

## Eintrittskarten per Klick auch im Internet

**Die Köthen Kultur und Marketing GmbH führt ein neues Ticketsystem ein**

VON SYLKE HERMANN, 31.08.09, 18:43h, aktualisiert 31.08.09, 20:22h

**KÖTHEN/MZ.** Die Köthen Kultur und Marketing GmbH (KKM) führt ein neues Ticketsystem ein. Dieses System, lobt KKM-Geschäftsführer Michael Schuster, sei so flexibel, dass man darüber nicht nur die Eintrittskarten für die eigenen Veranstaltungen verkaufen könne, sondern auch die ausgewählter Partner.

Nach fast einem Jahr Recherche habe man sich nun für einen Anbieter entschieden: Tixoo gehört nach eigenen Angaben zu den Top 5 in Deutschland. Ihre erste kleinere Bewährungsprobe soll die Technik beim Kartenvorverkauf für die Kindermatinee im Veranstaltungszentrum Schloss Köthen am 4. Oktober bestehen, wo voraussichtlich 60 bis 80 Eintrittskarten veräußert werden. Rüdiger Weiß, Fachbereichsleiter Kultur bei der KKM, sieht die Veranstaltung auch wegen ihrer Größe als ideal an, das System auf seine Praxistauglichkeit zu prüfen.

### Flexible Auswahl

Die Einsatzbereiche von Tixoo umfassen sowohl den Direktverkauf von Karten, etwa in der Touristinformation im Schloss oder Veranstaltungskasse im Halleschen Turm, als auch das Internet, zum Beispiel über die Seiten der Stadt Köthen, der Bachgesellschaft und der KKM. Schuster geht davon aus, dass der aus Australien oder Japan anreisende Gast der Bachfesttage sein Ticket in Zukunft problemlos vorab im Internet buchen kann. Er erhalte mit dem System einen Überblick über verfügbare Plätze, könne sich seinen Platz selbst aussuchen und buchen und seine Eintrittskarte am heimischen Computer auch selbst ausdrucken.

"Wir sind keine Großveranstalter wie der Friedrichstadtpalast oder das Steintor-Variete, die Mindestabnahmen vereinbaren. Wir verkaufen zwischen 10 000 und 12 000 Karten im Jahr und brauchten für dieses Volumen einen passenden Partner", erläuterte Weiß.

Die Vorteile des Systems, für das sich die Köthener letztlich entschieden haben, lägen auf der Hand: die Möglichkeit, eine "wunderbare Besucherstatistik" zu führen - bei Bedarf auch tagesaktuell, Abrechnungen auf Knopfdruck und keine Mindestabnahmen. Wie Schuster dazu vergangene Woche sagte, sei der Anbieter am Umsatz beteiligt, bekäme pro verkaufte Karte eine Provision, die allerdings im Centbereich liege.

### Weltweitere Vermarktung

Ohne weitere Kosten könnten die Internetseiten von Partnerunternehmen über Tixoo eingebunden werden, und die KKM verdiene daran. Einen Vorteil wollte Schuster keineswegs verschweigen: die weltweite Vermarktung der Köthener Kultur.

Zurzeit werden die Mitarbeiter der KKM im Umgang mit Tixoo geschult. Künftig werden die Eintrittskarten beim Einlass zu einer Veranstaltung nämlich nicht mehr eingerissen und damit entwertet. Der Abgleich erfolgt dann per Scanner, deren Anschaffung allein 2 500 Euro gekostet hat. Auf neue Computertechnik konnte die KKM im Zusammenhang mit dem Start ihres neuen Ticketsystems hingegen verzichten, da es, wie Schuster sagte, auf allen Rechnern der Gesellschaft problemlos zu installieren gewesen sei.