتابة عنكم؟ وما هي اللوائح القانونية التي يتعين عليكم مراعاتها؟ ساكسونيا السفلى كبيرة وملونة - وخاصة المسرح المستقل أو ما يسمى المسرح الحر متنوع ومفعم بالحياة. مرحباً بكم في هذا المجتمع! تقدم رابطة المسرح الحر في ساكسونيا السفلى وبيت المسرح في هيلدهايم المشورة وتجاوب على جميع الأسئلة المتعلقة بهذا المسرح

الآن قمنا بجمع سنواتنا الطويلة من الخبرة ووضعناها في كتب تعليمية (تضيرية/تهديدية) لتكون دليل عملي و ملموس للعاملين في المسرح المستقل. يوفر الكتاب التضيرية المعلومات الأولية للمبتدئين ويناسب أيضاً كنسخة محدثة مدمجة للمتقدمين

مع التمنيات بالنجاح

Martina von Bargaen, Maria Gebhardt, Uta Lorenz, Ulrike Seybold, Carola Streib

ترجمة إلى اللغة العربية

Lama Ali

## الإشارات

تم وضع إشارات وعلامات تخطيطية في جميع أقسام الكتاب التضيرية لتدل على تعليمات أو تعريف ما أو نصيحة وتمّ تعليم الجوانب التي ينبغي أن يخصص لها اهتمام خاص في سياق مشروع ما بإشارة «انتباه». و قد أخذت المؤلفات صور بسيطة من لغة الإشارة لتدل على الكلمات التالية : انتباه, مثال, تعريف , ملحوظة



انتباه



مثال



تعريف



ملحوظة

## الجنس

تم استخدام في هذا الكتاب التمهيدي لغة محايدة جنسياً. وبالتشاور مع مفوضين مختلفين من جامعة لايبزيغ، اختارت المؤلفات نموذجاً يسمح بأكبر قدر ممكن من الوصف الذاتي. لهذا السبب في كل مصطلح يشمل عدة أشخاص ذكوراً وإناثاً تم إضافة إشارة خاصة إلى جذر الكلمة ، والذي ينبغي أن يفهم على أنها «مساحة حرة للتسمية الذاتية». وبذلك تم تفادي «الفجوة» بين الجنسين، التي توحى بوجود تمييز بسيط بين الذكور والإناث. ولم يتم التصدي للمفاهيم التي تشير إلى المؤسسات.

من أجل الإنصاف فيما يتعلق بالتصنيفات الجنسية ينبغي على القراء تصنيف أنفسهم بذاتهم.

المقصود أن صيغة الخطاب في هذا الكتيب موجهة للذكور والإناث على حد سواء حتى لو تم استخدام صيغة المذكر.





### ١. المبادئ والأساسيات

حالما تخطر فكرة مشروع في بالكم وتريدون البدء بتنفيذها، يجب عليكم كتابة وصف لهذا المشروع. هذا مهم بالنسبة لكم ولعملكم، لأنه عندما تكتبون وصف للمشروع، يمكنك ملاحظة ماهي النقاط التي لا تزال غير واضحة وأين هي هنالك حاجة لمزيد من التوضيح والشرح. وخلال عملية التنفيذ، سوف تقارنون فيما بعد بين وصف المشروع و بين الواقع، وأيضا في نهاية المشروع، في التقرير الحسابي، يجب أن تكونوا قادرين على الشرح للجهة الممولة ما هي الأمور التي سارت كما هو مخطط لها، وأين يوجد حاجة للتغيير ولأية أسباب.

غير أن الوصف الجيد للمشروع بشكل رئيسي مع خطة التكاليف والتمويل (انظر الكتاب التحضيري|خطة التمويل والتكاليف) يشكّلان تقريبا كامل الطلب الذي يمكن أن تقدمه للجهة المانحة المحتملة.

في مجال المسرح المستقل ليس هنالك صيغة موحدة، كيف يجب أن يبدو عليه تماماً الوصف الجيد للمشروع تماماً. ولكن هناك بعض الأساسيات التي يجب أن تكون موجودة في جميع الحالات - وبعض النصائح الأخرى لإقناع الآخرين بمشاريعكم الخاصة.

