

## Sitzungsvorlage

Gremium: Verwaltungs- und Finanzausschuss  
Am: 04.04.2019

---

### Betreff:

Sachstandsbericht Eigenbetrieb Das K 2018

### Anlage(n):

Mitzeichnung

Anlage 1: Umsatzerlöse 2014 - 2017

Anlage 2: Betriebsaufwand 2014 - 2017

Anlage 3: Belegungen 2014 - 2017

Anlage 4: Quartalsbericht IV/2018

### Beschlussvorschlag:

Vom Sachstandsbericht über das fünfte Betriebsjahr 2018 des als städtischer Eigenbetrieb geführten Kultur- und Kongresszentrum Das K Kenntnis zu nehmen.

### Beratungsfolge:

Vorlage an	zur	Sitzungsart	Sitzungsdatum	Beschluss
Verwaltungs- und Finanzausschuss	Kenntnisnahme	öffentlich	04.04.2019	

### Haushaltsrechtliche Deckung

Finanzielle Auswirkungen:

Entfällt

Deckungsvorschlag:

Entfällt

## Sachdarstellung und Begründung:

### Sachstandsbericht Eigenbetrieb Das K 2018

<b>1. Das K blickt zurück .....</b>	<b>3</b>
1.1 Das K im fünften Betriebsjahr 2018.....	3
1.2 Besondere Veranstaltungen im Jahr 2018.....	4
<b>2. Das K in Zahlen .....</b>	<b>5</b>
2.1 Vorläufige Umsatzerlöse 2018 .....	5
2.2 Vorläufige Aufwendungen 2018.....	7
2.3 Übersicht der K-Wirtschaftspläne 2014 – 2018: Soll - Ist - Vergleiche.....	9
2.4 Belegungszahlen 2014 - 2018 .....	11
<b>3. Das K etabliert sich im Wettbewerb .....</b>	<b>15</b>
3.1 Printwerbung .....	15
3.2 Onlinewerbung .....	16
3.3 Direktmarketing .....	18
3.4 Mitgliedschaften / Aktive Interessensvertretung / Verbandsarbeit .....	19
3.5 Netzwerkarbeit .....	22
3.6 Controlling Vertriebskanäle .....	22
3.7 Neuausrichtung des gastronomischen Angebots / Cateringpool / Barboxbewirtung .....	24
<b>4. Das K verbessert seine Ausstattung.....</b>	<b>25</b>
<b>5. Das K blickt nach vorne.....</b>	<b>25</b>
5.1. Ausblick Marketingplanung 2019 .....	25
5.2. Ausblick Buchungen / Veranstaltungen 2019.....	26
<b>6. Das K spricht für sich .....</b>	<b>27</b>

### Anlagen

- Anlage 1 Umsatzerlöse 2014 – 2017
- Anlage 2 Betriebsaufwand 2014 – 2017
- Anlage 3 Belegungen 2014 – 2017
- Anlage 4 Quartalsbericht IV/2018

Mit dieser Vorlage wird ein umfassender Bericht über das fünfte Betriebsjahr 2018 des als städtischer Eigenbetrieb geführten Kultur- und Kongresszentrums Das K gegeben. Dieser beinhaltet Zahlen, Daten, Fakten und Informationen über die räumliche Auslastung, die Umsatzerlöse und Aufwendungen 2018, diverse Marketingmaßnahmen, gezielte Kundenakquise, technische Neuanschaffungen, besondere Veranstaltungen u.v.m.

# 1. Das K blickt zurück

## 1.1 Das K im fünften Betriebsjahr 2018

Das Kultur- und Kongresszentrum Das K wird seit dem 01.01.2014 als städtischer Eigenbetrieb wirtschaftlich selbständig mit eigener Buchhaltung, Rechnungswesen und Wirtschaftsplan geführt.

Das fünfte Betriebsjahr des Ks war von vielen Besonderheiten und Highlights geprägt:

- Erfolgreiche Implementierung des Cateringpools im K
- Einführung der neuen K-Entgeltordnung zum 01.01.2018
- Starker Personalengpass im K
- Homepage-Relaunch des Ks
- Durchführung von Veranstaltungen mit besonderem Format / Großveranstaltungen:
  - 6. Netzwerktag der Region Stuttgart (06.02.2018)
  - Rizzi-Ausstellung (20.07.2018 - 02.09.2018)
  - Auftaktveranstaltung der Schiller-Volkshochschule mit Sven Plöger (27.09.2018)
  - 5. Geburtstag Das K (29.09.2018)

Mit der erfolgreichen Einführung des Cateringpools im November 2017 durfte Das K im Jahr 2018 zudem sein erstes Betriebsjahr erleben, in dem kein Insolvenzverfahren des Restaurantpächters begleitet und geregelt werden musste.

Als zweite strategisch wichtige Veränderung erfolgte die Einführung der neuen Entgeltordnung des Ks zum 01.01.2018. Als größere Änderungen sind hier die Tarifumbenennung, Kundenzuordnungen zu Tarifgruppen sowie die Glättung von Preisstrukturen anzuführen. Hiermit wurde ein wichtiger Meilenstein gesetzt, um einerseits weniger Interpretationsspielraum bei Tarifzuordnungen zu geben und andererseits die Umsatzzahlen durch klare Zuordnung von Kunden in den Standardtarif zu steigern.

Prägend für das fünfte Betriebsjahr war allerdings auch der große Personalengpass im K, der sich sowohl im Kongressbüro als auch im Technikteam niederschlug. Aufgrund mehrfacher Elternzeitantritte, Schwangerschaft und Personalwechsel blieben mehrere Stellen für längere Zeit unbesetzt und/oder mussten anderweitig abgedeckt werden. Dies führte zu Einschränkungen u.a. beim Service und bei Marketingtätigkeiten auch zu längeren Bearbeitungszeiten. Im technischen Bereich musste vor allem im vierten Quartal vermehrt auf externe Technikdienstleister zurückgegriffen werden. Aufgrund der Hauptsaison der Veranstaltungsbranche im Herbst stellte sich dies nicht ganz einfach dar und war mit erhöhten Ausgaben im Fremdleistungsbereich verbunden.

Im Mai 2018 lag ein großes Augenmerk auf dem Homepage-Relaunch der K-Website: [www.das-k.info](http://www.das-k.info). In Zusammenarbeit mit dem Kulturmanagement wurde die K-Homepage neu konzipiert und erlebte ihren erfolgreichen Online-Gang am 17.05.2018.

Als Highlight des Jahres gilt der 5. Geburtstag des Ks. Mit einer Geburtstagsgala am 29.09.2018 feierte Das K ein Fest mit vielen Gästen. Den glamourösen Klang dieser Gala verlieh das Metropolorchester Stuttgart mit 20 Musikerinnen und Musiker. So erlebte die Geburtstagsgesellschaft einen glanzvollen Abend im K, der mit bewegenden Geschichten, unerwarteten Einblicken und Überraschungsgästen begeisterte. Kulinarisch wurde der Abend mit einem exklusiven Stehbuffet abgerundet, das alle vier Cateringpartner des Ks als gemeinschaftliches Event zusammen erfolgreich umsetzten.

## 1.2 Besondere Veranstaltungen im Jahr 2018

Zahlreiche **Bestandskunden** buchten zum wiederholten Mal Das K. Beispielhaft erwähnt ist eine regelmäßig stattfindende Schulung von Zahnmedizinern, die seit 2014 jährlich im K mit verschiedenen Schulungsterminen stattfindet.

Ein renommierter Automobilzulieferer zählt nach fünf Jahren zu den festen und wichtigsten **Stammkunden** des Ks. So fanden im Schnitt jeden Monat Veranstaltungen im K zu verschiedensten Themen auch im internationalen Kontext statt.

Darüber hinaus gab es facettenreiche Veranstaltungen, die aufgrund ihrer Größe oder ihres Veranstaltungsformats und Bekanntheitsgrades im Jahr 2018 herausragten:

### **Landesschülerkongress // 25. und 26.01.2018**

Beim 11. Landesschülerkongress im K trafen sich über 200 Schülervereine/innen zum Austausch mit der Ministerin für Kultus, Jugend und Sport Dr. Susanne Eisenmann (CDU). Der Landesschülerbeirat macht es sich jedes Jahr zur Aufgabe mit seinen Kongressen die Motivation für das ehrenamtliche Engagement zu fördern. Er dient zum bildungspolitischen Austausch, zur Unterstützung der SMV-Arbeit und zur Stärkung des Ehrenamts in Schulen.

### **6. Netzwerktag der Region Stuttgart // 06.02.2018**

Nach intensiver Vorbereitung gelang es den 6. Netzwerktag der Region Stuttgart am 06.02.2018 ins K zu holen. Der Netzwerktag der Region Stuttgart ist die zentrale Plattform zum Netzwerken der regionalen Unternehmensvereine. Rund 20 Unternehmensvereine und Veranstaltungspartner präsentierten sich auf dem 6. Netzwerktag der Region Stuttgart im K. So wurde die Veranstaltung mit rund 250 Teilnehmern im K zum vollen Erfolg und trug als wichtige Leuchtturmveranstaltung zur Bekanntheitsgradsteigerung des Ks bei.

Des Weiteren ist es dem K gelungen, im Mai 2018 die Buchung einer **4-tägigen Seminarreihe** des Extremsportlers, Weltrekordlers und mehrfachen Bestsellerautors Slatco Sterzenbach zu gewinnen. Das K freute sich über zahlreiche Gäste aus ganz Deutschland zum Seminar „Iron Mind“.

Vom 20.07.2018 bis 02.09.2018 erlebte Das K eine farbenfrohe Verwandlung mit der **James Rizzi Ausstellung** im K. Rund sechs Wochen konnten Besucher aus nah und fern die inspirierenden bunten Werke des bekannten New Yorker Pop-Art Künstlers im K bewundern. Die Ausstellung wurde feierlich mit der Vernissage am 19.07.2019 eröffnet und weckte großes Interesse bei der Bevölkerung. So verzeichnete die Ausstellung während des Ausstellungszeitraums rund 10.000 Besucher.

Eine **größere Tagung**, die alle zwei Jahre durchgeführt wird und ebenfalls Das K als Veranstaltungslocation seit mehreren Jahren auswählt, markierte den Auftakt der Herbstsaison. Nach der Premiere eines Zahntechniker-Kongresses im Herbst 2016 wurde Das K in 2018 wieder Austragungsort dieser fundierten Informationsveranstaltung mit integrierter Messe für Fachaussteller. Referiert wurde insgesamt zwei Tage über komplexes Wissen aus der Welt der Zahntechnik, veranschaulicht wurden unter anderem die vorgestellten Produkte mit Hilfe der begleitenden Fachausstellung.

Die **Semesterauftaktveranstaltung der Schiller-Volkshochschule** am 27.09.2018 mit dem Thema „Klimawandel: Gute Aussichten für morgen?!“ mit Sven Plöger sorgte für einen ausverkauften Festsaal. So strömten über 700 Gäste (davon rund 600 Gäste aus der Region und 100 Gäste aus Kornwestheim) ins K. Die Veranstaltung der Schiller-Volkshochschule trug dazu bei, den Bekanntheitsgrad des Ks weiter zu stärken.

Als neues und besonderes Veranstaltungsformat zählte im Jahr 2018 die Umsetzung eines Verkaufsevents im K. So beheimatete Das K im April und Oktober 2018 jeweils an vier Tagen den „**Spazio - Lagerverkauf**“. Dort erfolgte eine Art Pop-Up Verkauf von hochwertiger Markenkleidung wie z.B. Naketano, Replay, Converse und vieles mehr.

Die Werbung erfolgte durch den Veranstalter ausschließlich via Facebook. Nachdem täglich neue Ware ausgebreitet wurde, herrschte im Festsaal reger Betrieb und Shoppingfreude.

