

Museums-Pass ist ein Erfolgsmodell

Ausstellungsreihe zum 10-Jahre-Jubiläum über den Oberrhein um 1900

PETER SCHENK

Der Oberrheinische Museums-Pass wird zehn Jahre alt. An drei Tagen im Juni gibt es für Passinhaber gratis in vielen der 189 Museen ein Jubiläums-event.

Der Oberrheinische Museums-Pass ist eine Erfolgsgeschichte. Seit 2002 ist er unabhängig von öffentlichen Geldern und 2007 gab es rund 28 500 Passinhaber – die Hälfte aus der Schweiz, 9000 aus Deutschland und 5500 aus Frankreich. Die Zahlen für 2008 liegen noch nicht vor, aber Geschäftsführer Gilles Meyer geht davon aus, dass sie ansteigen, weiss aber noch nicht, um wie viel.

Dieses Jahr wird der Pass zehn Jahre alt und das Jubiläum wird ausgiebig gefeiert. Bis Dezember 2009 ist in 18 Museen eine Ausstellungsreihe zum Thema «Der Oberrhein um 1900» zu sehen. Im Museum im Ritterhaus in Offenburg hat sie mit Fotografien aus der Ortenau um 1900 schon begonnen. Als erstes grosses Museum folgt ab 18. April das Badische Landesmuseum in Karlsruhe mit einer Ausstellung zum Jugendstil.

In der Region Basel startet das Museum am Burghof Lörrach am 17. Mai mit einer Doppelausstellung mit dem Musée Historique Mulhouse zur Frage «Der Oberrhein um 1900: Aufbruch wohin?». Das Museum für Musikautomaten Seewen widmet sich ab 14. Mai Pionierzeit, Blüte und Untergang der Schweizer Musikdosen.

Auffällig ist, dass die Nordwestschweiz trotz der 14000

Passinhaber nur mit zwei Museen in der Ausstellungsreihe vertreten ist, neben Seewen noch das Vindonissa-Museum Brugg. Gilles Meyer begründet das so: «Die grossen Basler Museen planen ihr Programm drei Jahre im Voraus und wir haben Ende 2006 begonnen, darüber zu diskutieren. Da haben viele abgesagt.»

WETTBEWERBE. Zwei attraktive Wettbewerbe beginnen am 1. April. Bei dem einen haben die Passinhaber bis Ende September Zeit, um auf einem A5-Blatt Stempel von den Museen zu sammeln, die sie besucht haben. Die Teilnehmer mit den meisten Stempeln nehmen an einer Verlosung teil, bei der 40 Preise wie wertvolle Reisen, Hotelübernachtungen oder Essen zu gewinnen sind.

Bei einem Malwettbewerb sollen Kinder das schönste Bild für ein Museum malen. Einmal im Monat wird in jeder Alterskategorie ein Gewinner ausgewählt. Auch hier gibt es interessante Preise.

EVENTS. Vom 26. bis 28. Juni schliesslich findet ein dreitägiges Jubiläumsevent statt, an dem laut Meyer viele Mitgliedsmuseen teilnehmen werden – bisher hat er 120 Zusagen. Die Events wie Konzerte oder Sonderführungen sind für Passinhaber gratis und für sie reserviert.

Aufgrund der Van-Gogh-Ausstellung wird das Basler Kunstmuseum nicht am Jubiläumsevent

teilnehmen. Da es sich um eine von der UBS unterstützte Ausstellung handle, werden auch Passinhaber zahlen müssen. «Für sie kostet es aber statt 28 Franken 18 Franken und sie können ihr Billett direkt an der Kasse des Kunstmuseums kaufen», sagt Gilles Meyer. Dies sei eine ähnliche Regelung wie bei der Tutanchamun-Ausstellung vor vier Jahren. Anlässlich des Jubiläums hat der Museums-Pass ausserdem seine Website erneuert.

> www.museumspass.com

Mit dem Pass Geld von der Bank

PARTNERPROGRAMM. Im Partnerprogramm offeriert der Museums-Pass seit vier Jahren Passinhabern etliche Vorteile. So gibt es Ermässigungen beim Zolibesuch, auf Vorstellungen im Burghof Lörrach oder in der Filature in Mulhouse.

GIROKONTO. Neben kulturellen Leistungen profitieren Passinhaber auch von Angeboten wie einem Gratis-Apéro und Kaffee im Restaurant «A L'Etoile» in Mulhouse, einem Gratis-Apéro im Basler «Schützenhaus», einem Gratis-Frühstück im Hotel Ibis in Mulhouse – Voraussetzung ist eine bezahlte Mahlzeit oder Übernachtung. Die Bank Société Générale

schenkt Passinhabern gar 80 Euro bei der Eröffnung eines Girokontos bei einer Filiale im Elsass.

IRRITIEREND. Kohärent wirkt das nicht. Die BaZ hat Manfred Bruhn, Professor für Marketing an der Universität

Basel, um eine Einschätzung gebeten. Er empfindet die Angebote als «merkwürdig» und sagt: «Es ist irritierend. Man fragt sich, was das mit den Museen zu tun hat.» Für derartige Aktionen brauche es eine tragende und schlüs-

sige Idee, die sich von selbst erschliesse. Bruhn rät, das Partnerprogramm mehr auf die Museen zu konzentrieren. Museums-Pass-Geschäftsführer Gilles Meyer verweist darauf, dass die Angebote genutzt würden. Er räumt

aber ein, dass das Programm in alle Richtungen gehe und keine Strategie dahinterstecke. «Wir werden nächstes Jahr entscheiden, ob wir das Programm begrenzen oder öffnen.» Dieses Jahr sei wegen des Jubiläums keine Zeit dafür. psc