المهم قبل كل شيء: يجب أن يناسبكم الطلب ويناسب المشروع الخاص بكم، يجب أن تكونوا مقتنعين بوصف مشروعكم وبما تكتبون. وهذا أكثر أهمية من كتابة ما يريد أو يعجب الآخرين!



### ٢. الوصف الموجز

في بداية وصف مشروع ما، يجب أن يكون هناك دائماً ملخص موجز و جذاب لمشروعكم، والذي يصف أهم الركائز القائمة عليها المشروع على صفحة لا تتجاوز A4 ومن المفيد أن تستخدم طريقة الأسئلة في وصف المشروع

#### ١.٢ من الذي يفعل و ماذا يفعل، متى، أين، لماذا ولمن؟

حاولوا مسبقاً التأكيد بوضوح أين تكمن السمة الخاصة المميزة لمشروعكم. ليس من الضروري أن يكون هنالك شيئاً مميزاً في كل هذه الأسئلة الستة، هذا قد يكون له تأثير سريع، ولكن حاولوا إيجاد صيغة واحدة من هذه الأسئلة أو صيغتين يمكنكم التركيز عليهما. فإذا كنتم تريدون أن تنفذوا مشروعكم المسرحي في مكان مميز جداً، فبالإأكيد يجب أن يكون التركيز على صيغة «أين»، إذا كنتم في مشروعكم تستهدفون فئة من الجمهور غير عادية استخدموا صيغة «لمن؟» وإذا كنتم تريدون إنتاج مشروعكم في المناسبات كمهرجان أو احتفال بذكرى سنوية فتستخدم «متى؟» الخ.





## ٢.٢. الشرح في المصعد و تبادل الحديث مع العممة إيلي

في مجال المبيعات و استراتيجيات التسويق، هناك تدريب قديم، « الشرح في المصعد ». والفكرة من وراء ذلك هي كما يلي: شخص لديه فكرة تجارية وبالصدفة يلتقي في المصعد مع مليونير- مستثمر محتمل - هذا الشخص لديه الآن ٤٢ طابقاً (حوالي ٦٠ ثانية) لإقناع الممول به وبفكرته. من الواضح من خلال هذا التمرين، أنه يمكن للمرء أن ينقل فقط القليل من الحقائق في دقيقة واحدة - ولكن هذه الحقائق يجب أن تكون الأساسية والجوهرية! وأيضاً يمكن تقديم المشروع بشكل مختصر أن ينقل بالفعل «شعور» خاص، وهذا أيضاً ممكن أن يكون الوصف الموجز للمشروع تخيلوا أنفسكم أنكم في المصعد مع ممول ثقافي هام. ماذا ستقولون عن فكرتكم؟ الكلمات الرئيسية التي تخطر في بالكم عندئذ هي الأساس للوصف المختصر للمشروع.

و كاختبار أيضاً هنالك لعبة ذهنية تسمى « تبادل الحديث مع العممة إيلي»: إذ يكون لديكم ٦٠ ثانية، وعليك أن تشرح لشخص ما غريب تماماً عن الموضوع ماذا هو الموضوع وعن ماذا يتحدث، هنا سنأخذ كمثال العممة إيلي التي ليس لديها أي فكرة عن المسرح الحُرّ: كيف توضحون لها ماذا تتون القيام به ولماذا هو جيد ويستحق التمويل؟ أيضاً في حال كان الممول على دراية جيدة بالمسرح المستقل فطريقة العممة إيلي تساعد على التوصل إلى لغة واضحة وعلى تذكر الأساسيات المهمة و الأشياء المميزة. يمكنكم دائماً تحسين نصوصكم بالقليل من المعرفة المتخصصة والكلمات المبهجة. بالمناسبة، إنه ليس من الممنوع البحث حقاً عن «عممة إيلي» أو «مستثمر في المصعد»، و تجريب كل الطرق واتخاذ الأسئلة على محمل الجد. ففي محادثة حقيقية تلاحظون نقاط الضعف والثغرات في المشروع. ويصبح وصف المشروع أفضل.

وعادة يكون من المفيد البدء بكتابة الوصف المختصر عند الانتهاء مباشرة من كتابة مسودة المشروع. ، و يمكنكم في أثناء ذلك تصفية النص الطويل من النص الطويل من الزيادات والإبقاء على الأشياء الأكثر أهمية وبالتالي تحصلون أيضاً على فهم أفضل لمشروعكم.