## 2. Das K in Zahlen

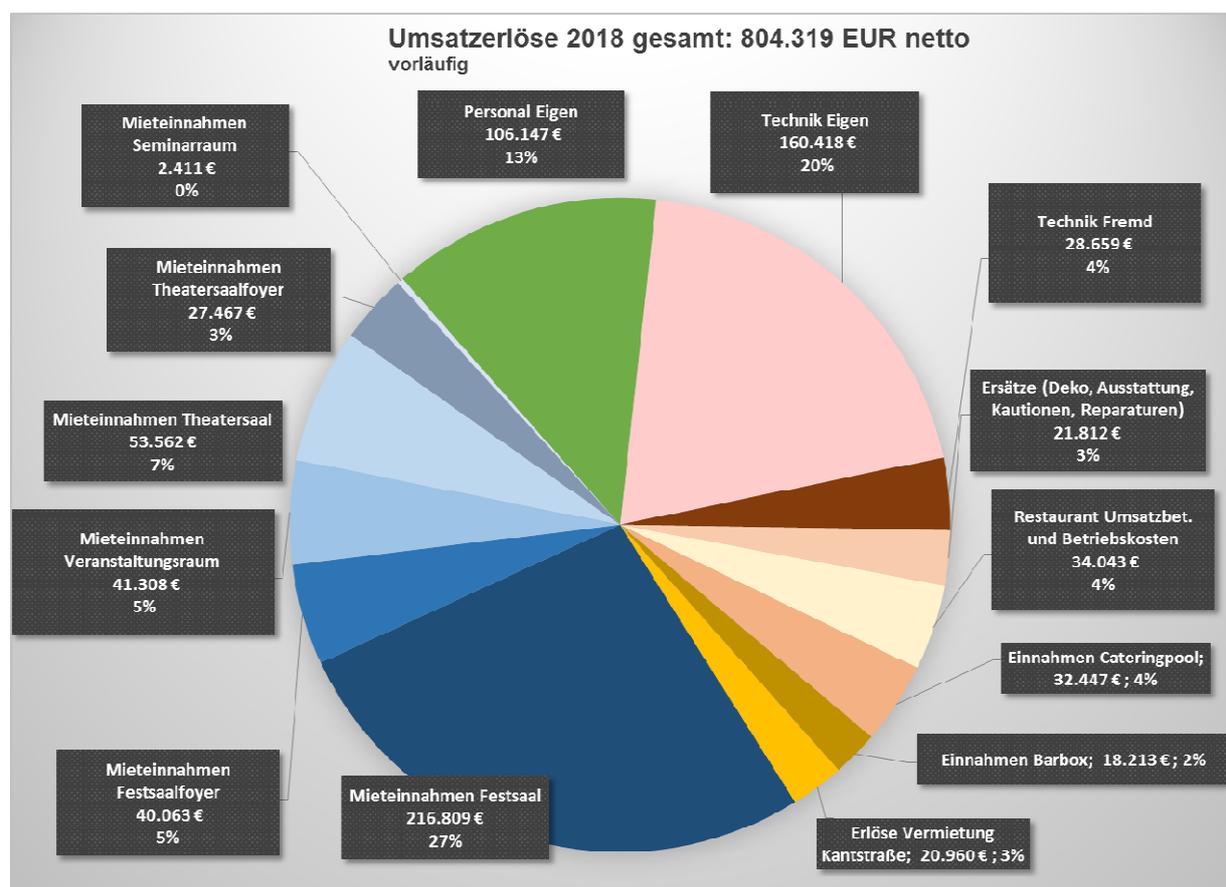
Nachfolgend sollen die Umsatzerlöse und Aufwendungen des Betriebsjahres 2018 des Eigenbetriebs Das K aufgezeigt werden. Die Zahlen des Jahres 2018 sind „vorläufig“ und beinhalten ggf. noch nicht alle für 2018 zahlungsrelevanten Buchungen.

### 2.1 Vorläufige Umsatzerlöse 2018

Im Wirtschaftsplan 2018 wurde mit Gesamtumsatzerlösen von 483.200 EUR kalkuliert. Damit lagen die vorläufigen Umsatzerlöse in Höhe von 783.359 EUR rd. 62% über den Planzahlen.

**Dies ist seit Bestehen des Eigenbetriebs das beste Ergebnis an Umsatzerlösen das innerhalb eines Wirtschaftsjahres erzielt wurde.**

Seit dem Jahr 2016 werden die Erträge aus der Vermietung des Gebäudes Kantstraße 4 buchhalterisch ebenfalls zu den Umsatzerlösen gerechnet. 2018 wurden mit der Vermietung der Kantstraße 4 Einnahmen von 20.960 EUR erzielt. Die Umsatzerlöse lagen somit insgesamt bei 804.319 EUR (60% über dem Planansatz).



Bei der Aufschlüsselung der Umsatzerlöse 2014 - 2018 nach den jeweiligen Einnahmearten (ohne Mieten aus der Kantstraße 4) ergibt sich folgender Vergleich:

Umsatzerlöse nach Einnahmeart										
	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
Mieteinnahmen	167.678 €	43%	196.892 €	39%	246.566 €	39%	243.843 €	49%	381.620 €	49%
Personal	87.192 €	22%	88.418 €	17%	126.703 €	20%	74.313 €	15%	106.147 €	14%
Technik	116.689 €	30%	145.677 €	29%	164.229 €	26%	122.291 €	25%	189.077 €	24%
Ersätze	7.770 €	2%	16.045 €	3%	33.098 €	5%	22.042 €	4%	21.812 €	3%
Restaurant, Catering	9.720 €	3%	62.511 €	12%	66.079 €	10%	33.537 €	7%	84.703 €	11%
<b>Gesamt:</b>	<b>389.049 €</b>	<b>100%</b>	<b>509.543 €</b>	<b>100%</b>	<b>636.675 €</b>	<b>100%</b>	<b>496.026 €</b>	<b>100%</b>	<b>783.359 €</b>	<b>100%</b>

Die reinen Einnahmen aus den Raumvermietungen lagen im Jahr 2018 mit 381.620 EUR fast doppelt so hoch wie der Durchschnitt der Raumvermietungen der vorangegangenen vier Betriebsjahre in Höhe von 213.745 EUR. Diese Position ist mit 49% auch die größte Einnahmeart des Kultur- und Kongresszentrums Das K.

Der zweitgrößte Einnahmebereich (24%) sind die Einnahmen aus der Vermietung von Technik. Bei der Technik konnten durch die Vielzahl der Veranstaltungen 2018 insgesamt mehr Einnahmen als im Vergleich zu den Vorjahren erzielt werden. Durch die Vermietung der Technik wurden im Jahr 2018 Umsatzerlöse in Höhe von rd. 189.100 EUR erreicht. Dies entspricht rd. 52.000 EUR mehr als der Durchschnitt an Technikerlösen in den Jahren 2014 bis 2017 (137.222 EUR).

Der Bereich Restaurant und Catering wurde neu in drei Teilbereiche gegliedert. Im November 2017 wurde ein Cateringpool für die Bewirtung von Veranstaltungen im K eingerichtet und vom reinen Restaurantbetrieb abgekoppelt. Die Barbox bei Kulturveranstaltungen wurde ebenfalls seit Ende 2017 vom Eigenbetrieb bewirtschaftet. Die Einnahmen aus der Restaurantverpachtung betragen im Jahr 2018 rd. 34.000 EUR (Umsatzbeteiligung und Betriebskostenpauschale). Durch den Cateringpool wurden rd. 32.500 EUR eingenommen (siehe auch Nr. 3.7), durch den Barboxbetrieb konnten rd. 18.200 EUR erzielt werden. Dies entspricht Gesamtumsatzerlösen von 84.703 EUR im Bereich Cateringpool, Restaurant und Barboxbewirtung.

#### Erzielte Umsatzerlöse 2014 bis 2018 in den jeweiligen Jahresquartalen (ohne Mieten aus der Kantstraße 4)

Umsatzerlöse Das K										
	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	2018	%
1. Quartal Januar bis März	95.334 €	25%	120.014 €	24%	93.975 €	15%	96.359 €	19%	149.844 €	19%
2. Quartal April bis Juni	111.633 €	29%	103.480 €	20%	147.561 €	23%	110.366 €	22%	166.636 €	21%
3. Quartal Juli bis September	63.888 €	16%	122.944 €	24%	131.510 €	21%	73.724 €	15%	228.334 €	29%
4. Quartal Oktober bis Dezember	118.194 €	30%	163.105 €	32%	263.629 €	41%	215.577 €	43%	238.545 €	30%
<b>Gesamt:</b>	<b>389.049 €</b>	<b>100%</b>	<b>509.543 €</b>	<b>100%</b>	<b>636.675 €</b>	<b>100%</b>	<b>496.026 €</b>	<b>100%</b>	<b>783.359 €</b>	<b>100%</b>

Bei einer Gegenüberstellung der einzelnen Quartale der Jahre 2014 - 2018 ist ersichtlich, dass jeweils im vierten Quartal jedes Jahres die höchsten Umsatzerlöse erzielt wurden, was durchaus branchenüblich ist. In den Jahren 2016 und 2017 wurden jeweils über 40% der Umsatzerlöse im vierten Quartal erzielt.

## Umsatzerlöse in den Jahren 2014 bis 2018 aufgeteilt in steuerpflichtige und steuerfreie Umsätze (ohne Mieten aus der Kantstraße 4)

Umsatzerlöse Das K nach Umsatzsteuer										
	2014		2015		2016		2017		2018	
		%		%		%		%		%
Umsatzsteuer 0%	210.975 €	54%	189.981 €	36%	194.477 €	31%	171.046 €	34%	162.665 €	21%
Umsatzsteuer 19%	178.074 €	46%	319.562 €	64%	442.198 €	69%	324.980 €	66%	620.694 €	79%
<b>Gesamt</b>	<b>389.049 €</b>	<b>100%</b>	<b>509.543 €</b>	<b>100%</b>	<b>636.675 €</b>	<b>100%</b>	<b>496.08 €</b>	<b>100%</b>	<b>783.359 €</b>	<b>100%</b>

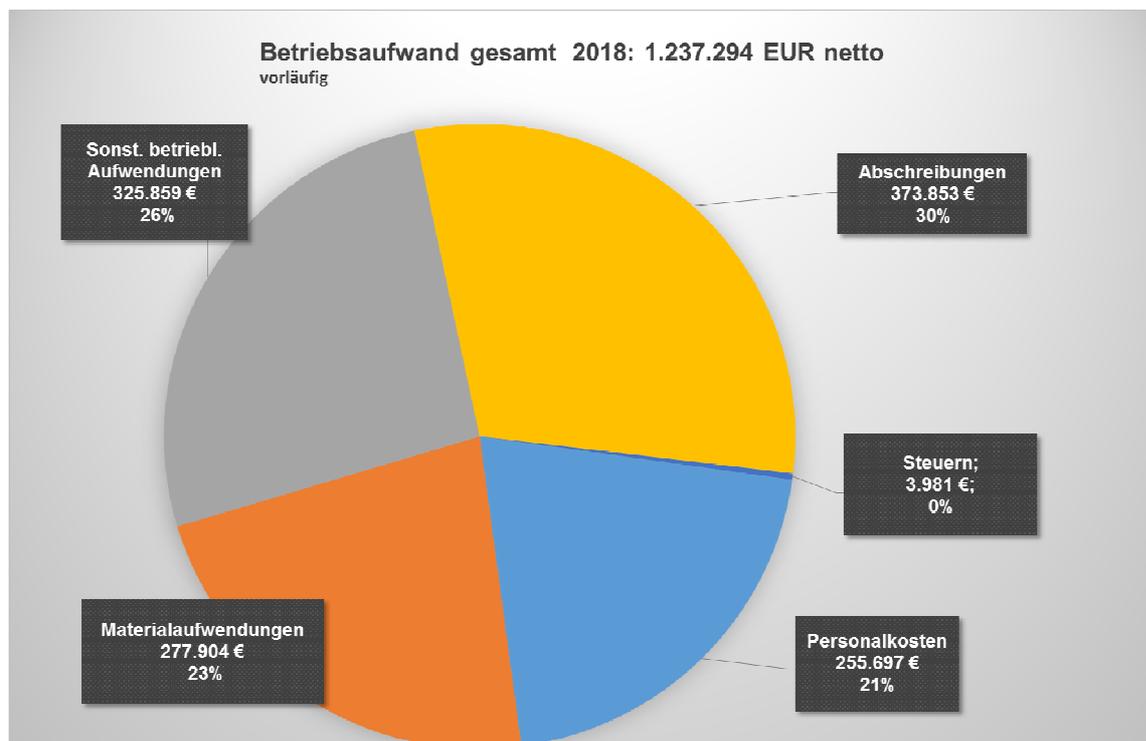
Aus dieser Darstellung ist ersichtlich, dass sich der Anteil an umsatzsteuerpflichtigen Umsatzerlösen durch eine Steigerung der kommerziellen Vermietungen (an Unternehmen) im Jahr 2018 weiter erhöht hat. Während sich der Anteil in den letzten drei Jahren auf einen Prozentsatz zwischen 65% und 70% eingependelt hatte, wurde im Jahr 2018 ein Anteil von 79% erreicht. Der Anteil an umsatzsteuerfreien Vermietungen (Bsp.: bei Vermietung an die Stadt ist die Gesamtrechnung grundsätzlich umsatzsteuerfrei) lag 2018 bei nur 21%.

## 2.2 Vorläufige Aufwendungen 2018

Im Wirtschaftsplan 2018 wurde mit Aufwendungen von 1.320.000 EUR (inkl. Materialaufwendungen für Instandhaltungen und Wartungen) gerechnet. Das vorläufige Ergebnis aller Aufwendungen betrug 1.237.294 EUR und lag somit insgesamt 6% unter dem Soll.

Nachfolgend die fünf Aufwendungsarten:

1. Personalkosten
2. Materialaufwendungen (Erhaltungsaufwand Gebäude, Wartungen, Fremdleistungen für Reinigung und Technik)
3. Sonst. Betriebliche Aufwendungen (Betriebskosten, Versicherungen, Werbekosten)
4. Abschreibungen
5. Steuern (Steuer aus Vorjahren, Grundsteuer)



Im Einzelnen handelte es sich um folgende Aufwendungen:

**Personalkosten:**

Dadurch das Personalstellen durch Stellenwechsel nicht unmittelbar besetzt werden konnten und Mitarbeiter mehrmonatige Elternzeiten in Anspruch nahmen, lag der Personalaufwand 2018 mit 255.697 EUR rd. 21% unter dem Planansatz von 324.900 EUR

**Materialaufwendungen / Wareneinkauf / Ausgaben aus Bau:**

Für Materialaufwendungen wurden im Jahr 2018 bisher insg. 277.904 EUR benötigt. Damit lagen die Materialaufwendungen rd. 32% über dem Planansatz von 210.000 EUR.

