

Klaus-Dieter Rohlfs, Karlsruhe**Der Oberrheinische MuseumsPass als Mittel des Museumstourismus**

Meine sehr verehrten Damen und Herren,
ich darf Ihnen am heutigen Morgen zur frühen Stunde einen kleinen Einblick in die Entwicklung des Oberrheinischen MuseumsPasses geben. Ich habe meinen Vortrag unterteilt in die folgenden sechs Punkte: *Idee, Konzeption, Intervalle, Tourismus, Jubiläum, Resümee*

Idee

Lassen Sie mich beginnen mit der Idee.

Bereits in der ersten Hälfte der 90er Jahre wurde der Grundstein für den Oberrheinischen MuseumsPass gelegt. Mehrere Museumsdirektoren und Mitglieder der Oberrhein-Konferenz haben die Idee für diesen Pass entwickelt, bewertet und Vorarbeiten geleistet.

Auf der Basis einer Studie wurde zunächst einmal analysiert, ob so ein gemeinsamer MuseumsPass, der die drei Länder am Oberrhein erfasst, wirklich machbar ist. Die Studie schloss ab mit einer eindeutigen Empfehlung für so einen Pass.

Die Gruppe kam zu der Überzeugung, dass ein Potenzial von bis zu 80.000 Passbesitzern möglich sein müsste.

Nachdem dieser Wert eine große Euphorie auslöste, gab man grünes Licht für die Fertigstellung einer endgültigen Konzeption.

Konzeption

Für die Erstellung der endgültigen Konzeption wurde eine spezielle Arbeitsgruppe eingerichtet. Hierin waren bereits alle drei Nationen vertreten. Diese Gruppe analysierte auch die Möglichkeit für Fördermittel. Nachdem alle Vorarbeiten abgeschlossen waren, wurde auch der offizielle Antrag für die EU-Fördermittel gestellt.

Intervalle

Mitte 1998 begannen dann die konkreten Aktivitäten für die Gründung des Vereins „Oberrheinischer MuseumsPass“. Zu diesem Zeitpunkt gab es aus meiner Sicht die ersten Überraschungen. Aus der speziellen Arbeitsgruppe konnte kaum jemand für den Vorstand gewonnen werden. Dies lag zum Teil auch bei einzelnen Personen an den starken beruflichen Beanspruchungen.

Hinzu kam aber von der Oberrhein-Konferenz der klare Hinweis, dass der Vorstand des Vereins nicht aus Museumsvertretern bestehen sollte, sondern überwiegend aus Persönlichkeiten, die aktiv in der Wirtschaft tätig sind.

Da ich zum damaligen Zeitpunkt bereits ehrenamtlich als Schatzmeister für die Freunde des Badischen Landesmuseums arbeitete, bat mich Herr Professor Siebenmorgen um ein Engagement beim MuseumsPass.

Die französischen und schweizerischen Vertreter wählten mich überraschend zum Präsidenten. Die Position des Schatzmeisters durfte ich zusätzlich noch übernehmen, da Alle meinten, dies läge doch auf der Hand, wenn ich bei einer Bank beschäftigt sei.

Am 14. Dezember 1998 wurde der Verein Oberrheinischer MuseumsPass in Basel gegründet. Am 1. Juli 1999 begannen wir mit dem Verkauf des Passes in den drei Ländern, Frankreich, Schweiz und Deutschland. Die meisten Pässe wurden in der Schweiz verkauft. Dies war auch zu erwarten, da der Baseler MuseumsPass zu Gunsten des Oberrheinischen MuseumsPasses aufgegeben wurde.

Am Anfang war die Anzahl der Passbesitzer, die wir erreichen konnten, nicht so hoch und die Marketingausgaben, um das Projekt bekannt zu machen, erschienen riesig. Als wir merkten, dass wir nicht zurecht kamen, habe ich in Ruhe nochmals alle Vertragsdaten durchgelesen und musste feststellen, dass ich in der persönlichen Haftung war. Eine Million Euro. Da war mir nicht ganz wohl, das gebe ich zu. Somit habe ich an meinen Wochenenden an einem neuen Konzept für den MuseumsPass gebastelt. Als ich wusste, welche Summe uns noch fehlte, um den MuseumsPass dauerhaft am Leben zu halten, habe ich zusammen mit Herrn Professor Siebenmorgen im Ministerium in Stuttgart um eine Nachfinanzierung nachgesucht. 210.000 Euro war die Summe, die noch einmalig von den drei Ländern aufzubringen waren.

Die Zusammenarbeit mit den Museen war nicht immer leicht. Wir benötigten viel Zeit, um alle interessierten Museen von der Richtigkeit des Konzeptes zu überzeugen. Als kleiner Beweis für meine Aussage will ich an die erste Mitgliederversammlung in Strasbourg erinnern. Ich wurde damals nur mit einer Stimme Mehrheit entlastet.

Die Geschäftsstelle hatten wir am Anfang an eine Schweizer Firma vergeben, die in Basel ansässig war. Da die Erwartungshaltung des Firmeninhabers nicht in Erfüllung ging, hat er uns nach einigen Jahren um seine Entbindung gebeten.

