

Bericht:

Seit dem Sommer 2016 arbeitet das Kulturbüro im Bürgerhaus Schortens mit dem Vorverkaufsprogramm „reservix“. Dieser Umstieg war unausweichlich, da es für das bisherige Vorverkaufsprogramm keinen Support mehr gab und dieses auch nicht internetfähig war.

Darüber hinaus bot bzw. bietet die Zusammenarbeit mit „reservix“ die Möglichkeit, auf ein bundesweites Netz von 2.200 Vorverkaufsstellen zurückzugreifen. Und es bietet alle technischen Möglichkeiten bis hin zu „print-at-home“.

Nach 2 Jahren lassen sich die Vorteile des Programms deutlich benennen, aber auch die Kosten dürfen nicht unerwähnt bleiben. Die Nutzung des Programms kostet in der Spielzeit ca. 5.000,- € an Systemgebühren; bei externen Verkäufen geht die Vorverkaufsgebühr in Höhe von 10% an den Verkäufer der Karten.

In der vergangenen Spielzeit gab es im Bürgerhaus 91 Kulturveranstaltungen, davon wurden 36 aus unterschiedlichen Gründen nicht über das Programm „reservix“ abgewickelt. U. a. handelt es sich dabei um das Akkordeonorchester und das Blasorchester Friesland, die die Karten für ihre Konzerte zum größten Teil über die Mitspieler und ohne nummerierte Plätze verkaufen.

Über „reservix“ wurden 55 Veranstaltungen verkauft. Allerdings werden die meisten Karten über das Büro im Bürgerhaus direkt verkauft. Das ist dem Konzept der Kundenbindung geschuldet. Bevor der freie Verkauf beginnen kann, werden die Wünsche der 850 Abonnenten abgearbeitet. Für das Bürgerhaus-Büro bedeuten diese Verkäufe eine niedrigere Systemgebühr und die Vorverkaufsgebühr verbleibt bei der Stadt.

Zu Beginn des Saisonverkaufs und bei Sondergastspielen beginnt der Direktverkauf zwei Wochen bzw. einen Tag vor der Freigabe über „reservix“. Zum einen sichern wir damit unseren lokalen Kunden eine Art Vorkaufsrecht, zum anderen sichern wir uns einen erheblichen finanziellen Vorteil. Bei einem durchschnittlichen Eintrittspreis von 25,- € bei einer Sonderveranstaltung summieren sich die Vorverkaufsgebühren (10%) und die um 60 Cent niedrigere Systemgebühr auf maximal 1.200,- €.

Bei den Veranstaltungen, die über die Abonnenten und Stammkunden stark frequentiert sind, ist der Anteil der Verkäufe über „reservix“ entsprechend gering. Gleiches gilt für unbekannte Künstler oder die Heimatbühne (6 von 804 Karten über „reservix“ verkauft).

Es lassen sich aber auch die Veranstaltungen benennen, bei denen wir von dem Vorverkaufsprogramm profitieren. So lag der Anteil der „reservix“-Verkäufe bei Martina Schwarzmann, Willy Astor, den Feisten oder beim Ohnsorg Theater bei über 20 %. Zumindest bei den ersten drei Genannten ist davon auszugehen, dass zusätzliche Kunden gewonnen wurden. Auch bei den Veranstaltungen externer Anbieter zeigen sich klare Vorteile: so lag bei Gitte Haenning der Anteil der außerhalb des Bürgerhauses verkauften Karten bei 37%, bei der Premiere der „Lebenspflückerin“ sogar bei 47%.

Bei der Abwicklung der Märkte und Basare über „reservix“ ergibt sich eine deutliche Arbeitsentlastung für das Kultur-Büro. Hier werden inzwischen die Hälfte der Stände über Internet oder andere Vorverkaufsstellen gebucht.

Insofern bestehen klare Vorteile durch den Einsatz des „reservix“-Programms (ohne dabei die Stammkunden zu „vernachlässigen“), so dass eine Fortsetzung des Vertrages vorgenommen wird.