Im Plan 2018 wurden 80.000 EUR für Materialaufwand für Fremdleistungen (Einkauf von Fremdtechnik und Fremdpersonal sowie Reinigungsaufwand) eingestellt. Tatsächlich verbraucht wurden 183.554 EUR. Dies lag vor allem daran, dass im Herbst/Winter 2018 durch das reduzierte Technikteam des Ks für eine Vielzahl von Veranstaltungen zusätzliches Fremdpersonal eingekauft werden musste. Bedingt durch die gute Auslastung des Ks musste ebenfalls deutlich mehr Fremdtechnik dazu gebucht werden. Dadurch konnte der kalkulierte Planansatz nicht gehalten werden.

Zu den Materialaufwendungen gehört auch der Erhaltungs- bzw. Wartungsaufwand des gesamten Gebäudes (Planansatz 130.000 EUR). Hier sind für Wartungen, Reparaturen und Instandsetzungen insgesamt bis dato 94.350 EUR angefallen. Rechnungen für Fremdleistungen oder Wartungen, die der Eigenbetrieb erst im Januar 2019 erhielt, sind in diesem Betrag noch nicht berücksichtigt.

**Sonstige betriebliche Aufwendungen:**

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen mit 325.859 EUR (-19.241 EUR; -6%) unter dem Soll (345.100 EUR). Dies ist jedoch nur ein vorläufiger Stand, da zum Zeitpunkt der Vorlagenerstellung u.a. die Schlussrechnungen der Energieversorger noch nicht vorlagen.

Im Pachtvertrag mit dem Restaurantbetreiber wurde neben dem Verzicht auf eine Festpacht zudem eine Betriebskostenpauschale weit unter den tatsächlich anfallenden Betriebskosten für das Restaurant vereinbart. Das durch diese Deckelung entstehende Defizit in Höhe von rund 20.000,- bis 25.000,- EUR pro Jahr wird dem Eigenbetrieb Das K belastet, was zu einem höheren jährlichen Betriebskostenzuschuss führt.

**Abschreibungen:**

Für Abschreibungen waren im Plan 386.000 EUR angesetzt. Diese stehen nach dem vorläufigen Ergebnis bei 373.853 EUR (-12.147 EUR; -3%).

**Steuern:**

Für die Umsatzsteuerberichtigung aus Vorjahren wurde im Wirtschaftsplan 2018 neben der Grundsteuer in Höhe von 4.000 EUR ein Ansatz von 50.000 EUR veranschlagt. Bisher wurde nur die Grundsteuer 2018 verbucht. Der endgültige Betrag für die Umsatzsteuer steht erst im Jahresabschluss fest und wird dann direkt bei den Steuern verbucht.

Insgesamt muss berücksichtigt werden, dass es sich zum Zeitpunkt der Vorlagenerstellung um einen vorläufigen Stand handelt und bis zum endgültigen Jahresabschluss noch weitere Aufwendungen gebucht werden müssen.

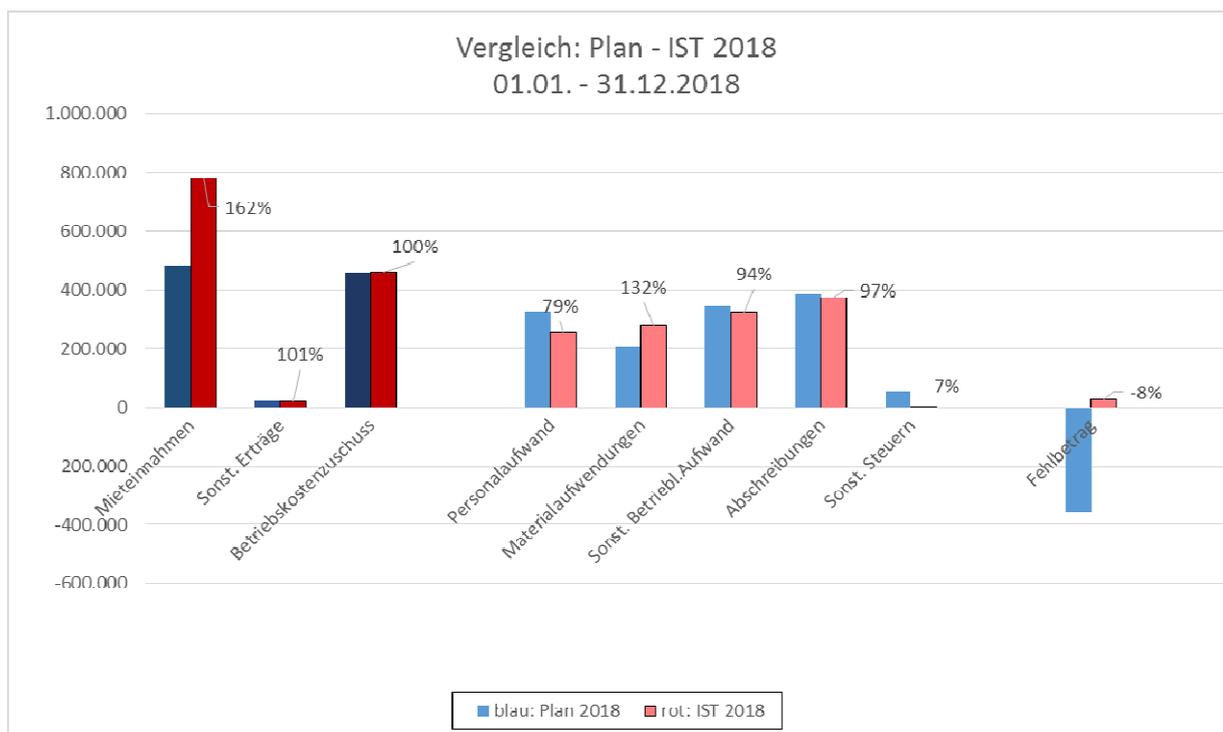
Vergleicht man das Verhältnis der einzelnen Sparten miteinander, fällt auf, dass die jeweiligen Aufwendungen alljährlich fast den gleichen prozentualen Anteil haben. Vom Gesamtbudget werden im Schnitt 25% für Personalkosten, 30% für Abschreibungen sowie je 20% für Material- und betriebliche Aufwendungen benötigt.

	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%	vorläufig	
<b>Betriebsaufwand</b>										
<b>Personalkosten</b>	231.851 €	19%	344.321 €	27%	341.428 €	26%	303.676 €	23%	255.697 €	21%
<b>Materialaufwendungen</b>	171.115 €	14%	204.347 €	16%	246.926 €	19%	231.878 €	18%	277.904 €	22%
<b>Sonst. betriebl. Aufwendungen</b>	373.130 €	31%	253.865 €	20%	278.277 €	21%	341.708 €	26%	325.859 €	26%
<b>Abschreibungen</b>	376.129 €	31%	382.733 €	30%	384.625 €	29%	386.902 €	29%	373.853 €	30%
<b>Steuern</b>	69.224 €	6%	81.232 €	6%	74.481 €	6%	53.455 €	4%	3.981 €	0%
<b>Betriebsaufwand</b>	1.221.449 €	100%	1.266.498 €	100%	1.325.737 €	100%	1.317.619 €	100%	1.237.294 €	100%

Der nachfolgende Vergleich der Planzahlen des Wirtschaftsplans 2018 mit den vorläufigen IST-Zahlen 2018 zeigt, dass die Erträge aus Umsatzerlösen/Mieteinnahmen mit 162% über dem Planansatz liegen und die meisten Ausgaben (außer den Materialaufwendungen) des vorläufigen Ergebnisses sogar leicht unter den Planzahlen liegen.

Durch die Kombination: Hohe Erträge - niedrigere Aufwendungen entsteht zum momentanen Zeitpunkt ein Überschuss in Höhe von rd. 27.000 EUR. Im Wirtschaftsplan 2018 wurde auf der Grundlage der Betriebsergebnisse der Vorjahre mit einem Fehlbetrag von 356.000 EUR kalkuliert. Es handelt sich hierbei um das **beste vorläufige Ergebnis in den bisherigen fünf Betriebsjahren**.

Die nachfolgende Tabelle vergleicht die Planansätze 2018 mit dem vorläufigen IST des Jahres 2018:



### 2.3 Übersicht der K-Wirtschaftspläne 2014 – 2018: Soll - Ist - Vergleiche

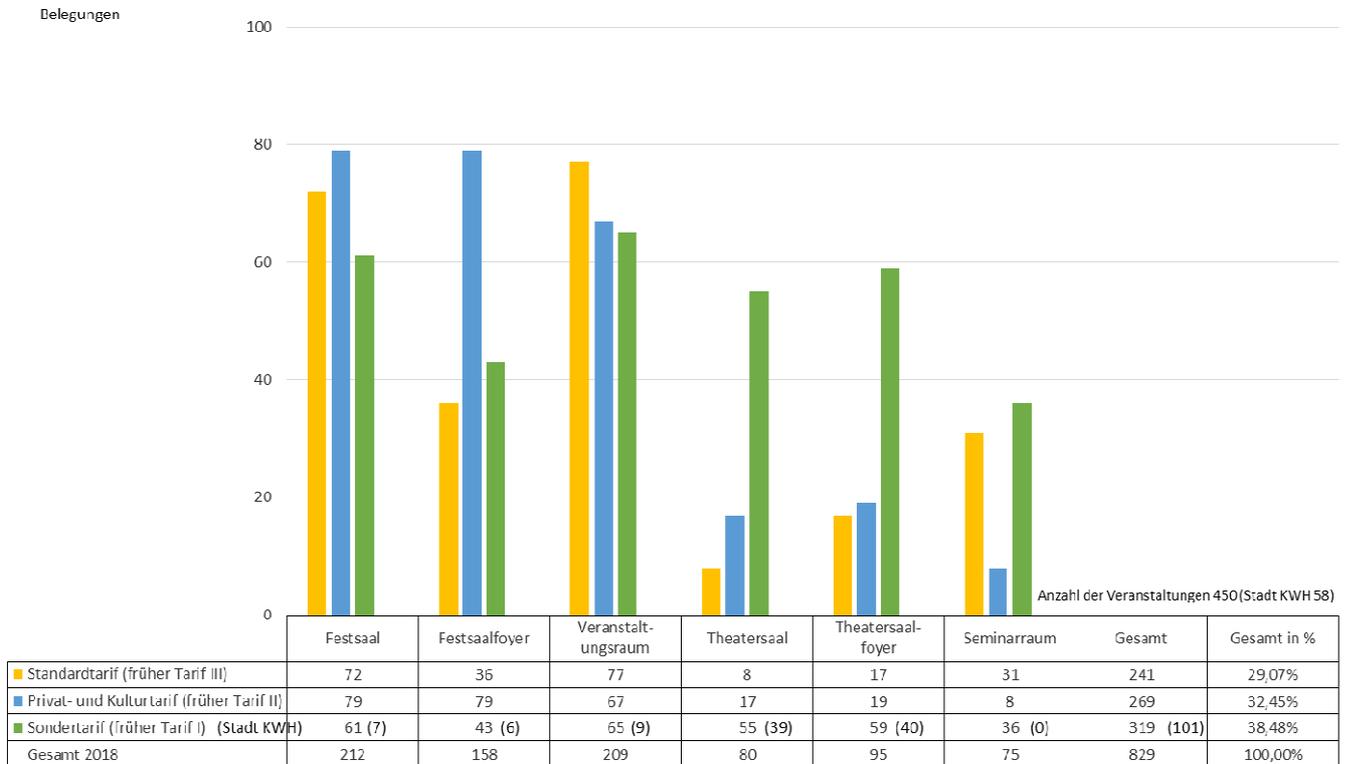
Die folgende Tabelle zeigt einen Vergleich der Planzahlen in den Wirtschaftsplänen 2014 - 2018 (Soll-Zahlen) mit den Ergebnissen der Jahre 2014, 2015, 2016, 2017 und dem vorläufigen Ergebnis 2018 (IST-Zahlen). Die Übersicht wurde analog zur Gewinn- und Verlustrechnung in den Quartalsberichten aufgebaut. Die Quartalsberichte für Das K werden seit Gründung des Eigenbetriebs vierteljährlich vom Eigenbetrieb Das K erstellt und jeweils fristgerecht nach Quartalsabschluss der Beteiligungsverwaltung übermittelt. Seit vergangem Jahr werden die Quartalsberichte auch jeweils dem Gremium in einer Sitzungsvorlage zur Kenntnis gegeben. Der Quartalsbericht IV/2018 liegt dem Sachstandsbericht als Anlage 4 bei.

