

Showservice Serr lässt Redner reden

Neun-Mann-Unternehmen hat neues Bühnenkonzept

VON PETER THIESSEN

RIESCHWEILER-MÜHLBACH. Ein neues Konzept zur Abonnentengewinnung im Kulturbereich hat Frank Serr entwickelt. Sein Unternehmen Showservice International will mit einem Redner-Abonnement die Zielgruppe „Berufstätige mittleren Alters“ ins Theater oder Bürgerhäuser locken. Das Rieschweiler-Mühlbacher Unternehmen verfolgt dabei einen Ansatz, der mit den üblichen Kultur-Abos nichts zu tun hat.

Das Angebot von Serr Showservice beinhaltet fünf Vorträge von fünf verschiedenen Rednern zu Themen rund des Alltags: Gesundheit, Leben und Lebensführung sowie Beruf und Business. Versprochen wird Unterhaltung, Wissensvermittlung und Motivation. Serr verpflichtete hierfür mehr als 30 Referenten. Laut Konzept soll ab 2016 von Januar bis Mai pro Spielstätte je ein Vortrag pro Monat stattfinden. Serr bietet das Fünfer-Abonnement ohne Festgage, lediglich auf Basis einer Einnahmeteilung am Ticketverkauf an. Nach Angaben von Serr sollen sich die Ticketpreise in einem sehr moderaten Rahmen bewegen. Frank Serr: „Die Mischung aus Unterhaltung und Wissensvermittlung ist momentan sehr gefragt.“

Das Redner-Abo bietet sich auch deshalb an, weil es genau die Zielgruppe anspricht, die in Theatern am wenigsten vertreten sei – Berufstätige zwischen 35 und 50 Jahren. Durch die Zusammenarbeit mit der „Scherer Academy“ und der Referenten-Agentur „Premium Speakers“ kann Serr auf einen großen Pool von namhaften Rednern zurückgreifen. „Dadurch haben wir die Möglichkeit, auf die Termin- und Themenwünsche der Veranstalter einzugehen. Weder wird das bestehende Veranstaltungsprogramm beeinträchtigt, noch der Kulturetat zusätzlich belastet.“ Den Rednern bietet man die Möglichkeit, im Rahmen ihrer Auftritte, Kunden zu akquirieren. „Nebenbei schaffen wir eine Plattform für eine Partnerschaft zwischen Wirtschaft und Kultur. Werbepartnerschaften, Sponsoring oder die Abnahme eines größeren Ticketkontingentes für Kunden oder Mitarbeiter seien hier als Beispiele genannt“, so der Veranstalter. Das Redner-Abo könne so zum Startschuss für längerfristige Partnerschaften werden und damit direkt zur Kulturförderung beitragen.

Auch junge Leute behält Serr – mit anderen Programmen – im Auge. Einerseits als Ausbilder von Veranstaltungskaufleuten und -technikern, andererseits als das Publikum von morgen. Für sie baut er schon mal moderne Elemente in Klassiker ein – wenn er sie nicht gar komplett umkrempelt. „Mit unseren Musicals wie Hair, Saturday Night Fever und Daddy Cool sprechen wir das jüngere Publikum an und ebnen den Weg ins Theater.“

Als eines der führenden Unternehmen für Tourneeproduktionen übernimmt Serr Showservice seit mehr als 20 Jahren die Verantwortung, ein niveauvolles, aber auch ein erschwingliches Kulturprogramm zu schaffen. Zu seiner Kundschaft zählen größtenteils Kommunen (80 Prozent) und

örtliche Veranstalter (20). Im Südwesten betreut er 35 Kommunen, deutschlandweit sind es 1470 Städte, darunter auch Hamburg, Köln, München, Paderborn – oder auch Bad Pyrmont.

Und weil er weiß, dass die Kommunen immer mehr auf die Kosten achten müssen, „legen wir bei allen Produktionen eine vernünftige Kalkulation zugrunde“, obwohl auch bei ihm die Kosten steigen. „Trotz allem haben wir es geschafft, die Preise zu halten: Wir setzen nämlich nicht auf viele unterschiedliche Produktionen, sondern konzentrieren uns auf vier bis fünf je Spielzeit mit einer Tourneedauer von drei Monaten und mit mindestens 70 Terminen je Produktion.“ Zur günstigen Kostenrechnung trägt auch bei, dass Serr Showservice am Rieschweiler Bahnhof über eine eigene Schreinerei, einen Bühnenbau und eine Werkstatt für die Fahrzeuge und die Technik verfügt.

„Wir bieten den Full Service“, beschreibt und bewirbt Serr seine Dienstleistung. Vom Konzept der Revue über das Casting der Künstler bis zum Programmheft, vom Schneidern der Kostüme über den Bau des Bühnenbildes bis zur Lichttechnik, kümmert sich das Unternehmen um alles. Arbeitsgenehmigungen für internationale Künstler zu beschaffen, gehört dazu, Hotelunterkünfte und Verpflegung zu organisieren. Für den Transport der Produktionen stehen zwei eigene Busse, zwei LKW und sechs Transporter zu Verfügung. Mehr als 400 000 Euro habe das Unternehmen, so Serr, im vergangenen Jahr in einen neuen Reisebus und weitere Fahrzeuge investiert. Auch wurde für rund 200 000 Euro Bühnentechnik angeschafft. Für 2016 steht die nächste Großinvestition an: der Neubau einer Betriebshalle von 500 Quadratmetern.

Neun Mitarbeiter sind bei Serr Showservice International fest angestellt, daneben kann der Chef auf weitere 30 bis 50 freie Mitarbeiter zurückgreifen. Vergangenes Jahr wurde ein Umsatz von 2,3 Millionen Euro erwirtschaftet (2013: 1,5 Mio Euro), 2,5 Millionen sollen am Jahresende 2015 unterm Strich stehen. Für 2016 hat sich Serr vorgenommen, den Umsatz um mindestens 50 Prozent zu erhöhen.



Packt einen seiner beiden großen LKW: Veranstalter Frank Serr. FOTO: JO