

Sitzungsvorlage

Gremium: Gemeinderat
Am: 22.03.2018

Betreff:
Sachstandsbericht Eigenbetrieb Das K 2017

Anlage(n):
Mitzeichnung
Anlage 1: Umsatzerlöse 2014 - 2016
Anlage 2: Betriebsaufwand 2014 - 2016
Anlage 3: Belegungen 2014 - 2016

Beschlussvorschlag:
Vom Sachstandsbericht über das vierte Betriebsjahr 2017 des als städtischer Eigenbetrieb geführten Kultur- und Kongresszentrum Das K Kenntnis zu nehmen.

Beratungsfolge:

Vorlage an	zur	Sitzungsart	Sitzungsdatum	Beschluss
Gemeinderat	Kenntnisnahme	öffentlich	22.03.2018	

Haushaltsrechtliche Deckung

Finanzielle Auswirkungen:

Entfällt

Deckungsvorschlag:

Entfällt

Sachdarstellung und Begründung:

Sachstandsbericht Eigenbetrieb Das K 2017

Mit dieser Vorlage wird ein umfassender Bericht über das vierte Betriebsjahr 2017 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 2017, diverse Marketingmaßnahmen, gezielte Kundenakquise, technische Neuanschaffungen, besondere Veranstaltungen u.v.m.

Inhaltsverzeichnis:

1. Das K blickt zurück.....	2
1.1 Das K im vierten Betriebsjahr 2017	2
1.2 Besondere Veranstaltungen im Jahr 2017	2
1.3 Das K persönlich	3
2. Das K in Zahlen.....	3
2.1 Vorläufige Umsatzerlöse 2017	3
2.2 Vorläufige Aufwendungen 2017	5
2.3 Übersicht der K-Wirtschaftspläne 2014 - 2017: Soll - Ist - Vergleiche	9
2.4 Belegungszahlen 2014 - 2017	10
3. Das K etabliert sich im Wettbewerb.....	14
3.1 Printwerbung	14
3.2 Onlinewerbung	14
3.3 Direktmarketing	15
3.4 Produktpolitik / Aktionswerbung und Vertriebskampagnen	16
3.5 Sonstige Aktivitäten 2017	18
3.6 Mitgliedschaften / Aktive Interessensvertretung.....	18
3.7 Netzwerkarbeit.....	18
3.8 Controlling Vertriebskanäle	19
3.9 Neuausrichtung des gastronomischen Angebots / Cateringpool / Barboxbewirtung.....	20
4. Das K verbessert seine Ausstattung	21
5. Das K blickt nach vorne	22
5.1. Ausblick Marketingplanung 2018	22
5.2. Ausblick Buchungen 2018	23
5.3 Ausblick Veranstaltungen 2018	24
6. Das K spricht für sich.....	25

Anlagen:

Anlage 1: Umsatzerlöse 2014 - 2016

Anlage 2: Betriebsaufwand 2014 - 2016

Anlage 3: Belegungen 2014 – 2016

1. Das K blickt zurück

1.1 Das K im vierten Betriebsjahr 2017

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 vierte Betriebsjahr des Ks war von vielen Besonderheiten geprägt:

- Dritte Insolvenz des Restaurantbetreibers: Applaus im K GmbH
- Strategische Neuausrichtung des Restaurantbetriebs und des Caterings im K
- Intensive Suche nach einem neuem Restaurantpächter und Caterer
- Einrichtung eines Cateringpools durch Trennung von Restaurant und Catering
- Strukturierte Bearbeitung der drei Geschäftsfelder mit vielseitigen Marketingmaßnahmen (s. Ziffer 3)
- Umsetzung der Vertriebskampagne „Sag JA im K“
- Durchführung von Veranstaltungen mit besonderem Format

Prägend für das vierte Betriebsjahr des Eigenbetriebs Das K war die dritte Insolvenz des strategisch so wichtigen Restaurantpächters und Hauscaterers der Applaus im K GmbH. So war der Eigenbetrieb im Sommer 2017 erneut gefordert, mit allen Kunden geeignete Übergangslösungen zu finden, um die Kunden im Haus zu halten und vollständig zufrieden zu stellen. Eine besondere Herausforderung war es, für Kunden eine Lösung zu finden, die aufgrund vertraglicher Verpflichtungen mit der Applaus im K GmbH bereits Anzahlungen an diese geleistet hatten und diese Zahlungen der Insolvenz zum Opfer fielen. Im zweiten Halbjahr des vergangenen Jahres stand schwerpunktmäßig die Suche nach einem passenden Restaurantpächter und Caterer im Fokus. Dabei wurden mehrere Möglichkeiten untersucht (Schließung des Restaurants, Betrieb des Restaurants und des Caterings durch einen Betreiber, Einrichtung eines Cateringpools und Trennung vom Restaurantbereich). Letztendlich entschied der Gemeinderat das Restaurant separat an die Applaus Kornwestheim UG (haftungsbeschränkt) zu verpachten. Für das Catering der Veranstaltungen im K wurde ein Cateringpool mit vier Caterern, die ausschließlich auf den Cateringbereich spezialisiert sind, eingerichtet.

Im Bereich Marketing fand die strukturierte Bearbeitung der drei Geschäftsfelder statt: Das K veranstaltet. Das K tagt. Das K feiert.

So wurde u. a. eine groß angelegte Vertriebskampagne für Brautpaare entwickelt und zielgerichtet umgesetzt. Als zweiten Schwerpunkt stand eine Vertriebskampagne für Firmenkunden im Mittelpunkt. Weitere Details zu den facettenreichen Marketingmaßnahmen im Print- und Onlinebereich sowie Direktmarketingaktivitäten sind unter Ziffer 3 aufgeführt.

1.2 Besondere Veranstaltungen im Jahr 2017

Es gab facettenreiche Veranstaltungen, die aufgrund ihrer Größe oder ihres Veranstaltungsformats im Jahr 2017 herausragten.

Zahlreiche Bestandskunden buchten zum wiederholten Mal Das K. Beispielhaft erwähnt ist eine regelmäßig stattfindende Hygieneschulung von Zahnmedizinerinnen, die im Jahr 2017 den Mittleren Saal und das direkt anschließende Festsaalfoyer für sechs Termine buchte.

Darüber hinaus kehrten auch 2017 mehrere Kornwestheimer Schulen und Schulen aus benachbarten Städten mit ihren Abschlussfeiern in Das K zurück.

Zu den Großveranstaltungen zählten zum Beispiel die Weinmesse Vicampo, die an einem Wochenende Weinliebhaber der ganzen Region Stuttgart ins K zog, die Tagung einer deutschen Großbank und die Fachausstellung des großen Versorgungsspezialisten Offterdinger + Sailer, der eine Fachmesse im Bereich Reinigung, Hygiene, Arbeitsschutz und Verpackung über mehrere Tage im K durchführte.

Zudem fanden im K einige Veranstaltungen von mittelständischen Unternehmen der Region sowie der Akademie für Natur- und Umweltschutz Baden-Württemberg (angegliedert beim Ministerium für Umwelt, Klima und Energiewirtschaft) und des Ministeriums für Kultus, Jugend und Sport statt.

1.3 Das K persönlich

Vor dem Hintergrund der Haushaltskonsolidierung war die dritte Stelle im Kongressbüro seit Sommer 2016 nicht wieder besetzt worden. Um den strategisch wichtigen Bereich des Belegungsmanagements zumindest anteilig wieder seiner alten Personalstärke anzugleichen, wurde ab 2017 die ursprünglich dritte Vollzeitstelle zumindest mit 50% wiederbesetzt. Parallel hierzu hatte das Veranstaltungs- und Gebäudetechnikteam eine mehrmonatige Elternzeit eines Mitarbeiters und seine darauffolgende dauerhafte Stellenreduzierung auf 70% abzudecken.