Wir standen damals vor der Frage, können wir uns eine eigene Geschäftsstelle mit eigenen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auf Dauer leisten, oder sollen wir die Geschäftsstelle von einem Mitgliedsmuseum führen lassen?

Nachdem wir im Vorstand davon überzeugt waren, dass wir sehr gute Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für die Geschäftsstelle bekommen würden und der Standort Basel für diese Geschäftsstelle beibehalten werden sollte, sind wir das Wagnis eingegangen. Aus heutiger Perspektive betrachtet, können wir sagen, dass dieser Schritt vollkommen richtig war.

Mit der jetzigen Mannschaft und der neuen Strategie, die wir zusammen mit den Mitgliedern der Fachkommission vor gut zwei Jahren erarbeitet haben, haben wir den richtigen Weg für eine erfolgreiche Zukunft eingeschlagen. In der Fachkommission sind jeweils zwei Museumsvertreter aus den drei Ländern vertreten. Aus dem Kreis der Fachkommissionsmitglieder wurde eine Persönlichkeit heraus gewählt, die mit beratender Stimme an allen Vorstandssitzungen teilnimmt.

Die Anzahl der Passbesitzer konnte von Jahr zu Jahr weiter gesteigert werden. Waren es im ersten Rumpfgeschäftsjahr nur rd. 7.000 Pässe, so wurden im Jahr 2008 gut 28.000 Pässe verkauft. Bei einer durchgeführten externen Analyse wurde uns bescheinigt, dass über 80 Prozent der Passbesitzer ihren Pass jährlich neu erwerben. Diese Vorgehensweise mussten wir beschreiten, da einerseits die Länder Frankreich und Schweiz das Lastschrifteneinzugsverfahren nicht kennen und andererseits die Museen stark vom Verkauf des Passes profitieren. In der Vergangenheit erhielt das Museum einen Anteil von 30 Prozent des Verkaufspreises.

Der Preis des MuseumsPasses wurde in gewissen Zeitintervallen immer wieder den Preissteigerungen bei den Museumseintritten angepasst. Dies war notwendig, damit die Erhöhungen in einem vertretbaren Rahmen blieben.

Die Museen verzichteten beim Verkauf des MuseumsPasses auf ein volles Eintrittsgeld von den Besuchern. Dafür erhalten sie aber einen Ausgleich aus dem Rückerstattungsfonds. In den letzten zehn Jahren konnte der Rückerstattungsfaktor für die aktiven Museen bis auf 80 Prozent des entgangenen Eintrittsgeldes gesteigert werden.

Jedes Jahr legen wir den Museen, den Mitgliedern der Vereins, offen, wofür wir Gelder ausgegeben haben und welche Rückerstattungen die einzelnen Museen erzielen konnten. Diese offene Darstellungsform hat bei den Museen auch dazu beigetragen, dass mehr gegenseitiges Verständnis aufgebaut wurde.

Insgesamt darf ich festhalten, dass Museen, die aktiv sind, d.h. sie verkaufen nicht weniger Pässe als im Vorjahr, eindeutige Profiteure sind. Alle Museen waren mit diesem neuen Vergütungssystem einverstanden. In den Anfangsjahren haben die größeren Museen zu Lasten der kleineren Museen auf gewisse Erstattungsgrößen verzichten müssen.

Tourismus

Lassen Sie mich nun im vierten Teil meines Vortrages zum Tourismus kommen. In den ersten Jahren gab es nur wenige Museumsbesucher, die von ihrem Heimatland einen Abstecher in eines der beiden anderen Länder unternahmen. Dies ist bei den Schweizer Bürgern sehr stark ausgeprägt. Erklären lässt es sich aber auch, denn in Basel kann der Passbesitzer an einem Tag mehrere Museen zu Fuß oder mit der Tram erreichen.

Ein Franzose besucht überwiegend seine heimatlichen Museen und ab und zu einmal ein Museum in Basel.

Der Deutsche besucht ebenfalls überwiegend die Museen an seinem Heimatort. Doch gewisse Ausstellungen in der Schweiz und in Frankreich reizen ihn so sehr, dass er sich häufiger mit dem Auto aufmacht, um eine bestimmte Einrichtung aufzusuchen.

Die Deutsche Bahn AG konnte bisher nicht dazu bewegt werden, für Passbesitzer günstigere Fahrpreise anzubieten, wenn ein Museum besucht werden soll. Schade!

Da der Passbesitzer bis zu fünf Kinder unter 18 Jahren -es müssen nicht nur die eigenen Kinder sein- kostenlos mit in das Museum nehmen kann, werden bestimmte Museen liebend gern aufgesucht.

Ich denke hier in der Schweiz an das Puppenmuseum, in Frankreich an das Schokoladenmuseum bei Strasbourg oder in Deutschland an das Technikmuseum in Mannheim.