<b>Das K- Kultur- und Kongresszentrum Kornwestheim</b>										
<b>Übersicht Ansätze Wirtschaftspläne 2014 bis 2018</b>										
<b>Ergebnis 2014, 2015, 2016, 2017 und vorläufiges Ergebnis 2018</b>										
<b>Bezeichnung</b>	<b>Plan 2014</b>	<b>IST 31.12.2014</b>	<b>Plan 2015</b>	<b>IST 31.12.2015</b>	<b>Plan 2016</b>	<b>IST 31.12.2016</b>	<b>Plan 2017</b>	<b>IST 31.12.2017</b>	<b>Plan 2018</b>	<b>IST 31.12.2018 vorläufig</b>
	EUR	EUR		EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
<b>Umsatzerlöse</b>										
<b>Summe Mieteinnahmen Räume/Säle im K (IST ab 2016 mit Kantstr.4)</b>	469.000	<b>415.140</b>	374.100	<b>509.543</b>	479.240	<b>653.486</b>	485.000	<b>518.167</b>	483.200	<b>804.319</b>
<b>Summe sonst. betriebliche Erträge (IST ab 2016 ohne Kantstr.4)</b>		<b>18.503</b>	20.100	<b>28.550</b>	20.760	<b>7.898</b>	20.800	<b>5.157</b>	20.800	<b>0</b>
<b>Erträge insgesamt</b>	469.000	<b>433.643</b>	394.200	<b>538.093</b>	500.000	<b>661.384</b>	505.800	<b>523.324</b>	504.000	<b>804.319</b>
<b>Personal</b>	331.900	<b>231.851</b>	359.000	<b>344.321</b>	363.000	<b>341.428</b>	378.300	<b>303.676</b>	324.900	<b>255.697</b>
<b>Material / Wareneinkauf/ Ausgaben aus Bau</b>	0	<b>1.630.014</b>	100.000	<b>353.720</b>	200.000	<b>332.614</b>	200.000	<b>231.878</b>	210.000	<b>277.904</b>
<b>Sonstige betriebliche Aufwendungen</b>	433.100	<b>373.130</b>	339.200	<b>253.865</b>	314.400	<b>345.313</b>	331.000	<b>341.708</b>	345.100	<b>325.859</b>
<b>Abschreibungen</b>	345.000	<b>376.129</b>	345.000	<b>382.733</b>	396.000	<b>384.249</b>	386.000	<b>386.902</b>	386.000	<b>373.853</b>
<b>sonstige Aufwendungen</b>										
Steuernachzahlung VJ										
sonstige Steuern		<b>65.381</b>		<b>77.441</b>	60.000	<b>38.266</b>	60.000	<b>49.474</b>	50.000	<b>0</b>
Grundsteuer	5.500	<b>3.777</b>	3.800	<b>3.777</b>	3.800	<b>3.981</b>	3.800	<b>3.981</b>	4.000	<b>3.981</b>
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		<b>66</b>		<b>14</b>	0	<b>3</b>		<b>3.228</b>		
<b>Aufwand insgesamt</b>	1.115.500	<b>2.448.497</b>	788.000	<b>1.071.550</b>	974.200	<b>1.104.426</b>	980.800	<b>1.017.171</b>	995.100	<b>1.237.294</b>
<b>zzgl. Betriebskostenzuschuss</b>	386.500	<b>386.500</b>	442.800	<b>442.800</b>	495.000	<b>495.000</b>	500.000	<b>500.000</b>	460.000	<b>460.000</b>
<b>zzgl. Zuschüsse IVP</b>		<b>612.309</b>								
<b>zzgl. Zinserträge</b>		<b>66</b>		<b>388</b>		<b>41</b>		<b>4</b>		<b>28</b>
<b>Ergebnis</b>	260.000	<b>-1.247.830</b>	-49.000	<b>-434.590</b>	-20.800	<b>-289.429</b>	-25.000	<b>-297.519</b>	31.100	<b>27.053</b>

## 2.4 Belegungszahlen 2014 - 2018

### Belegungen 2018

Belegungen 1.-4- Quartal 2018 // 01.01. - 31.12.2018



#### Standardtarif (100 % der Grundmiete)

#### Privat- und Kulturtarif (rd. 1/3 Ermäßigung)

Privatpersonen, auswärtige Kultur- und Sportvereine, auswärtige allgemein bildende Schulen, auswärtige gemeinnützige Institutionen, Kulturveranstalter

#### Sondertarif (rd. 2/3 Ermäßigung)

Kornwestheimer Vereine, städtische Einrichtungen, gemeinnützige Institutionen, Parteien, Kirchen und Schulen.

Vereine müssen ihren Sitz in Kornwestheim haben und hier tätig sein.

Die dargestellten 829 Gesamtbelegungen entsprechen einer Anzahl von 450 Veranstaltungen im Jahr 2018. 101 Belegungen (58 Veranstaltungen) wurden intern von der Stadt Kornwestheim durchgeführt. Der Anteil der städtischen Veranstaltungen beträgt im Jahr 2018 rund 13 % gemessen am Gesamtanteil der Veranstaltungen.

Somit erreichte Das K im Jahr 2018 ein Spitzenergebnis seit der Eröffnung bei der Anzahl der Veranstaltungen und der Anzahl an Belegungen. Mit einem Wachstum von 37% konnte Das K kräftig zulegen.

Hier zeigt sich, dass Das K eine hohe Schlagkraft umsetzen kann und von allen Zielgruppen genutzt und gebucht wird.

## Belegungen gesamt // Entwicklung 2014-2018 alle Tarife

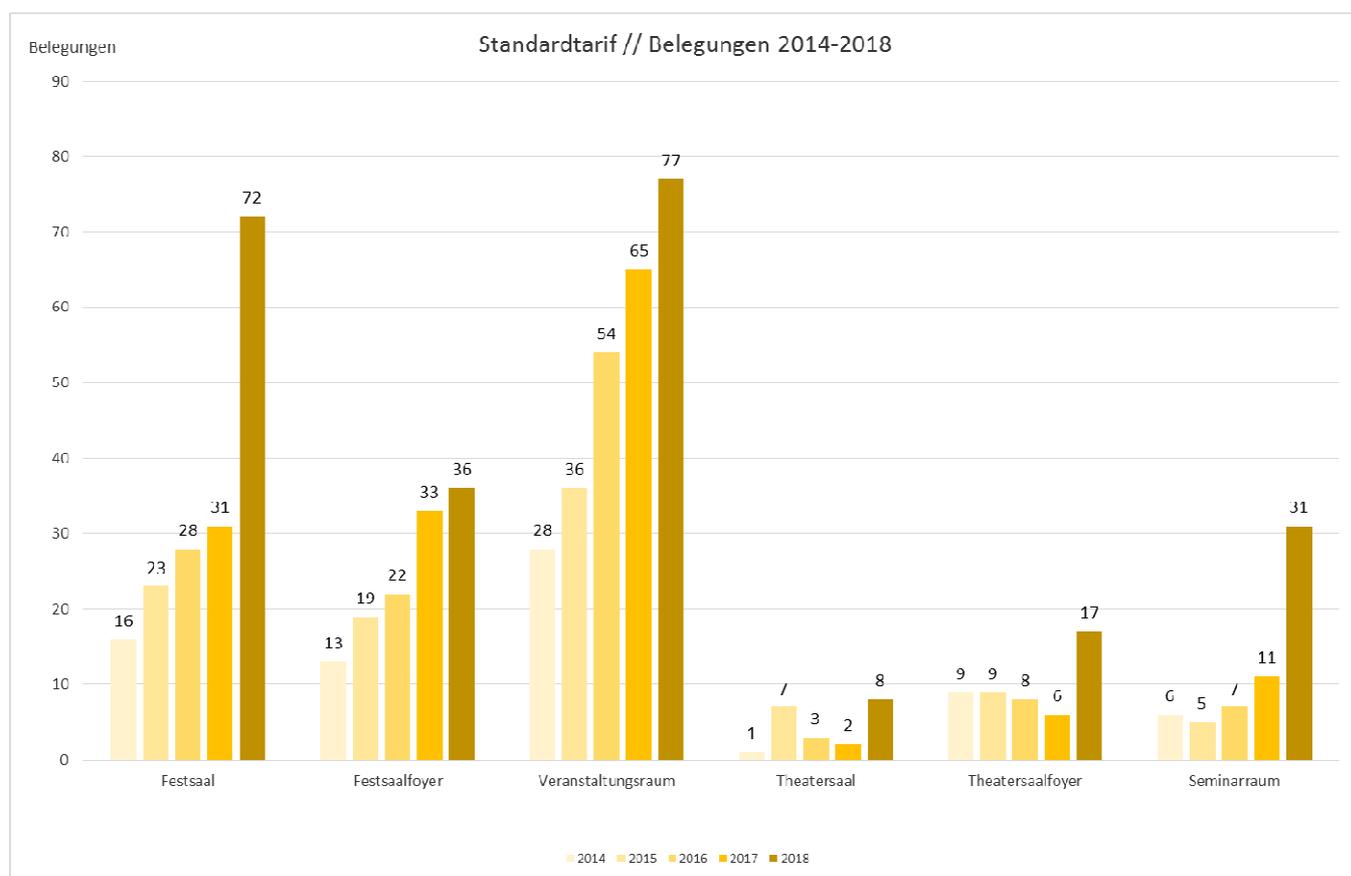
	2014	2015	2016	2017	2018	Durchschnitt	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 17/18
Belegungen gesamt alle Räume	511	520	667	606	829	626,6	+2%	+28%	-9%	+37%

Vergleicht man die Belegungszahlen der vergangenen fünf Jahre, so zeigt sich im Zwei-Jahres-Trend, dass die beiden „geraden“ Jahre 2016 und 2018 zu den deutlich stärkeren Belegungsjahren zählen, denn auch im Jahr 2016 konnte ein Wachstum von 28% generiert werden.

In den nachfolgenden Schaubildern werden die jeweiligen Belegungen der Räume und Säle, unterteilt nach Tarifen, der letzten fünf Betriebsjahre dargestellt:

## Entwicklung Belegungszahlen Standardtarif der Jahre 2014 - 2018

Bis zum 31.12.2017 Bezeichnung als Tarif III



## Belegungen // Entwicklung 2014-2018 Standardtarif

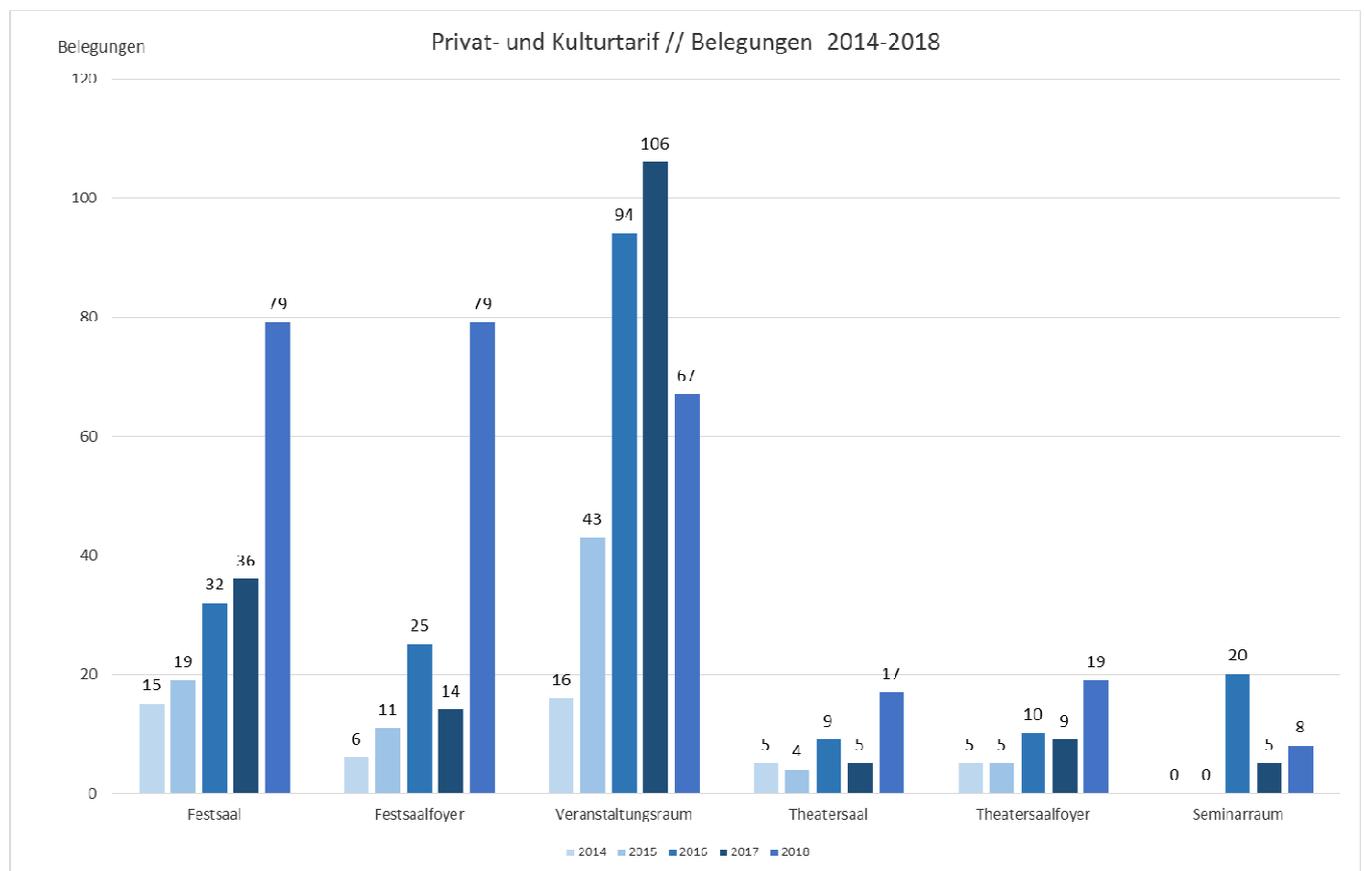
Räume	2014	2015	2016	2017	2018	Durchschnitt	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 17/18
Festsaal	16	23	28	31	72	34	+44%	+22%	+11%	+132%
Festsaalfoyer	13	19	22	33	36	24,6	+46%	+16%	+50%	+9%
Veranstaltungsraum	28	36	54	65	77	52	+29%	+50%	+20%	+18%
Theatersaal	1	7	3	2	8	4,2	+600%	-57%	-33%	+300%
Theatersaalfoyer	9	9	8	6	17	9,8	+0%	-11%	-25%	+183%
Seminarraum	6	5	7	11	31	12	-17%	+40%	+57%	+182%
Gesamt	73	99	122	148	241	136,6	+36%	+23%	+21%	+63%