## ٣. الوصف الذاتي

يتضمن وصف المشروع أيضاً معلومات عن الفنانين و / أو أهم الشخصيات الفاعلة في المشروع. في كل الأحوال، أنتم ستكونون منسقوا المشروع (بغض النظر عن الدور الذي تشغلونه) وكذلك جميع أولئك الذين يشغلون منصباً فنياً مهماً في المشروع. هنا أنتم لستم ملزمين بذكر جميع المشاركين في المشروع و إنما فقط أولئك الذين سيكون لديهم وظائف مهمة. عند هذه النقطة، لا تحتاجون إلى سيرة ذاتية مجدولة - ولكن يمكنكم إرفاقها - إنما تحتاجون إلى نص سلس و مسلي للقراءة يصف من أنتم ولماذا أنتم أو بالأحرى الفنانين تناسبون المشروع والعكس صحيح. يسمح لكم بكل سرور التكلم بإيجاز عن التجارب المميزة التي أدت إلى تكوين فكرة المشروع. يمكنكم أيضاً ذكر الحكايات الشخصية طالما أنها تفسر سبب قيامك بهذا المشروع. وبكل تأكيد يمكن إرسال الخبرة الفنية و شهادة التعليم المهني. من المفترض أن يتكون لدى الممولون صورة حقيقية عنكم وأن يخلق لديهم شعور بأنهم يتعاونون مع شخصيات مثيرة للاهتمام.

خلال مواصلة تعليمي في أكاديمية المسرح الفنلندية، عانيت كثيراً من ظلام الشتاء الفنلندي. ومع ذلك، خلال هذا الوقت خطرت ببالي الفكرة الأولى لأداء مسرحي، يقام تقريباً في الظلام مع القليل جداً من المعالجة الفردية بالضوء. منذ ذلك الوقت، طورت باستمرار المسرح شبه المظلم، و خلقت مكاني الخاصة.



## ٤. الأفكار , المحتوى و الدافع

بالطبع فإن شرح محتوى وفكرة المشروع بالتفصيل هي جزء أساسي من وصف المشروع الخاص بكم. المحتوى في المسرح المستقل متنوع جداً ومختلف إذ أنه من الصعب تقديم مقترحات عامة. ومع ذلك، أسأل نفسي دائماً ما هو الشيء الذي قد يكون مميز و جديد وذات صلة بأولئك الذين يقرأون النص. دائماً حاولوا تغيير وجهة نظرهم وضعوا أنفسكم مكان القارئ الخاص بك.

إذا كانت مسرحيتكم تتناول موضوعاً ما معروفاً على نطاق واسع (مثل الفقر، والصراع في الشرق الأوسط، تبدل المناخ)، فلا يتعين عليكم إجراء أبحاث كبيرة. يكفي تلخيص بعض الإحصائيات، والبيانات والحقائق



هذا يجب أن يقدم في وصف المشروع

المسرح الحر غالباً ما يعمل بشكل مستمر ومتواصل. ففي كثير من الأحيان لا يعرف الشخص في بداية البروفات في أي اتجاه سوف تذهب المسرحية وهذا أمر جيد ونقطة قوة يمكن من خلالها أن تتطور جوانب جديدة لم تكن متوقعة. ولكن في وصف المشروع، ينبغي على الأقل أن تكون بعض المعطيات ثابتة. ومن الممكن أيضاً التفكير في إظهار واحدة أو اثنتين من الأشياء المتغيرة وتركها مفتوحة، ثم يتم العمل عليها لاحقاً في مرحلة البروفات وهذا بالتأكيد أفضل من عدم الإشارة إلى الجمليات الممكنة استخدامها ومرحلة الإعداد على الإطلاق

بدلاً من ذلك يمكنكم أيضاً وصف كيف اقتربتم من المسائل الجمالية في أعمالكم السابقة وكيف كان إنتاجكم الفني. ويوصى بذلك بشكل خاص لمجموعات الشباب وغير المعروفة

الحالية، ومن ثم شرح كيف ستصلون إلى هذا الموضوع بطريقتكم الخاصة، ماذا ستطورون فيه وكيف ستقدمون. وينطبق الشيء نفسه إذا اعتمدتم نصاً كتابياً أو مسرحياً كأساس. المحتوى الموجز كاف - الأهم هو ما الذي تريدون القيام به وما هو الشيء الغير مألوف والممتع في المشروع. في مجال المسرح الحر - على عكس العديد من الشائعات - يتم أيضاً بلا شك دعم المسرحيات التي تقوم على النماذج الكلاسيكية. بيد أن الشرط المسبق هو أن يعرض الإنتاج الفني تطوراً ملحوظاً وطريقة خاصة جداً في التعامل مع النص.