Mittlerweile werden auch kleinere Geburtstagsfeiern in Museen abgehalten. Hierzu hat eine Plakataktion aufgerufen, die wir vor gut zwei Jahren veranstaltet haben. Wir haben Familien mit Kindern aus den drei Ländern präsentiert, die klar erklärt haben, warum sie den MuseumsPass so gern besitzen und was man damit alles anfangen kann.

Die Aktion hat auch gezeigt, dass die Kinder ihre Eltern dazu animiert haben, mit ihnen zusammen ein bestimmtes Museum aufzusuchen. Wenn dieses nicht im Heimatland liegt, ist es ein guter Baustein für Völkerverständigung.

Jubiläum

Im Mai diesen Jahres haben wir das zehnjährige Jubiläum des MuseumsPasses in Strasbourg gefeiert.

Alle Museumsvertreter gaben uns die Botschaft, dass sie froh sind, dass es den gemeinsamen Pass gibt und er mittlerweile ein fester Bestandteil in Teilen der Bevölkerung geworden ist.

Die Vertreter der Oberrheinkonferenz waren höchst erfreut über dieses Jubiläum, denn sie waren es ja, die dieses Projekt konsequent auf den Weg gebracht haben. Auch Dank der einmaligen Nachfinanzierung ist der MuseumsPass seit dem Jahr 2002 erfolgreich und unabhängig.

Zum zehnjährigen Jubiläum des Vereins wird auf Anregung und mit tatkräftiger Unterstützung von Herrn Professor Siebenmorgen die Ausstellung „Der Oberrhein um 1900“ in gut zwanzig Museen in den drei Ländern gezeigt. Eine noch größere Resonanz hätten wir bei den Museen sicherlich finden können, wenn die EU dieses Vorhaben finanziell unterstützt hätte. Angebracht wäre es aus meiner Sicht auf jeden Fall, denn der MuseumsPass ist das einzige kulturelle Projekt, das mit EU-Mitteln gefördert wurde und heute noch existiert. Aber was jetzt nicht möglich war, ist vielleicht zum 25-jährigen Jubiläum möglich.

Resümee

Zum Schluss meiner Ausführungen lassen Sie mich betonen, welche Bedeutung der Oberrheinische MuseumsPass für den Massentourismus darstellen kann.

Mit dem Oberrheinischen MuseumsPass können Sie auf Entdeckungsreise gehen. Der Pass öffnet Ihnen die Tür zum „größten Museum der Welt“. Denn, wer einen MuseumsPass besitzt, genießt ein Jahr lang unbegrenzt freien Eintritt in alle Dauer- und fast alle Sonderausstellungen von über 180 Museen in Deutschland, Frankreich und der Schweiz.

Dieses Programm ist in einem Jahr kaum zu schaffen. Passinhaber stellen bald fest, dass sich mit dem MuseumsPass ihr Besuchsverhalten ändert. Plötzlich geht man mehrmals in dieselbe Ausstellung, weil sie für einen Besuch zu umfangreich war oder ein Exponat so beeindruckend ist, dass man es gerne noch einmal sehen möchte - natürlich ohne noch einmal Eintritt zu bezahlen-. Schnell entwickelt sich ein Museum zum Lieblingsmuseum, das man monatlich oder zumindest bei jedem Ausstellungswechsel besucht. Und wenn die Museen der näheren Umgebung alle schon bekannt sind, begibt man sich einfach auf Entdeckungsreise in die Nachbarländer.

Um diese Einstellung bei den Passinhabern noch zu verstärken, hatten wir in der Zeit von 1.4.2009 bis 30.9.2009 den GrandPrix der Museen und den GrandPrix der Kinder durchgeführt. Hier mussten sehr viele Museen besucht und Stempelabdrücke gesammelt werden, um in den Genuss von sehr attraktiven Preisen zu kommen, wie z.B. Mehrtagesreisen oder Theaterbesuche mit Hotel-Übernachtung.

Zum Schluss lassen Sie mich noch erwähnen. Wenn jemand in seinem Beruf viel Erfolg gehabt hat, dann soll er sich ehrenamtlich einbringen. Dass der MuseumsPass so viel Zeit beanspruchen

würde, habe ich am Anfang nicht erkannt. Heute bin ich froh, dass ich die ersten zehn Jahre den MuseumsPass mitgestalten konnte.

Länger wollte ich nicht, da ich die Meinung vertrete, dass man so eine ehrenamtliche Tätigkeit nur für eine befristete Zeit ausüben sollte. Dies insbesondere, wenn drei Länder beteiligt sind. Es kann nicht sein, dass ein Vertreter eines Landes ewig Präsident ist. Nun ist es der Schweizer Herr Sutter und dies ist gut. Vizepräsident ist wieder ein Franzose.

Allen Vorstandsmitgliedern und dem Leiter der Geschäftsstelle, Herrn Meyer, und seinen Damen wünsche ich in den nächsten Jahren viel Erfolg. Mögen die gesteckten Ziele rasch in Erfüllung gehen.

Herzlichen Dank an Sie, dass Sie mir so bereitwillig zugehört haben.