## Standardtarif

Insgesamt zeigt sich beim Blick auf die Belegungszahlen des Standardtarifs ein klarer Wachstumstrend. Die Belegungszahlen im Zeitraum 2014 - 2018 konnten durchgehend, mit Ausnahme des Theatersaals und des Theatersaalfoyers, mit sehr hohen Wachstumsrate gesteigert werden. Insbesondere im Jahr 2018 wurden von Firmenkunden die Säle im Erdgeschoss stärker frequentiert, was für die Etablierung des Ks in der Region Stuttgart spricht. Dieser Wachstumstrend wurde neben den vertrieblichen Steigerungen durch zwei weitere Faktoren positiv beeinflusst. Dies ist zum einen auf die Einrichtung eines professionellen Cateringpools seit dem Mitte November 2017 zurückzuführen, dessen Auswahl von Kunden als großer Vorteil wahrgenommen wird. Zum anderen können mehr Kunden seit der Neufassung der Entgeltordnung zum 01.01.2018 dem Standardtarif zugeteilt werden, was sich ebenfalls bei den Umsätzen auswirkt.

## Entwicklung Belegungszahlen Privat- und Kulturtarif der Jahre 2014 - 2018

Bis 31.12.2017 Bezeichnung als Tarif II



## Belegungen // Entwicklung 2014-2018 Privat- und Kulturtarif

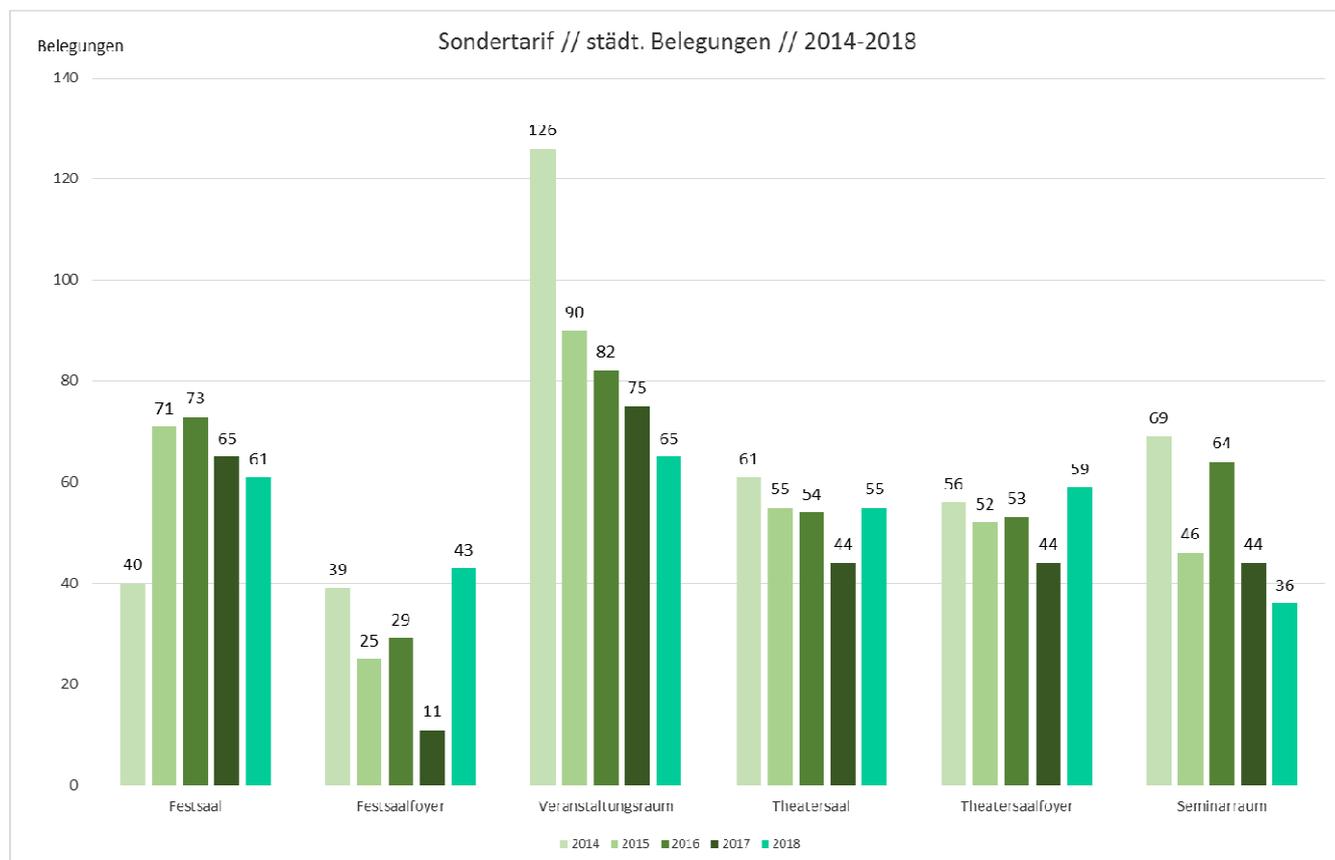
Räume	2014	2015	2016	2017	2018	Durchschnitt	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 17/18
Festsaal	15	19	32	36	79	36,2	+27%	+68%	+13%	+119%
Festsaalfoyer	6	11	25	14	79	27	+83%	+127%	-44%	+464%
Veranstaltungsraum	16	43	94	106	67	65,2	+169%	+119%	+13%	-37%
Theatersaal	5	4	9	5	17	8	-20%	+125%	-44%	+240%
Theatersaalfoyer	5	5	10	9	19	9,6	+0%	+100%	-10%	+111%
Seminarraum	0	0	20	5	8	6,6	+0%		-75%	+60%
<b>Gesamt</b>	<b>47</b>	<b>82</b>	<b>190</b>	<b>175</b>	<b>269</b>	<b>152,6</b>	<b>+74%</b>	<b>+132%</b>	<b>-8%</b>	<b>+54%</b>

## Privat- und Kulturtarif

Der Vergleich der Belegungszahlen im Privat- und Kulturtarif (Belegungen von Privatpersonen, Kulturanbietern und auswärtigen allgemeinbildenden Schulen, Kultur- und Sportvereine) zeigt ebenfalls bis zum Jahr 2016 ein eindeutiges Wachstum. Ein Einschnitt war im Jahr 2017 zu verzeichnen. Im Jahr 2018 hingegen konnten die Buchungen stark gesteigert werden und hohe Wachstumsraten erzielt werden. So sorgte beispielsweise auch die James Rizzi-Ausstellung im Sommer 2018 im Festsaal und Festsaalfoyer für eine herausragende Auslastung in der doch eher niedrig frequentierten Sommerzeit.

## Entwicklung Belegungszahlen Sondertarif der Jahre 2014 - 2018

Bis 31.12.2017 Bezeichnung als Tarif I



### Belegungen // Entwicklung 2014-2018 Sondertarif

Räume	2014	2015	2016	2017	2018	Durchschnitt	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 17/18
Festsaal	40	71	73	65	61	62	+78%	+3%	-11%	-6%
Festsaalfoyer	39	25	29	11	43	29,4	-36%	+16%	-62%	+291%
Veranstaltungsraum	126	90	82	75	65	87,6	-29%	-9%	-9%	-13%
Theatersaal	61	55	54	44	55	53,8	-10%	-2%	-19%	+25%
Theatersaalfoyer	56	52	53	44	59	52,8	-7%	+2%	-17%	+34%
Seminarraum	69	46	64	44	36	51,8	-33%	+39%	-31%	-18%
Gesamt	391	339	355	283	319	337,4	-13%	+5%	-20%	+13%

## Sondertarif (städtische Veranstaltungen, VAs der Kornwestheimer Kultur- und Sportvereine)

Im Sondertarif zeigt sich, dass sich die Belegungszahlen im Jahr 2018 im Vergleich zum Jahr Vorjahr wieder verbesserten und von 283 Belegungen (2017) auf 319 Belegungen (2018) kletterten. Hier ist zu erkennen, dass sich die Mittelkürzungen im Rahmen der strategischen Steuerung auch auf das Buchungsverhalten der Fachbereiche bei städtischen Veranstaltungen im Jahr 2017 niederschlugen.

## Belegungen // Entwicklung 2014-2018 Städtische Veranstaltungen (Sondertarif)

Räume	2014	2015	2016	2017	2018	Durchschnitt	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 17/18
Festsaal	16	16	15	8	7	12,4	+0%	-6%	-47%	-13%
Festsaalfoyer	13	9	12	7	6	9,4	-31%	+33%	-42%	-14%
Veranstaltungsraum	39	19	18	13	9	19,6	-51%	-5%	-28%	-31%
Theatersaal	42	40	45	37	39	40,6	-5%	+13%	-18%	+5%
Theatersaalfoyer	35	41	45	37	40	39,6	+17%	+10%	-18%	+8%
Seminarraum	30	13	35	4	0	16,4	-57%	+169%	-89%	-100%
Gesamt	175	138	170	106	101	138	-21%	+23%	-38%	-5%

Von den insgesamt 319 Belegungen im Sondertarif beläuft sich der Anteil von städtischen Belegungen im Jahr 2018 auf 101 Belegungen. Dies entspricht einen Anteil von rund 32% aller Belegungen im Sondertarif. Bezogen auf die Gesamtbelegungszahlen über alle drei Tarife hinweg (Belegungen gesamt 2018: 829) entspricht dies einem Anteil von ca. 12%.

### 3. Das K etabliert sich im Wettbewerb

Um Das K in der Region Stuttgart weiter zu etablieren, im Wettbewerb zu agieren und die im Jahr 2016 definierten Geschäftsfelder (Das K veranstaltet. Das K tagt. Das K feiert) zielgerichtet weiter voranzubringen und die Auslastung des Ks weiter zu erhöhen, wurden nachfolgende Marketingmaßnahmen im Jahr 2018 konzipiert, entwickelt und durchgeführt.

Ziel ist es eine höhere Anzahl an Veranstaltungsanfragen zu generieren, aus denen feste Buchungen resultieren.

#### 3.1 Printwerbung

##### Außenwerbung:

Um Das K weiter bekannt zu machen, wurden im Jahr 2018 nachfolgende Werbeformate genutzt, um Das K wieder „out of Home“ zu platzieren:

- Okt./ Nov. 2-monatige Plakatierung Hbf Stuttgart
- Regelmäßige Flyerauslage in der Region
- Plakatierung B27 Stadteingangstafeln

##### Regionale Anzeigenwerbung / Anzeigenschaltungen u. a.:

- Spielplan „Kultur im K“ – Belegung der Rückseite, Aufl. 35.000 Stück
- Werbefolder Spielplan, Aufl. 110.000 Stück
- Neujahrsfolder „Kultur im K – im neuen Jahr“, Aufl. 30.000 Stück
- Moritz Stadtmagazin
- Anzeigenschaltung in diversen Broschüren und auf einem Kofferranhänger (Autoanhänger)
- Flugplan Stuttgart
- Kornwestheimer Zeitung – Sonderbeilage „Die Macher“

##### Vertretung in den fünf wichtigsten Locationkatalogen:

- Meeting Guide Region Stuttgart / 10.000 Exemplare
- Tagungsplaner / 37.000 Exemplare
- Eventlocations / 37.000 Exemplare
- Location Business Guide / 5.000 Exemplare
- Besondere Tagungs & Event Locations / 10.000 Exemplare

## 3.2 Onlinewerbung

### Newsletter

- Regelmäßige Beiträge im Newsletter der Wirtschaftsförderung Kornwestheim
- Regelmäßige Beiträge im Newsletter des Kulturmanagements

### Social Media - Werbung

- **Facebook:**
  - Regelmäßige Posts - Aktuelles
  - Gezielter Zielgruppenaufbau
  - Bezahlte Werbeanzeigen
- **You-Tube Kanal**
- **Instagram (seit 2017)**
- **XING**