إذا كنتم ترغبون في التعامل مع موضوع غير معروف وأحادي الجانب أو موضوع محلي جداً، يجب بالطبع أن يتم التوضيح للقارئ و مزيد من التفصيل عن ماذا هذا الموضوع. ومع ذلك، فإن مجرد تقديم شيء غير عادي لوحده لا يكفي - وضوحاً دائماً ماهي وجهة نظر الفنانين المعنيين حول هذا الموضوع وكيف ينبغي تنفيذها على خشبة المسرح

سألوا أنفسكم مراراً وتكراراً: «لماذا نقوم بهذا المشروع؟» إذا كان لديكم إجابة قاطعة ومثيرة للاهتمام، يمكنكم تقديم مشروعكم بثقة تامة. أنتم لستم في حالة امتحان مع الممول، ولكن في أفضل الأحوال قد تتطور شراكة من أجل تحقيق مشاريع مسرحية شيقة معاً.

## 5. الجمليات و الاستخدام المسرحي

قد يبدو شيئاً تافهاً، ولكن من الجوهرى عدم نسيان أنكم تكتبون طلب لمشروع مسرحي. إذ يجب أن تعرضوا ما هو الشيء المسرحي في مشروعكم وماهي الوسائل الجمالية و الفنية التي ترغبون في استخدامها. خاصة فيما يتعلق بطلبات المسرحيات الوثائقية التي تتطلب مرحلة بحث طويلة ، فإنه غالباً ما يعتقد أنه أصبح لدى الممول تصوراً واضحاً كيف تم كسب واستخدام مواد ضخمة ومبتكرة في موضوع مثير. على العكس من ذلك غالباً ما يبقى غير واضح لدى الممول كيف ولماذا ستصبح المسرحية جيدة - وليس فيلم مثلاً، أو كتاب أو برنامج إذاعي

لحسن الحظ فإن المسرح، وخاصة المسرح المستقل، هو مفهوم واسع جداً. وهناك الكثير من الإمكانيات: تركيب أجهزة وإصلاحها، وإمكانية القيام بتخصصات متعددة... ومع ذلك، فإن المهم هو التكتيف الفني وتقديم شكل من أشكال التجارب الحية للمتلقين. وكيف يجب أن تبدو بالتحديد هذه الأشياء، كل



## ٦. المجموعة المستهدفة، الإعلانات، والتقييم

جانِب آخر من مسودة مشروعكم هو التسمية الدقيقة للمجموعة المستهدفة. لا تكتبوا فقط من هم الذين تريدون الوصول إليهم، وإنما أيضاً لماذا مشروعكم يمكن أن يصل بالتحديد إلى هذا الجمهور ولماذا سوف يصل. ليس المقصود بالفئة المستهدفة فقط التمييز الكلاسيكي وفقاً لمستويات العمر (على سبيل المثال، الأطفال من أربع سنوات أو اليافعين أو البالغين). إذ يمكن أن تنشأ مجموعات مستهدفة من موضوع ما أو من مكان مختار. على سبيل المثال، سكان منطقة معينة أو الناس الذين عاشوا وعاصروا شيئاً محدداً. إن العمل الذي يخاطب جميع الناس على حد سواء لا وجود له (تقريباً) - حتى لو كان لديك جمهور واسع جداً على سبيل المثال مسرحية عائلية، فإن الممولون يتوقعون أفكاراً وتفسيرات، كيف يمكنكم كسب الصغار والكبار على حدٍ سواء في مشروعكم. من المستحسن النظر عن كثب وعدم تأكيد أي شيء غير صحيح. فعلى سبيل المثال، عرض حكاية خرافية كلاسيكية قد تكون أيضاً ترفيه للأهالي الحاضرين، ولكن بكل بساطة سيكون من الخطأ أن يسموا كفتة مستهدفة من العرض المسرحي. وعلى العكس من ذلك فإن الأهالي كفتة مستهدفة في الإعلانات، أساسيون في هذه الحالة.

