

Frankfurter Neue Presse, Printausgabe vom 29.01.2007

## **Der Zufall bestimmt, wohin es nächsten Samstag geht**

**Nordend.** Die Karten kosten denkbar wenig, sie kommen per Mail, der Termin wird rechtzeitig angemeldet, sogar für einen Begleiter wird auf Wunsch gesorgt. Der einzige Haken an diesem Rund-um-Service: In welches Konzert oder Theater es geht, entscheiden andere. Doch genau diesen Zufall, der bei der Gestaltung des eigenen Kulturprogramms mitwirkt, finden die Macher der neuen Frankfurter Agentur „Ü-Ticket“ das Faszinierende an ihrer Geschäftsidee.

„Wir kommen beide vom Theater, da wissen wir, wie schwierig es ist, neues Publikum zu überzeugen“, sagt Heike Wintz (49). Die Dramaturgin hat gemeinsam mit Martin Eickel (45) den Sprung in die Selbstständigkeit gewagt. Ein kleines Büro im Nordend, Telefone, Spielpläne von Theatern, Kleinkunstabühnen und Konzerthallen und vor allem die Internetseite <http://www.ue-ticket.de> brauchen sie für ihr neues Unternehmen.

Online können Bewohner des Rhein-Main-Gebietes Mitglied bei Ü-Ticket werden. Für mindestens ein Vierteljahr abonnieren sie den Kartenservice, 4,50 Euro kostet er monatlich. Dafür, so garantiert die Agentur, gibt es wenigstens einmal im Quartal zwei Tickets für eine Theatervorstellung oder ein Konzert im Rhein-Main-Gebiet. Damit die zufällig getroffene Auswahl nicht vollkommen neben dem Geschmack des Empfängers liegt, gibt jeder bei Beginn der Mitgliedschaft seine Vorlieben an. Und entscheidet auch, ob er sich gegen einen Aufpreis von 2,50 Euro monatlich einen Begleiter oder Begleiterin für den Abend suchen lässt.

„Das ist sowohl eine gute Chance für Leute, die neu in der Stadt sind, aber auch für diejenigen, die neugierig auf Orte und Kultur sind“, erklärt Wintz ihre Geschäftsidee. Schließlich tue sich fast jeder schwer, bekannte Pfade zu verlassen. Mit den Überraschungstickets ist es einfach, einen Dauerbesucher des Frankfurter Schauspiels auch in die Vorstellung einer Kleinkunstabühne zu locken, Liebhabern klassischer Musik neue Konzertsäle zu eröffnen.

Die Aussicht, eine neue Klientel für ihre Häuser zu locken, soll laut Wintz der Anreiz für Veranstalter sein, Ü-Ticket Karten für einzelne Veranstaltungen zur Verfügung zu stellen. „Das ist aus deren Perspektive zielgenaue Werbung, um neue Besucher anzulocken“, so die Unternehmensgründerin. Acht Partner, die Karten für Ü-Ticket-Mitglieder abgeben, haben sie und Eickel seit Jahresbeginn bereits werben können, etwa 120 Mitglieder haben sich bei Ü-Ticket bisher registriert. „Ich denke, das ganze wird schnell wachsen, schon in einem Monat haben wir bestimmt einige Veranstalter mehr gewonnen, die mit uns zusammenarbeiten“, ist Wintz überzeugt. (ing)

Alles über die Agentur Ü-Ticket findet sich unter <http://www.ue-ticket.de>.