Für alle Mitarbeiter/innen im K – einschließlich Bücherei - fand auch im vierten Betriebsjahr die jährlich erforderliche Unterweisung in die Brandschutzordnung gemäß § 38 VStVO sowie nach Bedarf für einzelne Mitarbeiter/innen eine eintägige Auffrischung der Ersthelferschulungen sowie eine Ausbildung zur/m Brandschutzhelfer/in statt.

Im Zuge der Vertriebskampagne „Sag JA im K“ wurden acht Mitarbeiter/innen des Fachbereichs Kultur und Sport zum 1. Juli 2017 zu Eheschließungsstandesbeamte/innen ernannt. Diese führen die Trauungen im K durch.

Um den Kundenservice im K weiter zu verbessern fand für den Kultur- und Kongressbereich einschließlich der Büchereileiterin eine Inhouse-Schulung zum Thema „Erfolgreicher und kompetenter Umgang mit Kunden, auch in Akquisesituationen“ statt.

Auch beim Firmenlauf der Ludwigsburger Kreiszeitung mischte Das K vorne mit: Am 22. Juni 2017 gingen die K-Mitarbeiter/innen für das Kornwestheimer Kultur- und Kongresszentrum beim LKZ Firmenlauf an den Start. Von 526 gemeldeten Mannschaften belegte die erste Mannschaft (w/m) des Ks Platz 25 unter den Firmen des Landkreises Ludwigsburg. Eine tolle Werbemaßnahme für Das K, die zwar viel Schweiß aber keine finanziellen Mittel kostete.

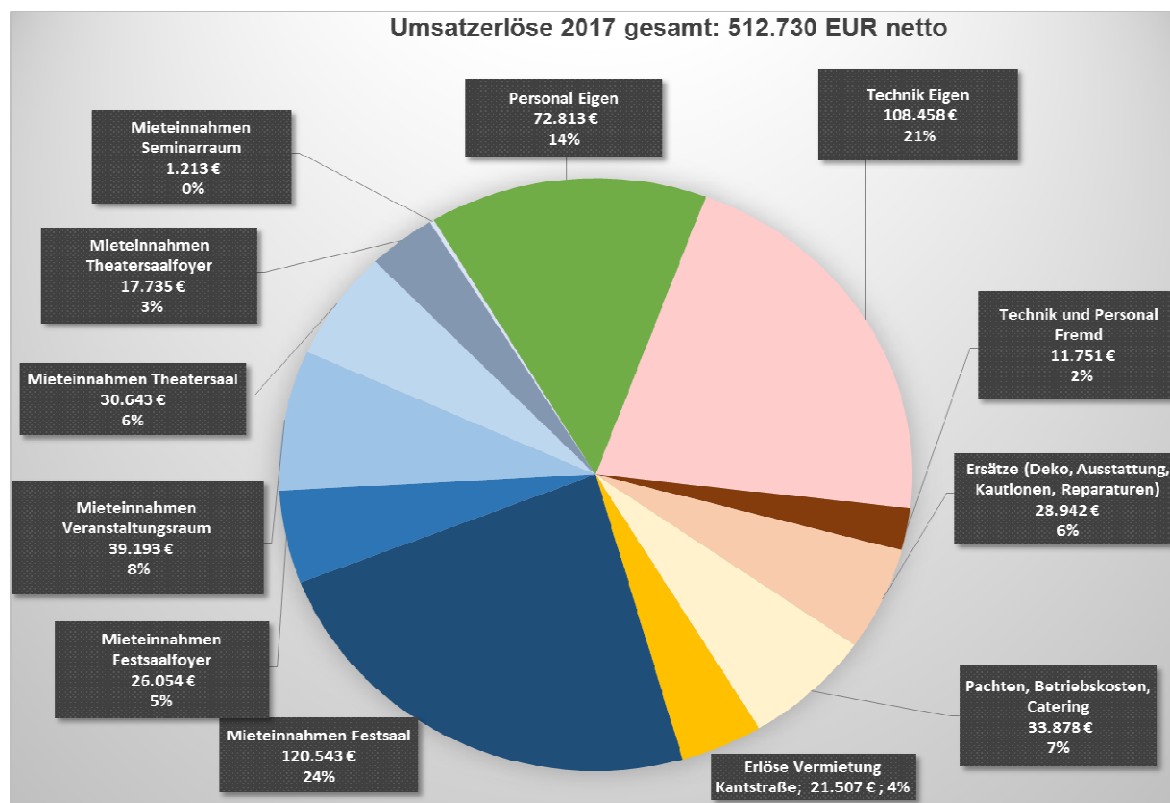
2. Das K in Zahlen

Nachfolgend sollen die Umsatzerlöse und Aufwendungen des Betriebsjahres 2017 des Eigenbetriebs Das K aufgezeigt werden. Die Zahlen des Jahres 2017 sind „vorläufig“ und beinhalten ggf. noch nicht alle für 2017 zahlungsrelevanten Buchungen.

2.1 Vorläufige Umsatzerlöse 2017

Im Wirtschaftsplan 2017 wurde mit Gesamtumsatzerlösen von 485.000 EUR kalkuliert. Damit entsprechen die vorläufigen Umsatzerlöse in Höhe von 491.223 EUR den Planzahlen.

Seit dem Jahr 2016 werden die Erträge aus der Vermietung des Gebäudes Kantstraße 4 buchhalterisch ebenfalls zu den Umsatzerlösen gerechnet. 2017 wurden mit der Vermietung der Kantstraße 4 Einnahmen von 21.507 EUR erzielt. Die Umsatzerlöse liegen somit insgesamt bei 512.730 EUR (1% über dem Planansatz).



Bei der Aufschlüsselung der Umsatzerlöse 2014 - 2017 nach den jeweiligen Einnahmearten (ohne Mieten aus der Kantstraße 4) ergibt sich folgender Vergleich:

Umsatzerlöse nach Einnahmeart	2014		2015		2016		2017		Vergleich Durchschnitt 2014 - 2016 mit 2017
	Betrag	%	Betrag	%	Betrag	%	Betrag	%	
Mieteinnahmen	167.678 €	43%	196.892 €	39%	246.566 €	39%	235.381 €	48%	+31.669 €
Personal	87.192 €	22%	88.418 €	17%	126.703 €	20%	72.813 €	15%	-27.958 €
Technik	116.689 €	30%	145.677 €	29%	164.229 €	26%	120.209 €	24%	-21.989 €
Ersätze	7.770 €	2%	16.045 €	3%	33.098 €	5%	28.942 €	6%	+9.971 €
Pachten	9.720 €	3%	62.511 €	12%	66.079 €	10%	33.878 €	7%	-12.225 €
Gesamt:	389.049 €	100%	509.543 €	100%	636.675 €	100%	491.223 €	100%	-20.533 €

Die reinen Einnahmen aus den Raumvermietungen liegen im Jahr 2017 mit 235.381 EUR annähernd so hoch wie im bisher umsatzstärksten Jahr 2016. Diese Position ist mit 48% auch die größte Einnahmeart des Kultur- und Kongresszentrums Das K.