### Das K - Eintragung in 13 wichtige Onlineportale:

	Locationportale	Website
1	Region Stuttgart Convention Bureau	<a href="https://congress.stuttgart-tourist.de/locationsuche">https://congress.stuttgart-tourist.de/locationsuche</a>
2	Location Portal EVVC	<a href="https://www.evvc-locationportal.de/">https://www.evvc-locationportal.de/</a>
3	Tagungsplaner	<a href="http://www.tagungsplaner.de/">http://www.tagungsplaner.de/</a>
4	Event Locations	<a href="http://www.event-locations.de/">http://www.event-locations.de/</a>
5	Fiylo	<a href="https://www.fiylo.de/locations-stuttgart/">https://www.fiylo.de/locations-stuttgart/</a>
6	Partymat - Kontaktguthaben	<a href="https://www.partymat.de/">https://www.partymat.de/</a>
7	EventInc	<a href="http://www.eventinc.de/">http://www.eventinc.de/</a>
8	Der Eventplaner	<a href="https://der-eventplaner.com">https://der-eventplaner.com</a>
9	Hochzeitsportal Stuttgart	<a href="http://www.hochzeitsportal-stuttgart.de/">http://www.hochzeitsportal-stuttgart.de/</a>
10	Heiraten in Ludwigsburg	<a href="http://www.heiraten-in-ludwigsburg.de/">http://www.heiraten-in-ludwigsburg.de/</a>
11	Hochzeitsregion Stuttgart	<a href="https://www.hochzeitsregion-stuttgart.de/">https://www.hochzeitsregion-stuttgart.de/</a>
12	Eventsofa	<a href="http://www.eventsofa.de/">http://www.eventsofa.de/</a>
13	Toptagungslocations	<a href="http://www.toptagungslocations.de/">http://www.toptagungslocations.de/</a>

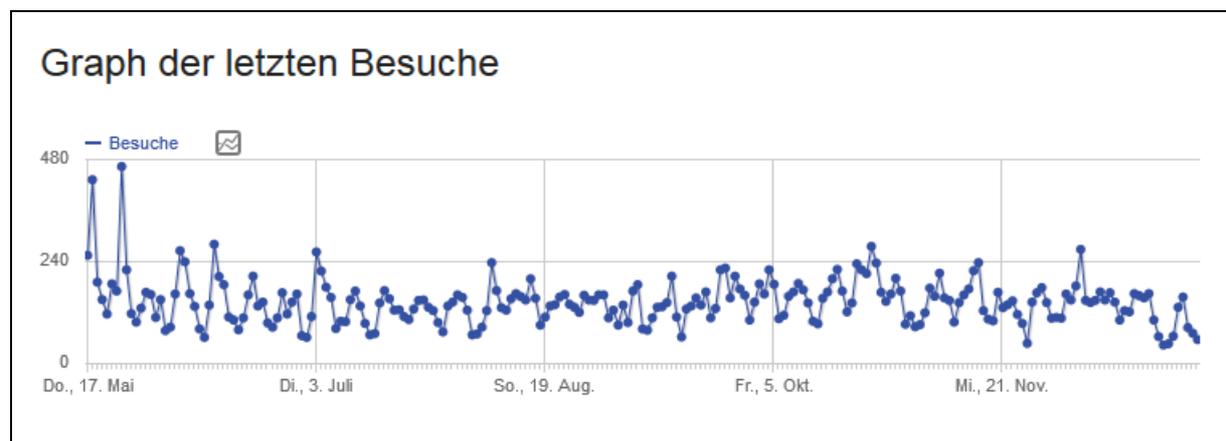
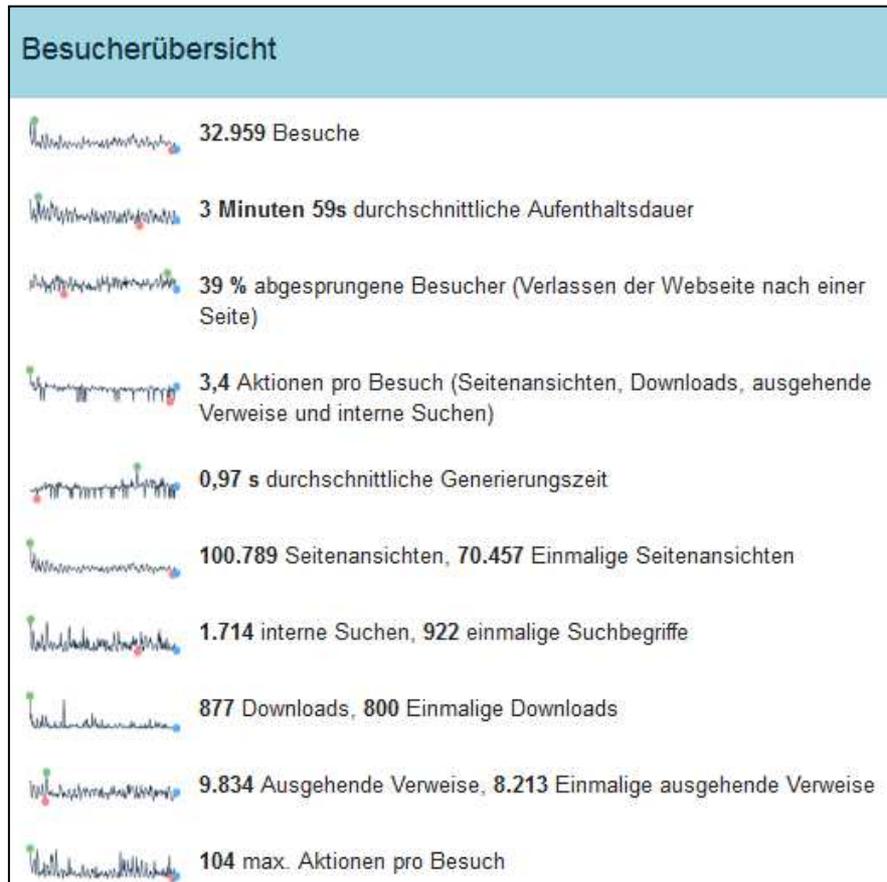
### Homepage-Relaunch: [www.das-k.info](http://www.das-k.info)

Am 17.05.2018 ging die neue Homepage des Ks mit vielen neuen und verbesserten Features online. So beinhaltet die neue Homepage einen interaktiven 3D-Raumplan, der mit einem 360 °Grad Rundgang verknüpft ist. Darüber hinaus wurde bei dem Homepage-Relaunch Wert darauf gelegt, dass Kunden Informationen möglichst schnell, übersichtlich und detailliert aufbereitet finden und zudem Lust haben sich von Bildern von Events und Räumen inspirieren zu lassen.

Seit dem Relaunch wird die Homepage von Kunden sehr gut angenommen und die Resonanz von Kunden ist durchwegs positiv. So sind die Raumbuchungsanfragen im Kongressbereich deutlich konkreter. Kunden sind beim Erstkontakt bei Raumbuchungsanfragen schon vielfach besser informiert und wissen bereits genau, welchen Raum sie buchen möchten.

Teilweise erhält das Kongressbüro Screenshots mit Ausschnitten aus der Homepage um Anfragen zu konkretisieren oder Kunden bringen ausgedrucktes Informationsmaterial von der Homepage zum Besichtigungstermin als Vorbereitung mit.

Die Homepageauswertung vom 17.05.2018 bis 31.12.2018 mittels des Analyse-Tools matomo zeigt, dass die Besucherzahlen im Schnitt zwischen 70 bis 220 Besucher pro Tag liegen. Insgesamt verzeichnete die neue Homepage des Ks im Jahr 2018 rund 33.000 Besucher. Die nachfolgenden Schaubilder zeigen nochmals die detaillierten Auswertungsergebnisse für das Jahr 2018.



Es zeigt sich, dass rund 50% der Besucher noch über die klassische Desktop-Variante auf die Homepage des Ks zugreifen. Rund 40% steuern die Homepage via Smartphone an und rund 10% greifen mit dem Tablet auf die Homepage des Ks zu.

Gerätetyp		
TYP		▼ BESUCHE
 Desktop	48,9 %	16.124
 Smartphone	40,3 %	13.281
 Tablet	9,7 %	3.211
 Phablet	0,7 %	222
unbekannt	0,4 %	117
 Portable Mediengeräte	0 %	2
 TV	0 %	2
 Digitalkamera	0 %	-
 Feature-Phone	0 %	-
 PKW-Browser	0 %	-

### 3.3 Direktmarketing

#### Messepräsenz 2018

12.07. Locations Region Stuttgart in Sindelfingen,  
die B2B Messe für Veranstaltungsräume und Eventservices

#### Promotionpräsenz 2018

06.07. Azubi-Speed-Dating – Akquise wichtiger Firmen aus der Region  
16.10. Kooperationsveranstaltung mit dem Radiosender Die NEUE 107.7  
Marketingveranstaltung im „doppelten Sinne“

DIE NEUE 107.7 - der meistgehörte Lokalsender in der Region Stuttgart, erwartete an diesem Tag Marketing-Entscheider und Geschäftsführer aus dem Landkreis Ludwigsburg. In dieser Runde drehte sich alles um das Thema Marketing im Allgemeinen, Digitalisierung und Radiowerbung im Speziellen. Die Veranstaltung stellte für Das K eine ideale Multiplikatorenveranstaltung dar, da die Marketingentscheider aus der Region ins K kamen. Zudem erhielt Das K als Gegenwert zum Ausrichtungsort 220 Werbesekunden für die Radiowerbung. So konnte der Bekanntheitsgrad des Ks in vielfacher Weise gestärkt werden und Das K bei exakt der gewünschten Zielgruppe (Marketingleiter) publik gemacht werden. Dies stellte eine Win-Win-Situation für beide Partner dar.

#### Verkaufsförderungsmaßnahmen

- Roll-Ups, Fahnen
- Giveaways
- Broschüre: Raum für Ideen
- Gutschein- und Rabattaktionen → Factsheets bei Messen, Promotionaktionen
- Postkarten

## **Direktakquise**

- Akquiseschreiben (postalisch)
- Telefonakquise

Des Weiteren wurden fortlaufend professionelle Fotoaufnahmen von diversen Veranstaltungen angefertigt um geeignetes, aktuelles Bildmaterial für jegliche Werbezwecke zu generieren.

## **3.4 Mitgliedschaften / Aktive Interessensvertretung / Verbandsarbeit**

Das K ist in folgenden Verbänden aktiv vertreten:

- EVVC
- degefest
- INTHEGA
- Regio Stuttgart Marketing und Tourismus e.V. (Das K speziell seit 01.01.2019: Beitritt zur Kongress-Allianz)

Da das Thema Verbands- und Netzwerkarbeit zunehmend an Bedeutung gewinnt, werden nachfolgend die Mitgliedschaften des Ks detaillierter beschrieben und näher erläutert:

### **1) Europäischer Verband der Veranstaltungs-Centren e.V. (EVVC)**

**Mitglied seit:** März 2013

**Website:** <https://www.evvc.org/de>

**Mitgliedsbeitrag:** 900 EUR jährlich

#### **Verbandsbeschreibung:**

Der EVVC repräsentiert rund 750 Veranstaltungszentren, Kongresshäuser, Arenen und Special Event Locations in Europa. Veranstaltungsplaner und Zulieferbetriebe ergänzen das Spektrum und machen den EVVC so zum vielseitigsten Netzwerk der Branche.

Seine Mitglieder zu informieren, zu beraten und fördern in einem professionellen Netzwerk, das zugleich eine ideale Kommunikationsplattform bietet, sind die Hauptaufgaben des EVVC. Neben ganz pragmatischer Unterstützung in den Bereichen Marketing, Rechtsprechung, Technik und der Entwicklung von branchenaktuellen Kennzahlen liegt ein großes Augenmerk des Verbandes auf Optimierung und Weiterentwicklung des Angebotes für Aus- und Weiterbildung innerhalb der Branche.

Veranstaltungshäuser stehen im Fokus des öffentlichen Interesses. Mit der Repräsentanz im Hauptstadtbüro des EVVC vertritt der Verband die gesamte Branche auf dem Berliner und Brüsseler Politik-Parkett und arbeitet an der Transparenz der Veranstaltungsindustrie für die Öffentlichkeit. Im Interesse seiner Mitglieder will der EVVC hier auch Einfluss auf entstehende Gesetzesentwürfe nehmen.

#### **Mitgliedsvorteile:**

- **Geld sparen** durch 20% Rabatt auf GEMA-Gebühren, Vorzugskonditionen bei Hotels, Autovermietungen, kostenlose Fachzeitschriften, kostengünstiges und vielfältiges Seminarprogramm etc.
- **Arbeitserleichterung** (Kostenlose juristische Erstberatung, spezialisierte Rechtsberatung, Job.Center zur Stellenveröffentlichung, Erfahrungsaustausch,...)
- **Marketingmaßnahmen & Benchmarking** (EVVC Locationportal, EVVC Location Business Guide, Meeting&EventBarometer, Branchenveranstaltungen)

## 2) degefest e.V. - Verband der Kongress- und Seminarwirtschaft

**Mitglied seit:** Januar 2015

**Website:** <https://www.degefest.de>

**Mitgliedsbeitrag:** 500 EUR jährlich

### **Verbandsbeschreibung:**

Der degefest e.V. dient als Plattform für den interdisziplinären Erfahrungsaustausch zwischen den verschiedenen Akteuren der Kongress- und Seminarwirtschaft und ist deren Interessenvertreter gegenüber Politik und Wirtschaft.

