

Normalbesucher oder Besserverdiener?

TICKETPREISE - kuenstlerhaus43 richtet sich nach dem Einkommen / Was sagen die anderen Theater dazu

Von Julia Anderton

WIESBADEN. Wer das kuenstlerhaus43 besucht, hält an der Kasse inne. Nicht nur, um das Portemonnaie zu zücken – vor dem Ticketkauf steht die Frage der finanziellen Selbsteinschätzung. Denn Susanne Müller und Wolfgang Vielsack, die das Theater seit zwölf Jahren betreiben, haben ihre Eintrittspreise in die Kategorien „Besserverdiener/Unterstützer“, „Otto-Normal-Verdiener“ sowie ermäßigte Karten für Sozialhilfeempfänger und Schüler/Studenten unterteilt. „Da kann sich jeder selbst drin finden und keiner muss einen Ausweis vorlegen, auch der Besserverdienende nicht. Für viele ist das System noch fremd und es wirft natürlich auch Fragen auf wie ‚Bin ich ein Otto-Normalverdiener oder ein Besserverdiener?‘“, sagt Wolfgang Vielsack.

Etwa zwei Prozent haben den Höchstpreis gezahlt

Etwa zwei Prozent der Zuschauer haben 2016 als „Besserverdiener“ bezahlt. „Das ist noch nicht viel, unser Wunsch wäre es, ein Viertel der Karten in dieser Kategorie zu verkaufen.“ Doch die Mitgliedsbeiträge des Künstlerhaus-Fördervereins in Kombination mit den Kartenerlösen durch die Besserverdienenden ermöglichen es, auch weiterhin ermäßigte Karten auszugeben. Für den laufenden Betrieb erhält das kuenstlerhaus43 keine institutionellen Zuschüsse. Deshalb sei es schwer, mit den subventionierten Spielstätten zu konkurrieren. „Der im Rhein

-Main-Gebiet gängige Eintrittspreis für einen Theaterabend liegt im Allgemeinen unter 20 Euro. Wenn man da deutlich mehr verlangt, bleiben die Zuschauer aus. Das wäre etwa so, wie wenn bei einem Bäcker die Brötchen subventioniert wären und nur fünf Cent kosten und der andere Bäcker den tatsächlichen Preis verlangt, was eben nicht unter 25 Cent geht“, erklärt Vielsack.

Marie-France Ecker, Sprecherin des Velvets Theater findet die Idee des Ticket-Splittings zwar witzig, wirtschaftlich jedoch nicht umsetzbar. „Selbst wohlhabende Zuschauer versuchen in der heutigen Zeit zu sparen. Die Spanne der Gehälter ist nach oben unendlich und viele wohlhabende Menschen bezeichnen sich somit gar nicht als reich.“ Sonderaktionen werde es gleichwohl weiterhin bei den Velvets geben.

Auch die Kammerspiele gewähren Schülern, Studenten, behinderten Menschen und Künstlerkollegen Ermäßigungen – mehr ist aber nicht möglich. „Da wir einen sehr hohen Eigenfinanzierungsanteil haben im Verhältnis zur Förderung, können wir zusätzliche Ermäßigungsangebote nicht machen“, sagt Leiter Gregor Michael Schober.

Das Thalhaus erteilt dem Modell ebenfalls eine Absage. „Das Thalhaus setzt auf eine hohe Verlässlichkeit mit den kooperierenden Agenturen und Künstlern. Dies gilt auch im Besonderen in Bezug auf die finanzielle Kalkulierbarkeit der Eintrittsgeldereinnahmen. In diesem Zusammenhang hat sich das gängige Muster ‚Normalzahler und ermäßigte Karten‘ immer bewährt



Wer mehr verdient zahlt mehr für die Theaterkarte - Susanne Müller und Wolfgang Vielsack vor dem kuenstlerhaus43. Archivfoto: vitalUwe Stolz

und als vollkommen ausreichend dargestellt“, so der künstlerische Leiter Marian Drabosenik. „Spezialangebote waren und werden auch in unserer Zukunft eher die Ausnahme bleiben.“

Ist für das Hessische Staatstheater ein Preismodell nach Vorbild des Künstlerhauses vorstellbar? „Jeder Veranstalter ist autark in seinen Entscheidungen. Die Veranstaltungen, interne Abläufe und die sich daraus ergebenden Notwendigkeiten

sowie die Publikumsstruktur unterscheiden sich zu stark, als dass sich ein erfolgversprechendes Modell deckungsgleich auf einen anderen Ort übertragen ließe“, antwortet Bernd Fülle, geschäftsführender Direktor. Die Gestaltung der Preisstruktur des Hessischen Staatstheaters richte sich nach Marktgesetzen wie Angebot und Nachfrage, Sozialstruktur des Einzugsgebiets, den üblichkeiten an anderen Theatern. „Die derzeitige Preisstruktur ist das Ergebnis einer langjährigen, immer

wieder angepassten und optimierten Entwicklung. Auch Gerechtigkeitsüberlegungen und solche zur finanziellen Planbarkeit der Einnahmen für das Haus sprechen dafür, an dieser Preisstruktur festzuhalten. Hierin sind zahlreiche soziale Komponenten berücksichtigt. Wir erleben oft die Reaktion, dass unser Angebot als eher zu günstig befunden wird. Hinweisen aus dem Publikum, dass die Karten zu teuer seien, begegnen wir eigentlich nie.“