Bei der Technik wurden insgesamt weniger Einnahmen als in den Vorjahren erzielt. Wichtig ist hier jedoch die Unterscheidung von eigener und fremder Technik. Durch den Kauf von Technik im Jahr 2016 konnte im Jahr 2017 die Anmietung von fremder Technik und deren Weiterverrechnung (Einnahmen 2016: 54.847 EUR; Einnahmen 2017: 11.751 EUR) stark reduziert werden. Da die Fremdtechnik wie ein durchlaufender Posten zu behandeln ist, kann an dieser bedeutend weniger Gewinn als an der Vermietung eigener Technik erwirtschaftet werden. Durch die Vermietung der eignen Technik konnten im Jahr 2017 Umsatzerlöse in Höhe von rd. 110.000 EUR erzielt werden.

Durch die Insolvenz des Restaurantpächters im Sommer 2017 wurden im Jahr 2017 rd. 30.000 EUR weniger an Pachten eingenommen als veranschlagt. Das gesamte Einnahmefizit aufgrund Insolvenz liegt bei rund 60.000 EUR, welches zum Teil mit der eingezogenen Kautions von 40.000 EUR gegengerechnet werden kann.

Erzielte Umsatzerlöse 2014, 2015, 2016 und 2017 in den jeweiligen Jahresquartalen (ohne Mieten aus der Kantstraße 4)

Bei einer Gegenüberstellung der einzelnen Quartale der Jahre 2014 - 2017 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. In den anderen Quartalen werden im Schnitt jeweils 20% der jährlichen Umsatzerlöse erwirtschaftet.

Umsatzerlöse Das K								
	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
1. Quartal Januar bis März	95.334 €	25%	120.014 €	24%	93.975 €	15%	96.359 €	20%
2. Quartal April bis Juni	111.633 €	29%	103.480 €	20%	147.561 €	23%	110.366 €	22%
3. Quartal Juli bis September	63.888 €	16%	122.944 €	24%	131.510 €	21%	73.724 €	15%
4. Quartal Oktober bis Dezember	118.194 €	30%	163.105 €	32%	263.629 €	41%	210.774 €	43%
Gesamt:	389.049 €	100%	509.543 €	100%	636.675 €	100%	491.223 €	100%

Umsatzerlöse in den Jahren 2014, 2015, 2016 und 2017 aufgeteilt in steuerpflichtige und steuerfreie Umsätze (ohne Mieten aus der Kantstraße 4)

Die folgende Tabelle zeigt die Umsatzerlöse der Jahre 2014 - 2017 aufgeteilt nach umsatzsteuerpflichtigen und umsatzsteuerfreien Vermietungen.

Umsatzerlöse Das K nach Umsatzsteuer								
	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Umsatzsteuer 0%	210.975 €	54%	189.981 €	36%	194.477 €	31%	166.243 €	34%
Umsatzsteuer 19%	178.074 €	46%	319.562 €	64%	442.198 €	69%	324.980 €	66%
Gesamt	389.049 €	100%	509.543 €	100%	636.675 €	100%	491.223 €	100%

Aus dieser Darstellung ist ersichtlich, dass sich der Anteil an umsatzsteuerpflichtigen Umsatzerlösen durch eine Steigerung der kommerziellen Vermietungen (an Unternehmen) auf einen Prozentsatz zwischen 65% und 70% in den vergangenen drei Jahren eingependelt hat und der Anteil an umsatzsteuerfreien Vermietungen (bei Vermietung an die Stadt ist die Gesamtrechnung grundsätzlich umsatzsteuerfrei) zwischen 30% und 35% liegt.

2.2 Vorläufige Aufwendungen 2017

Im Wirtschaftsplan 2017 wurde mit Aufwendungen von 1.359.100 EUR (inkl. Materialaufwendungen für Instandhaltungen und Wartungen) gerechnet. Das vorläufige Ergebnis aller Aufwendungen liegt bei rund 1.186.646 EUR und liegt somit 13% unter dem Soll. Im Einzelnen handelt es sich um folgende Aufwendungen:

Personalaufwand:

Der Personalaufwand 2017 liegt mit 303.675 EUR 20% unter dem Planansatz von 378.300 EUR. Eine Sachbearbeiterstelle im Bereich Belegungsmanagement ist seit 2017 nur noch mit 50% besetzt. Diese Personalkosten wurden bis dato noch nicht mit der Stadt (50% einer Vollzeitstelle) abgerechnet. Im Bereich Veranstaltungstechnik wurde eine Stelle von 100% auf 70% reduziert (siehe Ausführungen 1.3 Das K persönlich).

Materialaufwand / Wareneinkauf / Ausgaben aus Bau:

Für Materialaufwendungen wurden bisher insg. 198.164 EUR benötigt. Dies entspricht annähernd dem Planansatz von 200.000 EUR.

Im Plan 2017 wurden davon 100.000 EUR für Materialaufwand für Fremdleistungen (Einkauf von Fremdtechnik und Fremdpersonal sowie Reinigungsaufwand) eingestellt. Tatsächlich verbraucht wurden nur rd. 70.000 EUR. Dies liegt u. a. daran, dass durch den Kauf von eigener Technik im Jahr 2016 weniger Fremdtechnik (insbesondere Leinwände und Beamer) im Jahr 2017 angemietet werden musste (s. auch Ausführungen zu Umsatzerlösen aus Technik). Zu den Materialaufwendungen gehört auch der Erhaltungs- bzw. Wartungsaufwand des gesamten Gebäudes. Hier sind für Wartungen, Reparaturen und Instandsetzungen insgesamt bis dato 128.353 EUR angefallen. Rechnungen für Fremdleistungen oder Wartungen, die der Eigenbetrieb erst im Januar 2018 erhielt, sind in diesem Betrag noch nicht berücksichtigt.

Sonstige betriebliche Aufwendungen:

Die sonstigen betrieblichen Aufwendungen liegen mit 259.568 EUR (-71.432 EUR; -22%) unter dem Soll (331.000 EUR). Dies ist jedoch nur ein vorläufiger Stand. Des Weiteren liegen die Schlussrechnungen der Energieversorger zum Zeitpunkt der Vorlagenerstellung noch nicht vor und die EDV-Kosten der Stadt wurden erst nach dem 4.Quartalsabschluss verbucht.

Im neuen Pachtvertrag mit dem Restaurantpächter wurde neben dem Verzicht auf eine Festpacht auch 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 muss Das K tragen.

Abschreibungen:

Für Abschreibungen waren im Plan 386.000 EUR angesetzt. Diese stehen nach dem vorläufigen Ergebnis bei 381.758 EUR (-4.242 EUR; -1%).