- Plattform für Networking
- Bündelung der Kompetenz
- Förderung des Wissenstransfers

Der degefest e.V. konzentriert sich ausschließlich auf Veranstaltungen, welche der professionellen Fortbildung und der persönlichen Weiterentwicklung dienen. Alle Veranstaltungen mit anderen thematischen Schwerpunkten, wie z.B. kommerzielle Events zur Vermittlung von Marken- oder Produktbotschaften, Public Events, RoadShows, Messestandkommunikation, Kick-Off-Meetings, Jubiläen etc. sind nicht Gegenstand der Verbandsarbeit.

Der degefest e.V. ist der einzige Expertenverband im deutschsprachigen Raum, der allen Akteuren der Kongress- und Seminarwirtschaft gleichberechtigt eine Plattform bietet, um die gemeinsamen Ziele zu erreichen:

- Förderung der Zufriedenheit bei den Teilnehmern von Bildungsveranstaltungen
- Qualitätsoptimierung in der deutschen Kongress-, Tagungs- und Seminarwirtschaft
- Ressourcenschonung durch die Etablierung optimaler Prozesse bei der Durchführung von Kongressen, Tagungen und Seminaren
- Sicherung und Steigerung der internationalen Wettbewerbsfähigkeit des Tagungsstandortes Deutschland

### **Mitgliedsvorteile:**

- **Verbands-Sonderkonditionen** für diverse Leistungen wie Weiterbildungsangebote, Bestellungen, Seminarangebote der IECA Internationale Event- & Congress-Akademie etc.
- **Stellenveröffentlichungen**
- **Netzwerk / Erfahrungsaustausch**
- **Wissenschaftlicher Input**

## 3) Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus e.V.

**Die Stadt Kornwestheim (nicht Das K) ist Mitglied seit 2013.**

**(Mitgliedschaft auch von 1996 bis 2001)**

**Website:** <https://business.stuttgart-tourist.de/regio-ev>

**Mitgliedsbeitrag:** Der aktuelle Mitgliedsbeitrag beträgt 0,75 EUR/EW.

### **Verbandsbeschreibung:**

Die **Stadt Kornwestheim** nimmt einen wichtigen Stellenwert innerhalb der Region rund um Stuttgart ein. Um diesem Stellenwert auch zukünftig gerecht zu werden und die Präsenz unserer Stadt in der Region weiter auszubauen und zu fördern, hat sich der Gemeinderat im Dezember 2018 dafür ausgesprochen, an der Mitgliedschaft im Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus e.V. festzuhalten. Die Außenwahrnehmung der Stadt und ihres gesamten Angebots wird hierdurch regional und überregional in hohem Maße positiv gefördert.

Aktuell sind rund 40 Kommunen aus der Region Stuttgart Mitglieder im Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus e. V.

Eine Mitgliedschaft im Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus e.V. inkludiert auch die Mitgliedschaften in der KulturRegion Stuttgart und in der SportRegion Stuttgart.

### **Mitgliedsvorteile:**

BASISLEISTUNGEN der Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus GmbH:

- Marktforschung: Regelmäßige Marktforschung, Präsentationen und exklusive Einsichtnahme
- Strategieplan mit Markenhandbuch: Grundlage einer abgestimmten Marketingstrategie
- Produkt- und Bilddatenbank: Nutzung der zentralen Datenbanken
- Hotelbuchungssystem: Kostenlose Nutzung (Provision nur bei Buchung)

Neben den Basisleistungen erfolgt ein professionelles marktübergreifendes Marketing: Internetpräsenz:

- Präsentation von allen Angeboten und detaillierten Informationen über die Kommunen
- Eigener Zugang zur Veranstaltungsdatenbank
- Erstellen von eigenen Angeboten
- Direkter Service/Betreuung, technisch und inhaltlich
- Eigener Zugang um Rad- und Wandertouren einzugeben
- 

Regionale und nationale Marketingkampagne:

- Bildung von Schwerpunktthemen (Genuss, Aussichten)
- Entwicklung und Bündelung von Angeboten
- Umsetzung von Marketingmaßnahmen

Pressearbeit national und international:

- Thematische Pressereisen in die Region
- Erstellen von Pressemitteilungen für die Gesamtregion Stuttgart
- Thematischen Durchführung von Bloggerreisen

**Hinweis: Die Stadt Kornwestheim (nicht Das K!) ist Mitglied im Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus e.V. D. h. bei den vom Regio Stuttgart Marketing- und Tourismus e.V. initiierten Projekten und angebotenen Maßnahmen muss der jeweilige städtische Fachbereich bzw. die zuständige Stelle individuell aktiv werden und sich beteiligen.**

In diesem Zuge war es für Das K wichtig, der Kongress-Allianz beizutreten. Dieser Beitritt ist Anfang 2019 erfolgt (Verweis auf Sitzungsvorlage 334/2018). Mitgliedsbeitrag: 2.800 EUR netto/Jahr.

Convention Bureau: (z. T. optionale Leistungen): Kommunikation: Stuttgart Convention Bureau Online Portal mit Online-Kongress-Datenbank, Meeting Guide (mit über 200 Anbietern), branchenspezifische Presse- und PR-Arbeit, Educational Tours: Programme für Veranstaltungsplaner, Fachmessen und B2B Workshops: Beteiligung an rund 10 Messen und Workshops/Jahr, Regionales Netzwerk: Region-Kongress-Allianz, Hotel-Allianz, Kongressmonitoring

#### 4) Interessengemeinschaft der Städte mit Theatergastspielen e.V. (INTHEGA)

**Stadt Kornwestheim ist Mitglied seit 2012**

**Website:** <http://www.inthega.de>

**Mitgliedsbeitrag:** 420 € + 25 € jährliche Datenbanknutzungsgebühr

##### **Verbandsbeschreibung:**

Die INTHEGA vertritt rund 400 Kommunen im deutschsprachigen Raum, welche Abnehmer von Theatergastspielen sind.

##### **Mitgliedsvorteile:**

**Interessenvertretung** gegenüber Dritten (Politik, Verwaltung, Verwertungsgesellschaften)

- Betreuung durch Team der Geschäftsstelle
- Kompetente **Beratung in Rechtsfragen** durch Justiziarin
- **20% Ermäßigung auf alle Tarife der GEMA sowie Sonderkonditionen bei unseren Service- und Kooperationspartnern**
- Ermäßigter **Zugang zu zwei Veranstaltungen** jährlich (Jahrestagung und Theatermarkt)
- **Zugang zur Datenbank** mit Zugriff auf aktuelle Produktionen zum vergünstigten Preis von 25 € im Jahr (Preis für Nicht-Mitglieder 200 € im Jahr)
- Kostenloser Zugang zum Mitgliederbereich unserer Homepage mit aktuellen Informationen und kostenlosem **Download von Musterverträgen** für alle wesentlichen Veranstaltungen
- **Regelmäßige, fachliche Informationen** durch jährlich vier Kultur-Journale und zwei Spielplan-Journale mit
- relevanten Themen aus der Kultur- und Veranstaltungsbranche

#### 3.5 Netzwerkarbeit

- Aufbau Netzwerkarbeit zu Unternehmern der Region
- Aufbau Netzwerkarbeit Wirtschaftsförderung Region Stuttgart
- Kontakt intensivieren zu Unternehmervereinen / Multiplikatoren
- Wirtschaftsjuvenen Kreis Ludwigsburg

#### **Regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit benachbarten Veranstaltungshäusern**

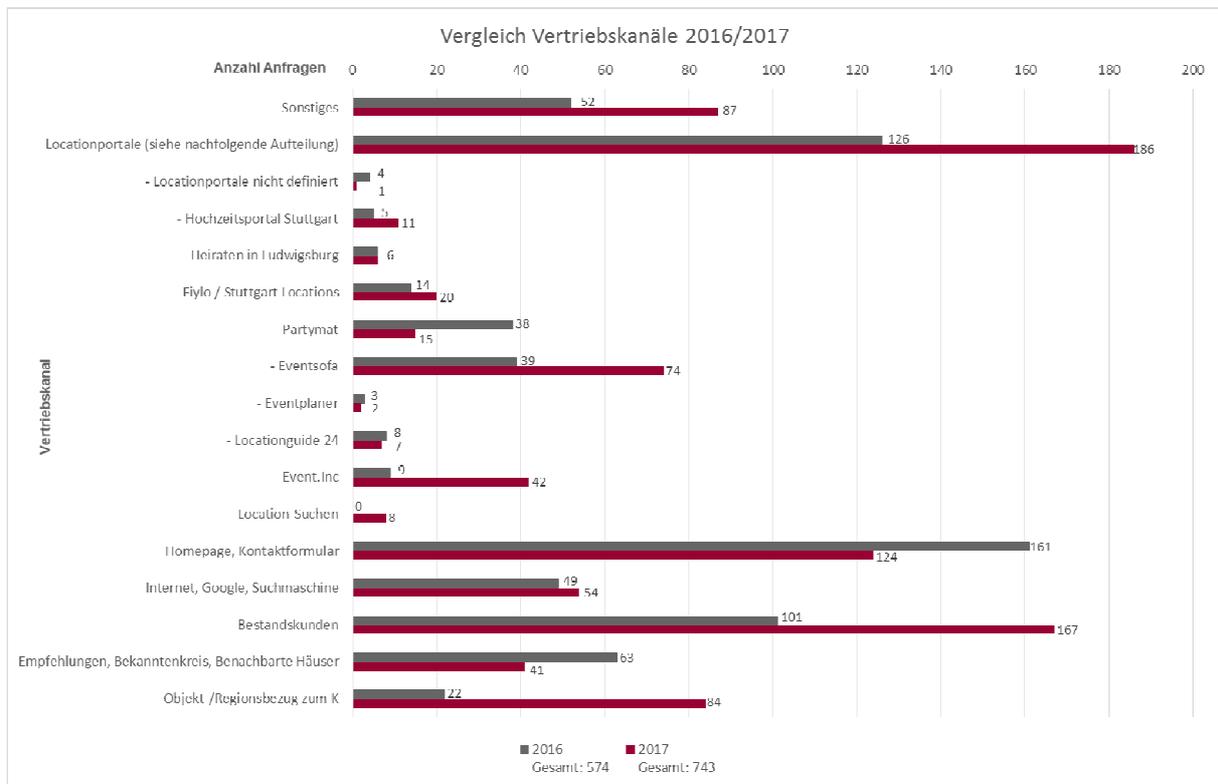
- Forum, Reithaus Musikhalle und MHP-Arena Ludwigsburg
- Stadthalle Korntal-Münchingen
- Stadthalle Leonberg
- K3N Nürtingen
- FILharmonie Filderstadt
- Stadthalle Fellbach
- Stadthalle Reutlingen
- Bürgerzentrum Waiblingen
- CongressCenter Böblingen-Sindelfingen
- Barbara-Künkelin-Halle Schorndorf

#### 3.6 Controlling Vertriebskanäle

Um das Marketingbudget möglichst effektiv einzusetzen, erfolgte im Jahr 2016 und 2017 die fortlaufende Erfassung über welchen Vertriebskanal potenzielle Kunden auf Das K zugehen.

Das Kongressbüro registrierte manuell die eingegangenen Anfragen und notierte den Kanal, über den der Kunde auf Das K aufmerksam wurde. Im Jahr 2018 konnte die Erfassung aufgrund personellen Engpässen nicht fortgesetzt werden. Insgesamt spiegelt jedoch die Bearbeitung der Anfragen im Jahr 2018 das Bild des Jahres 2017 wider.

So wurden im Jahr 2017 rund 750 eingegangene Anfragen erfasst und bearbeitet. Das nachfolgende Schaubild zeigt einen Vergleich der verschiedenen Vertriebskanäle. Es ist dargestellt, über welchen Weg die Kunden im Jahr 2016 und 2017 auf Das K aufmerksam wurden und die Anfrage stellten.



Der Vergleich zeigt, dass im Jahr 2017 die Anfragen durch Marketingmaßnahmen um ca. 30% (+170 zusätzliche Anfragen) deutlich gesteigert werden konnten.

Unter anderem ist der höhere Anfrageneingang auf den Ausbau der Locationportalpräsenz zurückzuführen wie z.B. der Anfrageneingang von dem Locationportal Eventsofa zeigt. So kamen über das Buchungsportal Eventsofa knapp doppelt so viele Anfragen an Das K als im 2016.

Zudem wird ersichtlich, dass Das K seinen Bestandskundenstamm ausbauen konnte und viele Kunden wiederholt Buchungsanfragen stellen. Dies spricht für die Buchungstreue von Bestandskunden.

Darüber hinaus zeigt sich, dass Das K an Bekanntheit weiter zulegen konnte. Bei vielen Kunden „ist Das K schon bekannt“ (s. Kanal: Objekt-/Regionsbezug zum K).

**TREND:** Es ist absehbar, dass die Anzahl an Buchungsanfragen durch die vermehrte Nutzung von Internetplattformen durch die Kunden zunehmen wird. Dies führt dazu, dass immer schnellere und bessere Angebote erfolgen müssen, um aus den Anfragen viele Buchungen zu generieren.

Zudem reifen die Buchungsplattformen immer weiter aus und bieten neue Features, mit denen Anfragen direkt über die Plattform bearbeitet und strukturiert werden können. Dies vereinfacht Kunden zwar das Handling, für Locationanbieter stellt dies jedoch immer neue Herausforderungen und teilweise mehr Zeitaufwand für die Bearbeitung der Anfragen dar.

