

Ludothek Ebnat-Kappel – Das Jahr 2013 in Fakten und Zahlen

Wie immer beginnt das Ludojahr mit dem Dog-Abend im Januar. Es ist schön, dass wir mit einer treuen Stammspielerschar rechnen dürfen. Der Anregung, doch einen zweiten Dog-Abend anzubieten, entsprachen wir sehr gerne. So luden wir im April zu einem weiteren Dog-Abend ein. Leider folgten dieser Einladung dann nicht so viele Kunden.

Gerne übernimmt das Ludoteam jeweils am Büchercafé der Bibliothek die Kinderbetreuung. Die nicht sehr zahlreichen kleinen Besucher lassen vermuten, dass die Zielgruppe im Büchercafé nicht Eltern mit kleineren Kindern sind. Nach dem diesjährigen Büchercafé entscheidet das Ludoteam über die Fortführung unseres Angebotes. Wir hatten aber auch sehr erfolgreiche Anlässe. Im November organisierten wir zum zweiten Mal den Spielnachmittag für Kindergarten- und Unterstufenkinder. Hier werden wir jeweils fast überrannt von den Anmeldungen. Wieder durften wir über 50 Kinder begrüßen. Wir sechs Ludofrauen können das nicht allein bewältigen und sind auf die Unterstützung aus dem Bibliotheksteam und die Hilfe unserer eigenen Teenager angewiesen. Am Adventszauber im Dezember betreuten wir mit dem Bibliotheksteam einen Stand. Wir verkauften Hot Dogs aus unserem eigenen Hot Dog Gerät. Neben einem kleinen Gewinn war dies auch beste Werbung für unsere Geräte.

Wir haben das Angebot an Partygeräten ausgebaut. Neu vermieten wir auch einen Crêpeofen, einen Donut Maker und ein Waffeleisen. Es ist uns wichtig, attraktive Artikel anbieten zu können, die man sich vielleicht nicht selber kaufen will. Die Artikel der Partygeräte sind typisch dafür.

Einen grossen Teil unserer Arbeit an den Teamsitzungen drehte sich um die Umsetzung des all inkl. Abos. Wir holten Erkundigungen bei anderen Ludotheken ein und bekamen wertvolle Tipps. Wir berechneten die anzustrebenden Einnahmen mit den Angaben der Ludotheken, die all inkl. schon anbieten und den Ausgaben unserer Kunden. Wir wollten ein attraktives Angebot schaffen, das für uns, wenn möglich, einen finanziellen Gewinn bringt. Schlussendlich einigten wir uns auf 100 Fr. mit der Überlegung, wenn eine Familie 10 Mal pro Jahr ausleiht, kann sie jedes Mal für 10 Fr. Artikel mitnehmen. Das erreicht man schon mit einem teuren Fahrzeug oder einem Playmobil, einem Spiel und zwei CDs. Die Einführung planten wir auf den 1.1.2014. Als Werbeaktion entschieden wir uns, im Dezember einen Geschenkgutschein für das all inkl. Abo für 90 Fr. anzubieten.

Ein paar statistische Angaben:

Die Ludothek war an 90 Tagen geöffnet. Das Ludoteam arbeitete 366 Stunden in der Ausleihe und leistete 505 Hintergrundstunden.

Unser Sortiment umfasst 1249 Spiele und Spielsachen. Wir haben 93 Spiele liquidiert und 100 neue Spiele eingekauft. Somit bleibt unser Bestand in etwa gleich. Der am häufigsten ausgeliehene Artikel im 2013 war die Zuckerwattemaschine. Sie war 12 Mal ausgeliehen. Es freut uns, dass das Angebot mit Partygeräten Anklang bei unseren Kunden findet. Obwohl die Ausleihen der Gameboyspiele rückläufig sind, haben wir ein paar Spitzenreiter die über 10 Mal ausgeliehen wurden.

Die Familie mit den meisten Ausleihen hat insgesamt 87 Artikel mit nach Hause genommen. Eine andere Familie führt die Rangliste der Kunden an, die bei uns am meisten Geld ausgegeben hat. Sie haben für 205 Fr. Artikel ausgeliehen.

Mit 141 Familien haben im 2013 etwas weniger Kunden den Weg in die Ludo gefunden als im Vorjahr.

Ein wichtiger Teil dieses Jahresberichtes ist der Dank ans Team. Im Jahr 2013 war mein Team gefordert. Ich machte eine zeitintensive Weiterbildung und war oft abwesend, wenn es zu tun gab. Ich danke

Maya, meinem Vize, die den Hot Dog-Verkauf perfekt organisiert hat.

Melanie Meier, die alle unsere Computerprobleme souverän unter Kontrolle bringt.

Melanie Hug, die sich um unseren Bürovorrat kümmert und sich dafür einsetzt, dass der Nationale Spieltag durchgeführt wird.

Franziska, die unsere Spiele professionell repariert.

Rita, die für uns die Protokolle schreibt und mit vielen Ideen an die Sitzungen kommt.

Natürlich danken wir auch unseren Kunden, denn was täten wir, wenn wir sie nicht hätten. So sind wir gespannt, was uns das Geschäftsjahr 2014 bringt!