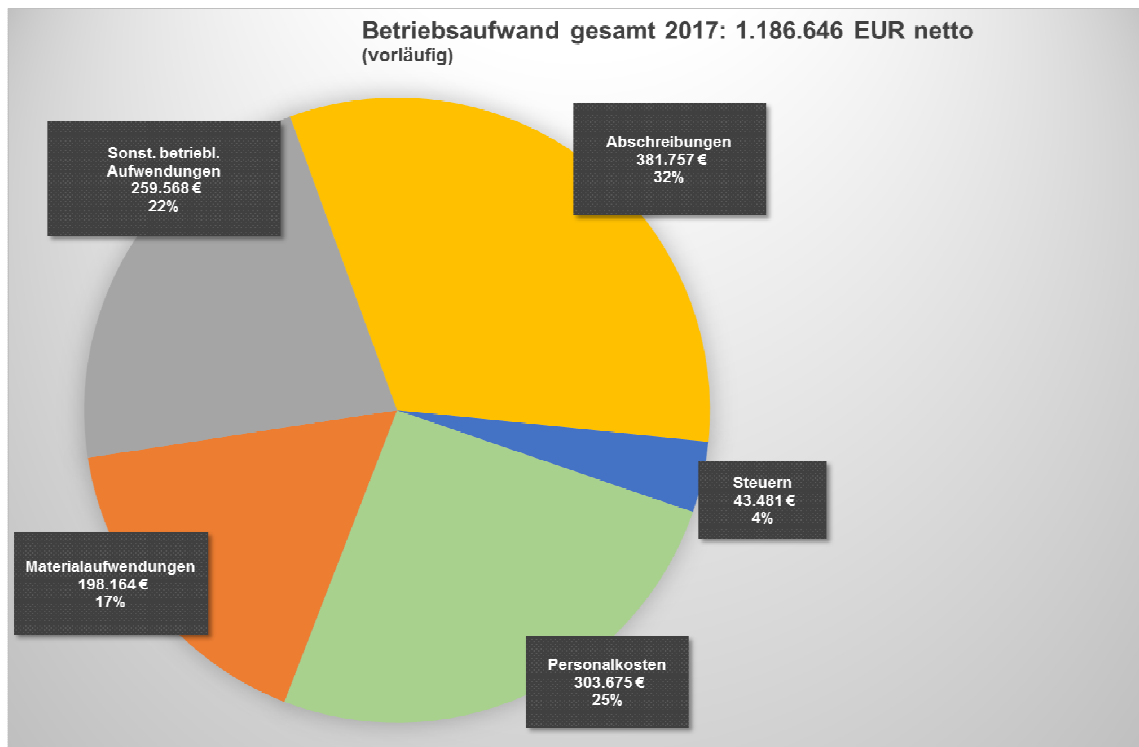
Steuern:

Als Ergebnis der Betriebsprüfung des Finanzamts im Sommer 2015 wurden 60.000 EUR für die Umsatzsteuerberichtigung aus Vorjahren im Wirtschaftsplan 2017 veranschlagt. In Absprache mit dem Steuerberater wurden aufgrund des guten Ergebnisses im Jahr 2016 nur 39.500 EUR bereits als Vorauszahlungen für 2017 bei den sonstigen betrieblichen Aufwendungen verbucht. Der endgültige Betrag steht jedoch erst im Jahresabschluss fest und wird erst dann direkt bei den Steuern verbucht.

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

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)

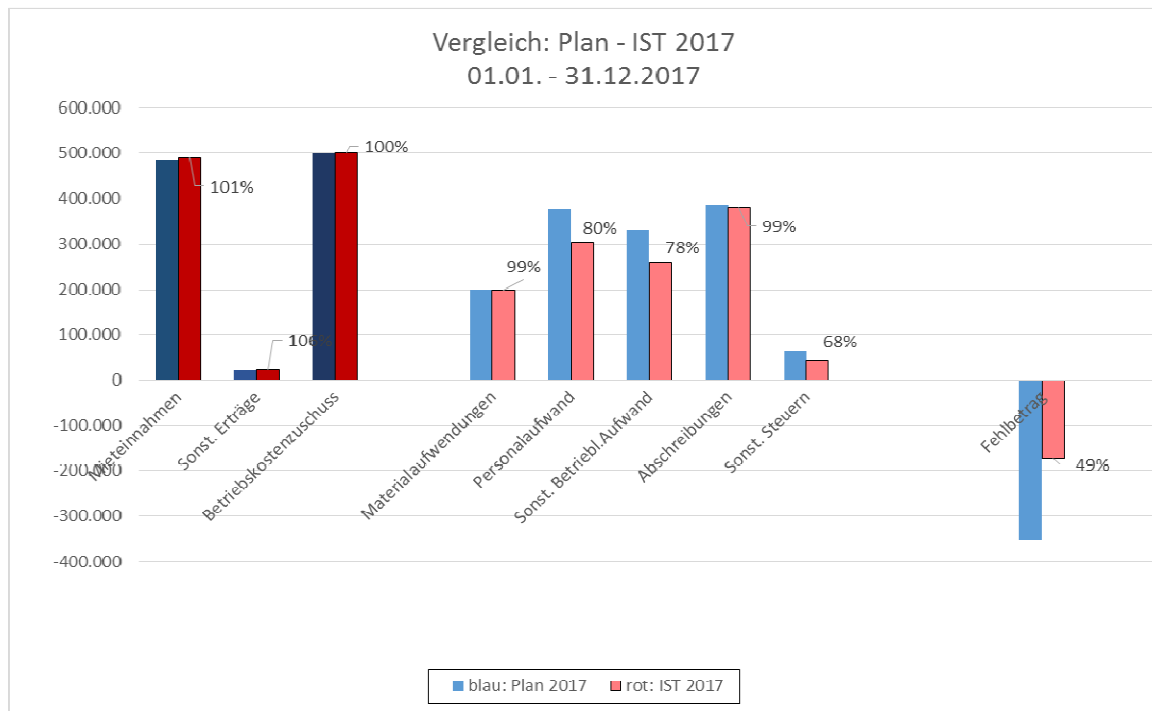


Vergleicht man das Verhältnis der einzelnen Sparten miteinander fällt auf, dass die jeweiligen Aufwendungen alljährlich fast den gleichen prozentualen Anteil haben. Vom Gesamtbudget werden im Schnitt 25% für Personalkosten, 30% für Abschreibungen sowie je 20% für Material- und betriebliche Aufwendungen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

Betriebsaufwand	2014	%	2015	%	2016	%	2017	%
Personalkosten	231.851 €	19%	344.321 €	27%	341.428 €	26%	303.675 €	26%
Materialaufwendungen	171.115 €	14%	204.347 €	16%	246.926 €	19%	198.164 €	17%
Sonst. betriebl. Aufwendungen	373.130 €	31%	253.865 €	20%	278.277 €	21%	259.568 €	22%
Abschreibungen	376.129 €	31%	382.733 €	30%	384.625 €	29%	381.757 €	32%
Steuern	69.224 €	6%	81.232 €	6%	74.481 €	6%	43.481 €	4%
Betriebsaufwand	1.221.449 €	100%	1.266.498 €	100%	1.325.737 €	100%	1.186.646 €	100%

Der nachfolgende Vergleich der Planzahlen des Wirtschaftsplans 2017 mit den IST-Zahlen 2017 zeigt, dass alle Erträge im Plan und die meisten Ausgaben des vorläufigen Ergebnisses sogar unter den Planzahlen liegen. Damit wird ein sehr gutes vorläufiges Ergebnis mit einem deutlich niedrigeren Fehlbetrag als veranschlagt erzielt. Der im Wirtschaftsplan ausgewiesene Fehlbetrag liegt bei 353.300 EUR. Der Fehlbetrag zum 31.12.2017 liegt bei 173.283 EUR und folglich um rund 49% unter dem Planansatz.