Dies resultiert daher, dass teilweise über das hauseigenen Buchungs- und Raumbelugungstool Angebote erstellt werden müssen und diese zusätzlich in Buchungsportale eingepflegt werden müssen (z.B. bei meetago.com) und Verträge standardisiert über Buchungsportale abgeschlossen werden sollen, in denen Kunden die Vertragsbedingungen vorgeben.

### **3.7 Neuausrichtung des gastronomischen Angebots / Cateringpool / Barboxbewirtung**

Vor dem Hintergrund des Insolvenzverfahrens der Applaus im K GmbH im Sommer 2017 erfolgte die Neuausrichtung des gastronomischen Angebots im K.

#### **Das Restaurant:**

Der Gemeinderat beschloss am 12.10.2017 die Neuverpachtung des Restaurants ohne die Übernahme von Bewirtungen/Catering im K an die neu gegründete Applaus Kornwestheim UG (haftungsbeschränkt).

#### **Der Cateringpool:**

Um die Bewirtungen der Veranstaltungen im K nachhaltig für die Kunden zu sichern, wurde Mitte November 2017 ein Cateringpool mit vier festen professionellen Cateringpartnern eingerichtet. Nach wie vor gilt es den facettenreichen Bedürfnissen der verschiedenen Zielgruppen: Vereine, Brautpaare, Familien, Verbände, Unternehmen durch die Zusammensetzung des Cateringpools bestmöglich gerecht zu werden. Vor diesem Hintergrund wurde der Cateringpool auf Basis eines definierten Leistungskatalogs und unter Berücksichtigung der Erfüllung von Auswahlkriterien zusammengestellt und vertragliche Vereinbarungen mit den Caterern abgeschlossen. Die Bewirtung der Veranstaltungen im K wird seit Mitte November 2017 von folgenden Cateringpartnern übernommen:

- Gourmet Compagnie GmbH
- Mayer & Söhne Erligheim GmbH
- Schmücker Gastro & Catering GmbH
- Pippis Partyservice.

Die Vorteile des festen Cateringpools liegen klar auf der Hand: Die Kunden des Ks sind bei der Frage nach der kulinarischen Komponente ihrer Veranstaltung flexibel und nicht mehr an einen einzigen Exklusivpartner gebunden. Sie schätzen dieses Angebot des Ks im Cateringbereich, da sie nun eine Auswahl treffen können und aus einer größeren Angebotspalette von einfachem/bodenständigem Catering bis High-Class-Catering aussuchen können. Die positiven Rückmeldungen der Kunden nach erfolgreich durchgeführten Veranstaltungen und die Steigerung der Belegungszahlen bekräftigen dies. Auch die Cateringbranche selbst reagierte positiv auf die Zusammenstellung des Cateringpools. Immer wieder melden sich Cateringunternehmen und erkundigen sich, ob diese ggf. zu einem späteren Zeitpunkt in den Pool mit aufgenommen werden könnten. Zudem sind die Partner des Pools mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden, auch insbesondere über die getroffene Zusammensetzung der Partner. Mit dem Cateringpool ist Das K zukunftsfähig aufgestellt und unabhängig bei möglichen (finanziellen) Schwierigkeiten des Restaurants oder eines Cateringpartners.

Im Jahr 2018 fanden insgesamt 94 durch Caterer bewirtete Veranstaltungen im K statt. Jeder Caterer, der eine Bewirtung im K vornimmt, hat eine Umsatzprovision und ggf. eine Betriebskostenpauschale an den Eigenbetrieb Das K abzuführen. Die hierdurch erzielten Umsätze lagen im Jahr 2018 bei rund 32.500 EUR netto.

#### **Pausenbewirtung bei Kulturveranstaltungen (Barbox-Bewirtung):**

In den vergangenen Spielzeiten konnten zahlreiche Erfahrungen mit verschiedenen Cateringpartnern gesammelt werden, die die Barbox-Bewirtung bei Kulturveranstaltungen übernahmen. Die Bewirtung von Kulturveranstaltungen durch das Kongressbüro stellt eine weitere Möglichkeit zur Umsatzgenerierung dar.

Aus diesem Grund entschloss sich Das K ab November 2017 diese Bewirtung in Eigenregie zu übernehmen. Ergänzend kommt hinzu, dass somit den Gästen eine gleichbleibende Qualität garantiert werden kann und eine dauerhafte Lösung gefunden wurde. Die Pausenbewirtung durch Das K stieß auch im Betriebsjahr 2018 auf großen Zuspruch bei den Gästen und Kulturveranstaltern. Insgesamt tätigte Das K im Jahr 2018 28 Pausenbewirtungen. Dadurch konnte im Jahr 2018 ein **Reinerlös von rund 8.500 EUR** erzielt werden.

## 4. Das K verbessert seine Ausstattung

Im fünften Betriebsjahr 2018 wurde zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und unter Berücksichtigung der bereitgestellten finanziellen Mittel im Wirtschaftsplan folgende technische Anschaffungen getätigt:

Veranstaltungstechnik: Lichtpult | MA-Lighting dot2 – XLF

Um den neuesten Anforderungen der Technik in Bezug auf kopfbewegtes Licht und digitaler Programmierung/Ansteuerung der Lichttechnik gerecht zu werden, wurde eines der marktführenden und in der Branche gängigen Lichtpulte für den Theatersaal (auch im Festsaal einsetzbar) angeschafft.

Durch die Beschaffung eines weiteren Notebooks kann dieses zum einen als Präsentations-Notebook aber auch als Backup-Gerät bei einem Ausfall des anderen Geräts genutzt werden. Es ist schneller, in der Handhabung einfacher, hat die höchste Auflösung und einen größeren Bildschirm als das bereits vorhandene Erstgerät.

Zusätzlich wurden 50 weitere Stühle angeschafft, die bei Bedarf vor allem dem Nebenzimmer des Restaurants zugutekommen.

## 5. Das K blickt nach vorne

### 5.1. Ausblick Marketingplanung 2019

Nachdem im Jahr 2017 viele Aktionen ins Leben gerufen wurden, die im Jahr 2018 personalbedingt nur in geringem Maße weiterentwickelt werden konnten, gilt es nun die bestehenden Marketingmaßnahmen zu optimieren, zu festigen und mit neuen Ideen zu bereichern. Der Fokus soll dabei sowohl auf der Gewinnung von Neukunden liegen aber auch die Pflege von Bestandskunden nicht außer Acht lassen. Zudem sind bestehende Partnerschaften weiter auszubauen und Kooperationen durch fortgeführte Marketingmaßnahmen zu festigen.

Die Marketingkonzeption für das Jahr 2019 beinhaltet daher zielgruppenspezifische Vertriebskampagnen, die von Marketingmaßnahmen begleitet werden.

#### Beispielhafte Marketingideen:

- Hochzeiten / Familienfeiern
  - Neuauflage Hochzeitspaket
  - Aktualisierung Hochzeitsportale
  - Aktualisierung Hochzeitsbroschüre „Sag JA im K“
  - Ausbau von weiteren Kooperationspartnern
  - Facebookreihe

- Neukundenakquise
  - Neukundenangebot
  - Aktualisierung Locationportale
  - Kooperationspartnerschaft mit Multiplikatoren/Netzwerken zu Marketing-/Vertriebs- und Personalleiter ausbauen
  - Facebookreihe
- Kulturanbieter
  - Kulturpakete
- Cateringpool
  - Gemeinsame Marketingaktionen
  - Erarbeitung von Eventideen und Specials
  - Vernetzung durch Verlinkung, Printprodukte
  - Mailings/ Newsletter an Kundenstamm der Cateringpartner
- Homepageoptimierung
  - Umsetzung von kleineren Features, auf Basis des Erfahrungsschatzes nach dem Homepage-Relaunch
- Firmenevents (Weihnachten / Jahresauftakt)
  - Teilnahme Locationmesse
  - Weihnachts-Eventideen schnüren mit kulinarischen Menüvorschlägen
  - Newsletterbeiträge via Locationportale
  - Direktakquise (Akquiseschreiben)
- Last-Minute Aktion
  - Aktionsangebot im Okt.-Dez. entwerfen: Jetzt buchen für Jan.-April 2019
- Bestandskundenpflege
  - Weihnachtskarte
  - Newsletter
  - Einsatz und Auswertung Feedbackbogen
- Imagewerbung
  - Radiospots DIE NEUE 107.7
  - S-Bahn-Werbung
  - Buswerbung
  - Werbung Hbf Stuttgart
  - B27 Plakatierung
  - Banner Stuttgarter Straße
- Ausbau von Netzwerken / Kooperationen / Partnerschaften
- Anfertigung von Werbematerial
  - Außenaufnahmen/ Eventaufnahmen
  - 360°Grad Panoramaaufnahmen mit Eventkonzepten

## **5.2. Ausblick Buchungen / Veranstaltungen 2019**

Der Blick in das Ressourcenbelegungsprogramm des Ks zeigt, dass im Vergleich zu den vorherigen fünf Betriebsjahren für das Jahr 2019 bereits vielfältige Mietverträge Anfang des Jahres abgeschlossen werden konnten. So sind die beliebten Samstage von Privatkunden im Veranstaltungsraum schon sehr häufig gebucht und es gibt im nächsten halben Jahr nur noch wenige freie Termine.

Wie in den vergangenen Jahren sind auch nahezu alle Sonntage bereits verbucht bzw. vorreserviert.

Ein wiederkehrender Kunde aus dem Bereich der Zahnmedizin wird auch 2019 den Festsaal des Ks für Schulungen nutzen. Mit bereits neun gebuchten Veranstaltungen (erhöht von 6 Schulungstermine auf 9 Schulungstermine im Jahr 2019), über das ganze Jahr verteilt, finden diese Workshops für Zahnarthelfer/innen und Zahnärzte seit 2014 regelmäßig im K statt.

Im Mai 2019 wird wiederum eine dreitägige internationale Tagung eines renommierten Automobilzulieferers im K stattfinden.

Im Sommer sind die relevanten Termine im Juli für Abibälle an vier Tagen hintereinander für Schulen bereits reserviert und teilweise fest gebucht. Zudem findet im Juli 2018 wieder die jährliche Großveranstaltung eines Kunden aus der Finanzbranche in Form einer Vertriebstagung mit rund 700 Besuchern im K statt.

Erfreulicherweise sind auch bereits zum jetzigen Zeitpunkt für den Festsaal alle relevante Freitage im Dezember 2019 für Weihnachtsfeiern reserviert. Bestandskunden merkten sofort alle Termine für das Jahr 2019 wieder vor, was für die Kundenzufriedenheit und die erfolgreiche Implementierung des Cateringpools spricht.

Weitere namhafte mittelständische Unternehmen aber auch Großunternehmen aus der Region Stuttgart haben bereits Das K für ihr Event im Jahr 2019 fest gebucht. Hierunter auch eine Vielzahl an Bestandskunden.

## 6. Das K spricht für sich

Das K spricht für sich. Das K spricht sich herum. Es hat sich auch im Jahr 2018 gezeigt, dass viele unserer Kunden Das K zum wiederholten Mal buchen und sich Das K über eine zunehmende Kunden- und Besucherbindung freuen darf.

Um es mit den Stimmen unserer Kunden zu sagen:

„Ich möchte nochmals DANKE sagen für die gelungene Podiumsdiskussion am 25.01.2018 im K.“

*- Rückmeldung im Rahmen einer Podiumsdiskussion, Januar 2018 -*

"Herzlichen Dank an Sie und das ganze Team für die tolle Unterstützung. Das gestrige Netzwerktreffen der Unternehmervereine der Region Stuttgart ist sehr erfolgreich verlaufen. Ich habe vielfach positives Feedback gerade auch zu den Räumlichkeiten und zum Ablauf der Veranstaltung erhalten. Vielen Dank."

*- Rückmeldung per Mail von der Wirtschaftsförderung Region Stuttgart, 6. Netzwerktag der Region Stuttgart, Februar 2018 -*

„Die Veranstaltung war super!! Hat alles hervorragend und professionell geklappt! Gerne wieder!“

*- Rückmeldung per Mail von einer Veranstaltungsagentur, Februar 2019 -*

„Vielen Dank nochmal an Sie für die Unterstützung. Unser Meeting war ein voller Erfolg – was ohne Sie nicht möglich gewesen wäre.“

*- Rückmeldung per Mail von einer Kunden aus der Pharmabranche, Februar 2019 -*

Auf die Frage: Warum haben Sie sich für Das K entschieden? antworteten unsere Kunden exemplarisch:

„Moderne Räumlichkeiten, schönes Ambiente, Preis-/Leistungsverhältnis“

*- Jahresauftaktveranstaltung 23.01.2018 -*

„Moderne Location, kompetente Ansprechpartner“, „Jeder Wunsch wurde umgesetzt!  
Danke.“

- Verbandstag 19.04.2018 –

„Preis & Service“

- Eigentümerversammlung 06.06.2018-

Im Kultur- und Kongresszentrum Das K heißt es auch im neuen Jahr 2019:

**Das K in Kornwestheim ist der ideale Ort für  
Firmenevents, Tagungen und  
Familienfeiern. Buchen Sie Ihren Raum.  
Das K freut sich auf Sie!**

*- Radiosport DIE NEUE 107.7 Nov. 2018 -*