## ٧. الجدول الزمني وسير العمل في المشروع

ويتضمن كل وصف للمشروع جدولاً زمنياً. وعادة ما تكون المعالم الرئيسية كافية للتمثيل الخارجي للأشخاص الغير مشاركين في المشروع). على سبيل المثال

- ١ . تبدأ مرحلة البحث
- ٢ . يتم تطوير المسرحية
- ٣ . يعلن عن الوظائف الشاغرة للممثلين
- ٤ . بداية البروفات
- ٥ . العرض الأول الافتتاحي
- ٦ . عرض بقية العروض

ومع ذلك، هناك أيضاً الممولون، الذين يريدون أن يحصلوا على خطط مفصلة. اسأل عن هذا بشكل فردي خططوا بواقعية وفكروا أنه قد يأتيكم مطالب استثنائية من قبل الممولين أو غير مخطط لها. لذلك ينصح خبراء إدارة الوقت بحساب بين ٣٠ و ٤٠ ٪ من الوقت كاحتياطي. تذكروا دائماً أنكم ربما لن تقوموا بمشروع واحد فقط في نفس الوقت، ولكن خلال البروفات لمشروع ما قد تحسبون حساب مشروع آخر أو تقدمون طلب لمشروع مستقبلي. وفي جميع المراحل قد يحدث ما لم يحسب له حساب . ومن المهم في أي شكل من أشكال إدارة الموارد، بما في ذلك إعداد خطة التكاليف والتمويل (انظر الكتاب التمهيدي/خطة التكاليف والتمويل) أن يكون هناك تمييز بين ما يجب الحصول عليه وما هو جيد أن نحصل عليه أي بين العناصر الضرورية التي تحتاجونها بشكل ضروري ليكون المشروع كما يجب أن يكون عليه، والعناصر التي من الجيد الحصول عليها ولكن ليست ضرورية. أمثلة كلاسيكية على الأشياء التي من الجيد الحصول عليها هي وثائق فيديو مفصلة أو مجموعة من المواد حول الموضوع الذي سيقدم للجمهور. على أي حال، تأكدوا من أن العناصر الموجودة في وصف المشروع وفي خطة التكاليف والتمويل (انظر الكتاب التمهيدي/خطة التكاليف والتمويل) هي متطابقة.

فكروا أيضاً فيما إذا كان الجدول الزمني الخاص بك يتناسب مع العوامل الخارجية. فمن المهم بشكل خاص عند تقديم الطلب معرفة الخطة الزمنية للممول. ما هي المواعيد النهائية لتقديم الطلبات؟ كم من الوقت يستغرق لاتخاذ القرار أو بالأحرى لدفع المال؟ هل يمكن بدء المشروع قبل ترخيصه أو بعد بقليل؟ هل يمكن استخدام الأموال المعتمدة في السنة القادمة؟ في جميع الأحوال هنا من المفيد الاستعلام مسبقاً!





## ٨. العلاقات العامة و توثيق المشروع

كما يجب أن تكون إستراتيجيتكم الإعلامية وقنوات تواصلكم جزءاً من وصف المشروع. ما يهم الممول المحتمل معرفة كيف تصلون إلى الجمهور وما هي وسائل الإعلام وقنوات التواصل التي تريدون استخدامها، لأن في النهاية تعتمد تلك الوسائل التي ستخدمونها تعتمد على الميزات العام لمشروعكم، و أيضاً على آراء الداعمين. حتى لو كنتم تشاركون في أجزاء من عملكم الإعلامي و من عملكم في الإعلان في الوسط العام ، على سبيل المثال، أنتم تنتجون عملاً في مسرح ما يمكنه إنجاز هذه المهام، يتم تضمين هذا أيضاً في وصف المشروع الخاص بكم. على الرغم من أن الطرق المعتادة تبدو واضحة، فإنه من المفيد التواصل من خلال وسائل الإعلام الفردية (الملصقات والمنشورات الإعلامية، العمل الصحفي، وسائل التواصل الاجتماعي، الرسائل الإخبارية الالكترونية، نصائح ثقافية، علاقات شخصية مع ناس ذات النفوذ، وما إلى ذلك) والتفكير ملياً أي شكل منها يكون مفيداً أو أي يمكن حذفه بأمان (الكتاب التمهيدي | التواصل).