Die nachfolgende Tabelle vergleicht die Planansätze 2017 mit dem vorläufigen IST des Jahres 2017:



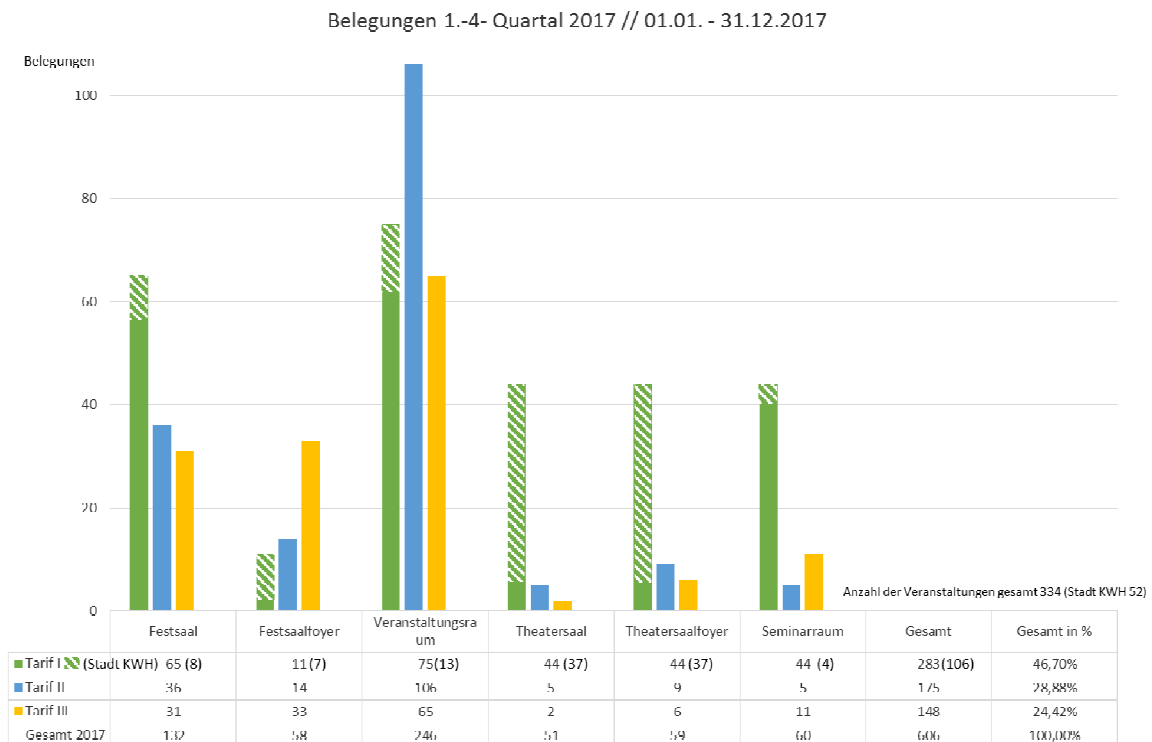
2.3 Übersicht der K-Wirtschaftspläne 2014 - 2017: Soll - Ist - Vergleiche

Die folgende Tabelle zeigt einen Vergleich der Planzahlen in den Wirtschaftsplänen 2014 - 2017 (Soll-Zahlen) mit den Ergebnissen der Jahre 2014, 2015 und 2016 und dem vorläufigen Ergebnis 2017 (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 Betreuungsverwaltung übermittelt.
Auf Wunsch gehen die Quartalsberichte seit vergangenerem Jahr zur Kenntnis auch jeweils in die Fraktionen.

Das K- Kultur- und Kongresszentrum Kornwestheim								
Übersicht Ansätze Wirtschaftspläne 2014 bis 2017								
Ergebnis 2014, 2015, 2016 und vorläufiges Ergebnis 2017								
Bezeichnung	Plan 2014	IST 31.12.2014	Plan 2015	IST 31.12.2015	Plan 2016	IST 31.12.2016	Plan 2017	IST 31.12.2017 vorläufig
	EUR	EUR		EUR	EUR	EUR	EUR	EUR
Umsatzerlöse								
Summe Mieteinnahmen Räume/Säle im K	469.000	415.140	374.100	509.543	479.240	653.486	485.000	512.730
Summe sonst. betriebliche Erträge		18.503	20.100	28.550	20.760	7.898	20.800	633
Erträge insgesamt	469.000	433.643	394.200	538.093	500.000	661.384	505.800	513.363
Material / Wareneinkauf /Ausgaben aus Bau	0	1.630.014	100.000	353.720	200.000	332.614	200.000	198.164
Personal	331.900	231.851	359.000	344.321	363.000	341.428	378.300	303.675
Sonstige betriebliche Aufwendungen	433.100	373.130	339.200	253.865	314.400	345.313	331.000	299.068
Abschreibungen	345.000	376.129	345.000	382.733	396.000	384.249	386.000	381.758
sonstige Aufwendungen								
Steuernachzahlung VJ								
sonstige Steuern		65.381		77.441	60.000	38.266	60.000	0
Grundsteuer	5.500	3.777	3.800	3.777	3.800	3.981	3.800	3.981
Zinsen und ähnliche Aufwendungen		66		14	0	3		0
Aufwand insgesamt	1.115.500	2.680.348	1.147.000	1.415.871	1.337.200	1.445.854	1.359.100	1.186.646
zzgl. Betriebskostenzuschuss	386.500	386.500	442.800	442.800	495.000	495.000	500.000	500.000
zzgl. Zuschüsse IVP		612.309						
zzgl. Zinserträge		66		388		41		
Verlust	260.000	1.247.830	310.000	434.590	342.200	289.429	353.300	173.283

2.4 Belegungszahlen 2014 - 2017

Belegungen 2017



Tarif I

33% der Grundmiete, 67% Ermäßigung

Für nicht kommerzielle Nutzungen durch Kornwestheimer Vereine, städtische Einrichtungen, gemeinnützige Institutionen, Kornwestheimer Parteien, Kirchen und Schulen.

Vereine müssen ihren Sitz in Kornwestheim haben und hier tätig sein oder einem der beiden Kornwestheimer Dachverbände angehören oder gemeinnützig sein.

Tarif II

67% der Grundmiete, 33% Ermäßigung

Für nicht kommerzielle Nutzungen von Privatpersonen, auswärtige Vereine und auswärtige gemeinnützige Institutionen, sowie Kulturveranstalter.

Tarif III

100% der Grundmiete

Für kommerzielle Nutzungen von Unternehmen.

Die dargestellten 606 Gesamtbelegungen entsprechen einer Anzahl von rund 334 Veranstaltungen im Jahr 2017. 106 Belegungen (52 Veranstaltungen) wurden intern von der Stadt Kornwestheim durchgeführt.

Der Anteil der städtischen Veranstaltungen beträgt im Jahr 2017 rund 15,6 % gemessen am Gesamtanteil der Veranstaltungen.

Ein Rekordergebnis hinsichtlich Belegungen und Veranstaltungsanzahl konnte im Monat November 2017 erzielt werden. Seit Eröffnung des Ks im September 2013 war die Auslastung des Ks im November 2017 am höchsten. So war jeder Kalendertag des Monats mit mindestens einer Veranstaltung belegt:

- Insgesamt: 87 Belegungen (Vergleich November 2016: 74 Belegungen)
- Verteilt auf 65 Veranstaltungen (Vergleich November 2016: 31 Veranstaltungen)

→ Somit konnte im November 2017 mehr als die doppelte Anzahl an Veranstaltungen im Vergleich zum Vorjahr erzielt werden.

