

Getränke-Pauschale mit bunten Bändchen?

Allagener wollen durch neues System Kosten beim Schützenfest senken

Allagen – Die Allagener Schützen wollen neue Wege gehen, um das traditionelle Schützenfest auf finanziell sichere Füße zu stellen und damit den Bestand zu sichern. Der St. Sebastianus-Vorstand hatte jetzt alle Schützen zu einem Abendseminar eingeladen, um ihnen mögliche Vorschläge zu präsentieren, sie mit den Schützen zu diskutieren und daraus mögliche Konzepte zu entwickeln. Zur großen Freude des Schützenvorstands strömten die Mitglieder in beachtlicher Stärke in die Möhnetalhalle und hörten gespannt zu, was ihnen Oberst Hubertus Struchholz und vor allem Rendant Daniel Salzmann zu sagen hatten.

So zog der Kassenwart die Schützenfest-Ergebnisse aus den Jahren 2013 bis 2023 heran, um möglichst belastbare Fakten vorstellen zu können, einen aussagekräftigen Mittelwert zu erhalten und sich



Groß war das Interesse der Schützen an möglichen Änderungen beim Schützenfest.

FOTOS: FRANKE

nicht nur auf ein oder zwei Feste zu beziehen. Anschließend verglich Daniel Salzmann Schützenfest-Ergebnisse bei Einsatz unterschiedlicher Organisations- und Abrechnungssysteme, wie beispielsweise den Einsatz eines Festwirts, die Durchführung eines Schützenfestes in Eigenregie mit Dienstleister für den Service, die Verwendung eines Systems gegenseitiger Hilfe bei Festen, Verkaufspreise wie in der Gastronomie und die Pauschal-Abrechnung.

Zur Pauschal-Abrechnung beschrieb Daniel Salzmann,

welche Inhalte einzelne Pauschalen enthalten könnten. Cocktails und Schnaps wären in den Pauschalen nicht enthalten und nur an der Cocktaillbar zu beziehen. Realisiert werden könnte das mit farbigen Bändchen. Vorteile dieser Regelung wären eine rund 25-prozentige Einsparung bei den Personalkosten, weniger Abrechnungsfehler, Gäste kommen früher auf ein Fest, mehr Umsatz, weniger Kosten für den König (kein Freibier, keine Umlage am Königstisch), das Feiern selbst werde ungezwungener.

Interessiert verfolgten die

Besucher, in welche Kategorien man Besucher einteilen könnte in Kombination mit Preismodellen: Personen von 22 bis 70 Jahre (Tagespreis), Personen von 22 bis 70 Jahre (Wochenend-Preis), Personen (Frauen/Partner) von 22 bis 70

Jahre (verminderter Tagespreis), Personen (Frauen/Partner) von 22 bis 70 Jahre; (verminderter Wochenend-Preis), Personen älter als 70 Jahre und Jubilare (verminderter Tagespreis), Personen von 16 bis 21 Jahre (vermin-



Der Vorstand trug Infos und Ideen vor.

derter Tagespreis), Laufpublikum (verminderter Tagespreis), Personen von 0 bis 15 Jahre (nur Softdrinks), Kurzbesucher/Fahrer (verminderter Tagespreis), Mitglieder von Gastvereinen (verminderter Tagespreis), Mitglieder von Musikvereinen aus Allagen/Niederbergheim (verminderter Tagespreis), Mitglieder von auswärtigen Musikvereinen (Tagespreis).

Sehr positiv nahmen die Schützen die detaillierte Darstellung der vielfältigen Möglichkeiten auf, jedem Besucher ein auf ihn zugeschnittenes Angebot für den Schützenfest-Besuch zumachen.

Der Vorstand wurde beauftragt, aus den Vorschlägen ein Konzept zusammenzustellen und damit bald ein erstes Schützenfest abzuwickeln. Sehr zufrieden zeigte sich der Schützenvorstand zum einen über die Beteiligung aller Besucher an einer Lösungsfindung und zum an-

deren über das Vertrauen, das die Schützen ihnen entgegenbrachten. Als nächstes steht an, das gewählte Konzept mit Zahlen zu belegen und es anzuwenden.

Oberst Struchholz fasste abschließend zusammen; „Wir müssen sparen, um bei Schützenfesten finanziell sicher über die Runden zu kommen. Eine Pauschalzahlung würde helfen, weil enorm viele Personalkosten eingespart werden könnten. Selbstverständlich werden wir den Weg der Pauschalzahlung nur als Möglichkeit für jeden Besucher anbieten. Wer zum Beispiel nur zum Zapfenstreich kommt und dabei ein oder zwei Bier trinkt, ist uns willkommen. Er kann seine Getränke mit zuvor erworbenen Wertmarken bezahlen oder an einem Bargeld-Stand. Niemand darf wegbleiben, weil er sich durch unser Abrechnungssystem abgezockt fühlt.“