و من المرحب به أيضاً وما قد يكون مفيد لكم هو شرح الأهداف وتوثيقها والتقييم بعد الانتهاء من المشروع. غالباً هنا يكفي عدد قليل من المؤشرات العددية، مثل عدد الجمهور الذي تتوقعونه، أو عدد ونوع التقارير في الصحافة المحلية. ويتوقع الكثير من الممولين تقديم تقرير بالحسابات بعد انتهاء المشروع مسجل فيه هذه الأرقام. ومن المفيد أيضاً النظر في كيفية توثيق سير المشروع قبل بدئه ومن سيقوم بهذه المهمة. هذا الإجراء أيضاً هو جزء من مسودة المشروع.

بشكل خاص، إذا كنتم ترغبون في تجربة شكل تجريبي للغاية وتجديدي، فمن المستحسن أن وضع المزيد من التركيز على التوثيق والتقييم - ويمكن بعد ذلك اعتبار المشروع الخاص بكم كمشروع رائد أو نموذجي، وبالتالي ربما يكون هناك فرص دعم أفضل.

## ٩. استمارة الطلب: الهيكل, النطاق, اللغة والتصميم

لا توجد قاعدة ثابتة لحجم مخطط المشروع. ما دام قيل كل شيء مهم عن المشروع وكان النص مقروء بشكل جيد، فإن كل شيء (تقريباً) مسموح به. تقدم بعض الجهات الراعية أشكالاً تحدد أعداداً معينة من الأحرف. ومع ذلك، لا يزال من الممكن في أغلب الأحيان إرفاق وثيقة منسقة كما تريدون. إذا كان هناك إمكانية لتقديم طلب تمويل عبر الإنترنت، يجب عليكم أيضاً اختيار هذا النموذج. يمكن أن يتكون الطلب الواحد من ثمانية إلى اثني عشر صفحة كقيمة مرجعية تقريبية. يتم حساب هذا من المعطيات التقريبية التالية، والتي يمكن أيضاً أن تختلف بشكل فردي من دون أن يصبح الطلب سيء.

توزيع الصفحات في الطلب



الوصف الموجز	١ صفحة
الوصف الذاتي	١-٢ صفحة
الفكرة، المحتوى والدافع	١-٢ صفحة
الجماليات والاستخدام المسرحي	٢-٣ صفحة
المجموعة المستهدفة، الإعلان، التقييم	١/٢ صفحة
الجدول الزمني وسير المشروع	١ صفحة
العلاقات العامة و وثائق المشروع	١/٢ صفحة
التكلفة وخطة التمويل	٢ صفحة

ويمكن إضافة معلومات إضافية، مثل سيرة ذاتية مفصلة أو تقارير صحفية متعلقة بمشروع سابق، كمرفقات مفصلة بشكل واضح.

لا يجب أن يكون مخطط المشروع تحفة مطبعية - ولكن من الضروري التفكير في التصميم. يوجد مئات الطلبات كل عام على طاولة مكتب العديد من الممولين. ولذلك فمن الأفضل أن يكون في متناول اليد نص للقراءة شكله لطيف ومرتب، من أن يكون نصاً غير مرتب ومزعج للبصر. خط واضح و مقروء، فقرات متسلسلة ومسافات كافية وربما عدد قليل من الصور يكفي لذلك. فكروا أن العديد من المؤسسات لا تزال تعمل مع مجلدات لاحتواء الأوراق المثقبة، وبالتالي ترك هامش أيسر كاف من الطلب يسهل العمل بشكل



# DIE FIBEL

كتاب تعليمي للمسرح المستقل (الحر)

هذا الكتاب هو مشروع تعاوني بين رابطة المسرح الحر في ساكسونيا السفلى وبيت المسرح في هيلدسهايم  
[www.laft.de](http://www.laft.de) & [www.theaterhaus-hildesheim.de](http://www.theaterhaus-hildesheim.de)

الترجمة للغة العربية ممولة من قبل وزارة الثقافة والعلوم في ساكسونيا السفلى ضمن إطار برنامج الدعم  
الخاص للاندماج الثقافي.

تصميم وتخطيط  
[www.mindgum.de](http://www.mindgum.de)



Niedersächsisches Ministerium  
für Wissenschaft und Kultur



Landesverband  
Freier Theater in Niedersachsen e.V.