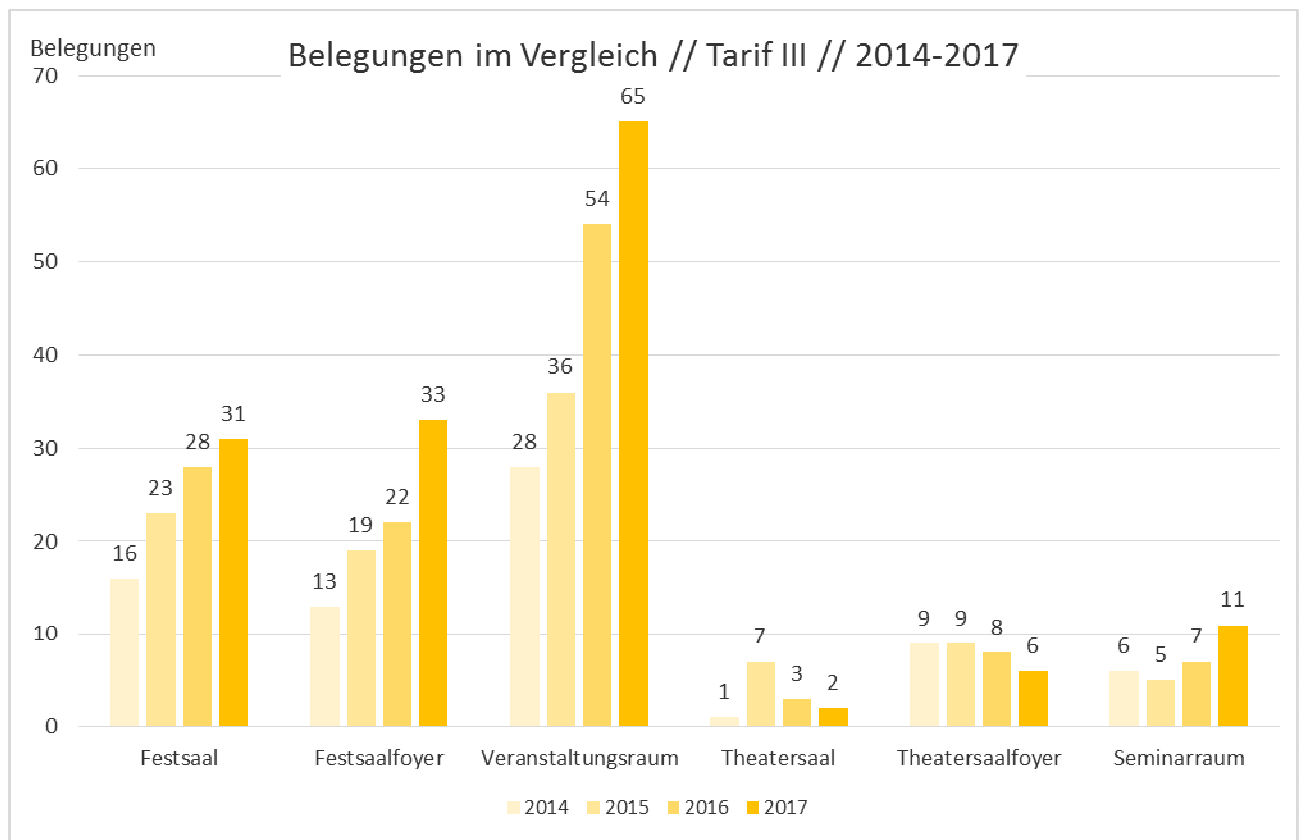
- Von den 65 Veranstaltungen sind 25 Veranstaltungen dem Tarif III (40%), d. h. den kommerziellen Veranstaltungen, zuzuordnen. (Vorjahresvergleich: nur 4 Veranstaltungen in Tarif III).

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

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

Entwicklung Belegungszahlen Tarif III der Jahre 2014 - 2017

ab 01.01.2018 Bezeichnung als Standardtarif



Belegungen // Entwicklung 2014-2017 Tarif III

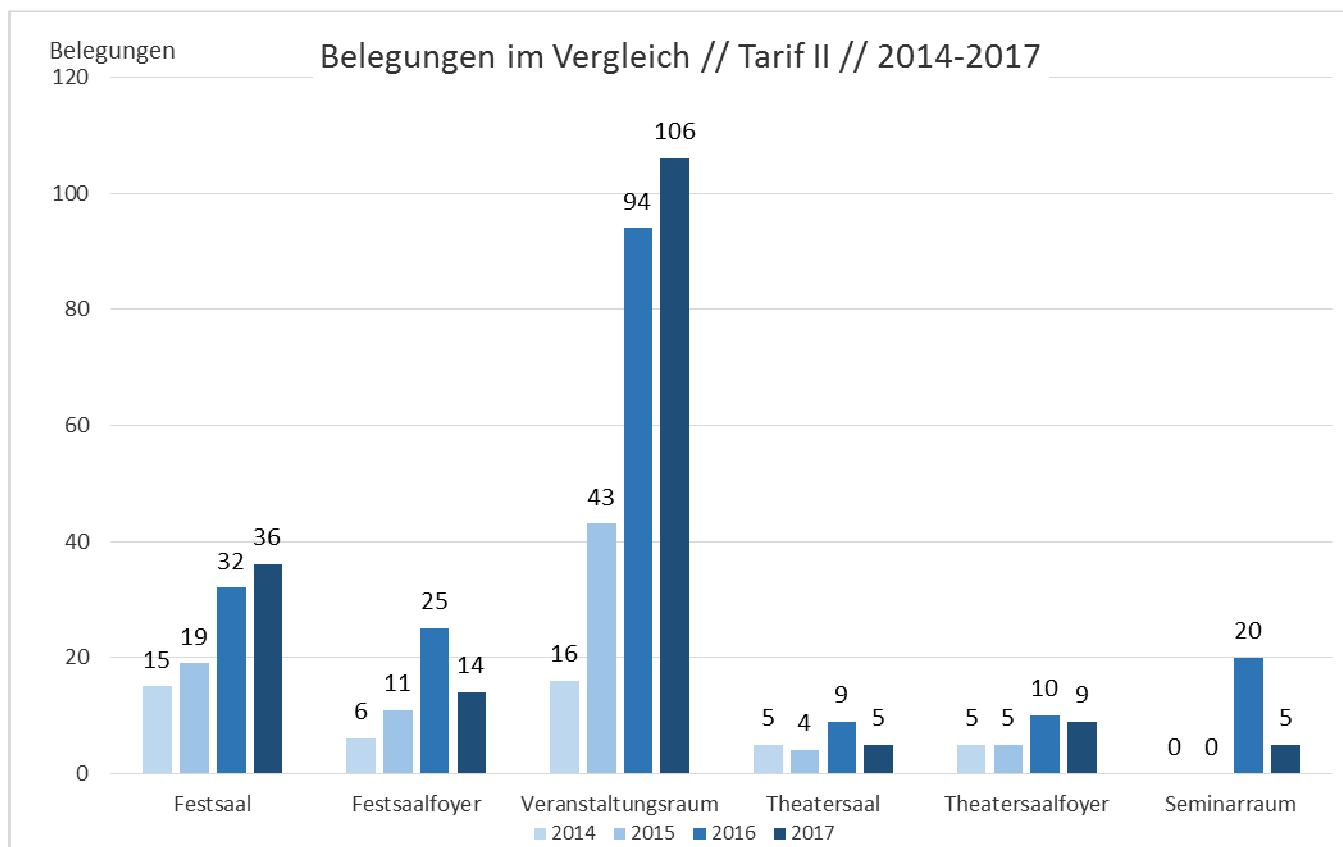
Räume	2014	2015	2016	2017	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 15/17
Festsaal	16	23	28	31	+44%	+22%	+11%	+35%
Festsaalfoyer	13	19	22	33	+46%	+16%	+50%	+74%
Veranstaltungsraum	28	36	54	65	+29%	+50%	+20%	+81%
Theatersaal	1	7	3	2	+600%	-57%	-33%	-71%
Theatersaalfoyer	9	9	8	6	+0%	-11%	-25%	-33%
Seminarraum	6	5	7	11	-17%	+40%	+57%	+120%
Gesamt	73	99	122	148	+36%	+23%	+21%	+49%

Tarif III – Standardtarif

Insgesamt zeigt sich beim Blick auf die Belegungszahlen des Tarifs III (kommerzielle Buchungen von Unternehmen) ein klarer Wachstumstrend. Die Belegungszahlen im Zeitraum 2014 - 2017 konnten durchgehend, mit Ausnahme des Theatersaals und des Theatersaalfoyers, mit einer sehr hohen Wachstumsrate um jährlich bis zu 50% gesteigert werden.

Entwicklung Belegungszahlen Tarif II der Jahre 2014 - 2017

ab 01.01.2018 Bezeichnung als Privat- und Kulturtarif



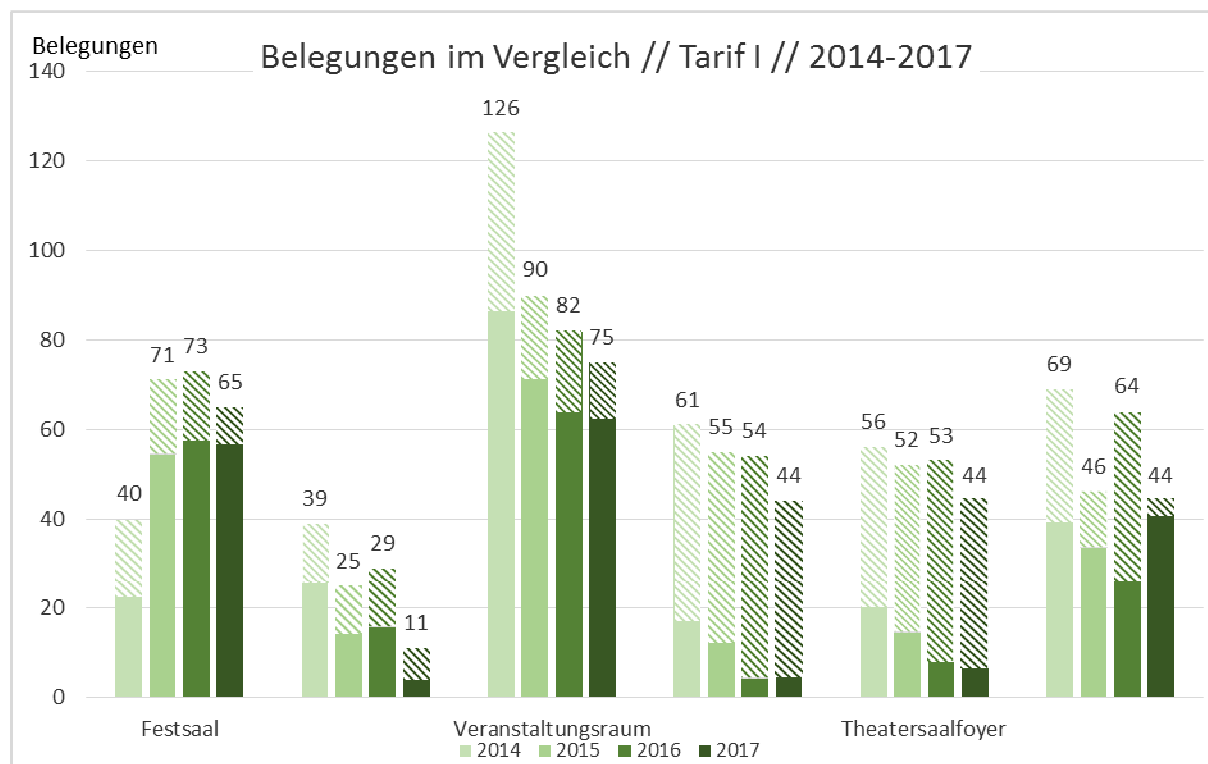
Belegungen // Entwicklung 2014-2017 Tarif II

Räume	2014	2015	2016	2017	Vgl. 14/15	Vgl. 15/16	Vgl. 16/17	Vgl. 15/17
Festsaal	15	19	32	36	+27%	+68%	+13%	+89%
Festsaalfoyer	6	11	25	14	+83%	+127%	-44%	+27%
Veranstaltungsraum	16	43	94	106	+169%	+119%	+13%	+147%
Theatersaal	5	4	9	5	-20%	+125%	-44%	+25%
Theatersaalfoyer	5	5	10	9	+0%	+100%	-10%	+80%
Seminarraum	0	0	20	5	+0%		-75%	
Gesamt	47	82	190	175	+74%	+132%	-8%	+113%

Tarif II – Privat- und Kulturtarif

Der Vergleich der Belegungszahlen von Tarif II (Belegungen von Privatpersonen, Kulturanbietern und auswärtigen Schulen, Vereinen und Verbänden) zeigt ebenfalls bis zum Jahr 2016 ein eindeutiges Wachstum. Auch in den meistgebuchten Räumlichkeiten für Familienfeste konnte im Jahr 2017 ein leichtes Wachstum verzeichnet werden. Trotz der erneuten Insolvenz des Restaurantbetreibers und Hauscaterers Applaus im K konnte das Buchungsniveau bei Privatkunden annähernd auf demselben Stand wie im Vorjahr gehalten werden und im Vergleich zu den Jahren 2014 und 2015 deutliche Steigerungen erzielt werden.

Entwicklung Belegungszahlen Tarif I der Jahre 2014 - 2017 ab 01.01.2018 Bezeichnung als Sondertarif



schraffiert: städtische Veranstaltungen

Belegungen // Entwicklung 2014-2017 Tarif I

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

Tarif I (städtische Veranstaltungen, VAs der Kornwestheimer Kultur- und Sportvereine)

Bei Tarif I zeigt sich, dass sich die Kürzungen im Rahmen der strategischen Steuerung stark auf das Buchungsverhalten der Fachbereiche bei städtischen Veranstaltungen niedergeschlagen hat und somit im Tarif I im Jahr 2017 der stärkste Rückgang von 355 Belegungen im Jahr 2016 auf 283 Belegungen im Jahr 2017 zu verzeichnen ist.

So beläuft sich der Anteil von städtischen Belegungen im Jahr 2017 auf 106 Belegungen von insgesamt 283 Belegungen in Tarif I (dies entspricht einem Anteil von rund 37%).

Im Jahr 2016 betrug der Anteil von städtischen Belegungen noch 170 Belegungen von insgesamt 355 Belegungen in Tarif I (dies entspricht einem Anteil von rund 47%).

3. Das K etabliert sich im Wettbewerb

Um Das K in der Region Stuttgart weiter zu etablieren und die im Jahr 2016 definierten Geschäftsfelder (Das K veranstaltet. Das K tagt. Das K feiert) zielgerichtet zu bearbeiten sowie die Auslastung des Ks weiter zu erhöhen, wurden nachfolgende Marketingmaßnahmen im Jahr 2017 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 2017 neue Werbeformate vor dem Hintergrund eines attraktiven Preis-Leistungsverhältnis ausfindig gemacht, um Das K auch „out of Home“ zu platzieren:

- NEU: Okt./ Nov. 2-monatige Plakatierung Hbf Stuttgart
- NEU: Okt.-Dez. 3-monatige Plakatierung in S-Bahnen
- NEU: Flyerverteilung „Das K feiert“ an über 1.000 Auslagestellen in der gesamten Region Stuttgart durch das Moritz Stadtmagazin
- 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. 100.000 Stück
- Neujahrsfolder „Kultur im K – im neuen Jahr“, Aufl. 15.000 Stück
- Moritz Stadtmagazin
- Stuttgarter Wirtschaftszeitung
- Broschüre des Stadtausschusses für Sport und Kultur Kornwestheim e. V.
- Braut- und Bräutigammagazin (PR kostenlos)
- Broschüre Landkreis Ludwigsburg
- Flugplan Stuttgart

Eintragung im Gutscheinbuch 2016/2017 „GenussPunkte“

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

- Reihe: Das K stellt sich vor (Persönliche Profile ziehen mehr Reichweite)
- **You-Tube Kanal**
- **Instagram (NEU 2017!)**
- **XING**

Das K - Eintragung in 15 wichtige Onlineportale:

	Locationportale	gekündigt	Website
1	Region Stuttgart Convention Bureau		https://congress.stuttgart-tourist.de/locationsuche
2	Location Portal EVVC		https://www.evvc-locationportal.de/
3	Tagungsplaner		http://www.tagungsplaner.de/
4	Event Locations		http://www.event-locations.de/
5	Fiylo		https://www.fiylo.de/locations-stuttgart/
6	Locationguide 24	X 04.08.17	http://www.locationguide24.com/
7	Partymat - Kontaktguthaben		https://www.partymat.de/
8	Location Suchen	X 21.08.17	http://www.location-suchen.de/
9	EventInc		http://www.eventinc.de/
10	Der Eventplaner		https://der-eventplaner.com
11	Hochzeitsportal Stuttgart		http://www.hochzeitsportal-stuttgart.de/
12	Heiraten in Ludwigsburg		http://www.heiraten-in-ludwigsburg.de/
13	Hochzeitsregion Stuttgart		https://www.hochzeitsregion-stuttgart.de/
14	Eventsofa		http://www.eventsofa.de/
15	Toptagungslocations		http://www.toptagungslocations.de/

Homepage-Relaunch: www.das-k.info

- Vorbereitung des Homepagerelaunchs 2017/2018
- Erstellung eines Leistungskatalogs
- Dienstleisterauswahl
- Graphische Konzeption

3.3 Direktmarketing

Messepräsenz 2017

- 29./30.04. Hochzeitsmesse Ja! in Ludwigsburg (neues Messekonzept)
inkl. strukturierte Nachbearbeitung
- 13.07. Locations Region Stuttgart in Sindelfingen,
die B2B Messe für Veranstaltungsräume und Eventservices
(neues Messekonzept) inkl. strukturierte Nachbearbeitung

Promotionpräsenz 2017

- 28.03. Wirtschaftskultour der Wirtschaftsförderung der Stadt Kornwestheim
- 24.05. Abofest / Stand vor Ort
- 27./28.05. Kornwestheimer Tage / Stand vor Ort
- 22.06. LKZ-Firmenlauf
- Imagewerbung durch Teilnahme mit dem gesamten Team des Ks
- 07.07. Azubi-Speed-Dating – Akquise wichtige Firmen aus der Region
- 21.07. Business-Frühstück in Kooperation mit der Wirtschaftsförderung KWH

Verkaufsförderungsmaßnahmen

- Roll-Ups, Fahnen
- Giveaways
- Broschüre: Raum für Ideen
- Broschüre: Sag JA im K
- Gutschein- und Rabattaktionen → Factsheets bei Messen, Promotionaktionen

Mailing

- Neujahreskarte inkl. Bestandskundenpflege
Direktmarketing vor Ort
- Gemeinsame Mailingaktion mit dem Moritz Stadtmagazin an
Marketingleiter/Kommunikationsleiter in der Region Stuttgart

Aufbau von Kooperationspartnern

- Moritz Stadtmagazin
- Partyrent
- Deko and Design
- Fotografen
- Künstler
-

Direktakquise

- 100 größte Unternehmen in Baden-Württemberg (telefonisch)
- Cross-Selling (direkt vor Ort) bei Neu- und Bestandskunden
- Akquiseschreiben (postalisch)

3.4 Produktpolitik / Aktionswerbung und Vertriebskampagnen

Um zielgruppenadäquate Marketingmaßnahmen durchzuführen, wurden im Jahr 2017 die drei strategischen Geschäftsfelder des Ks:

EVENT	- Das K veranstaltet.
TAGUNG	- Das K tagt.
FEIER	- Das K feiert.

professionell bearbeitet und für die verschiedenen Zielgruppen bedürfnisgerechte produktpolitische Maßnahmen entwickelt. Im Fokus stand dabei die Entwicklung von Paketpreisen.

- Vertriebskampagne für Privatkunden: Sag JA im K

So wurde im Frühjahr die Vertriebskampagne „Sag JA im K“ vom Kongressbüro ins Leben gerufen und für Brautpaare attraktive Rahmenkonditionen erarbeitet.

Besonderes Highlight: Das K bietet persönliche und individuelle Trauungen an und eröffnet Brautpaaren mit einmaligen/besonderen Trauräumen ganz neue Möglichkeiten, um den schönsten Tag im Leben individuell zu gestalten.

Angefangen von der standesamtlichen Trauung mit Eheschließungsstandesbeamten/innen aus dem Kultur- und Kongressbereich des Ks, über die Location zum Feiern, das Catering, die Deko, den Fotografen bis zu Auftritten von Künstlern bei den Feierlichkeiten / Rahmenprogramm, Übernachtungsmöglichkeiten, angenehme Anreise bis hin zu kostenlosen Tiefgaragenparkplätzen.

Das K ist ein Garant, dass das Brautpaar seinen schönsten Tag im K verbringen kann.

Im Jahr 2017 fanden rund 15 Hochzeiten/Trauungen statt. Für das Jahr 2018 liegt bis dato rund die gleiche Anzahl an Buchungen/Anfragen für Hochzeitspakete vor.

Für das Jahr 2018 wurden die Hochzeitspakete auf Basis der Erfahrungen aus dem Jahr 2017 auf die Bedürfnisse der Brautpaare angepasst. Es stellte sich heraus, dass zunehmend auch das Angebot der reinen standesamtlichen Trauung im K Anklang findet. Aus diesem Grund gibt es seit Januar 2018 Hochzeitspakete für folgende drei Konstellationen:

- Pakete für Trauung
- Pakete für Feier
- Pakete für Trauung + Feier

So kann dem Trend Rechnung getragen werden, dass zunehmend die standesamtliche Trauung zum Kern der Hochzeit wird und diese würdig, dem Anlass entsprechend, geplant und umgesetzt wird.

- Vertriebskampagne für Firmenkunden:

Im 2. und 3. Quartal 2017 lag der Fokus auf der Generierung von neuen Businesskunden, sodass eine längerfristige Kampagne für neue Firmenkunden angelegt wurde. Neben Neukundenrabatten, der Entwicklung von Weihnachtspaketen und Jahresauftaktpaketen stand die Erhöhung des Bekanntheitsgrades des Ks bei Firmen im Vordergrund:

- 15% Neukundenrabatt für Businesskunden
- Erhöhung der Präsenz in Onlineportalen insbesondere Eventsofa
- Bannerwerbung in Newslettern von Eventsofa
- Vorstellung in aktuellen Blogposts von Eventsofa
- Anzeige Stuttgarter Wirtschaftszeitung
- Telefonakquise von den 100 größten Unternehmen in Baden-Württemberg
- Entwicklung eines Weihnachtspakets
- Entwicklung eines Jahresauftaktpakets

- Vertriebskampagne für externe Kulturanbieter:

Das K weist durch seinen attraktiven Standort und die sehr gute Anbindung sowie Parkplatzsituation auch für externe Kulturveranstalter eine hohe Attraktivität auf. Eine Herausforderung besteht für Fremdveranstalter in den räumlichen Begebenheiten des Ks, da aufgrund der begrenzten Kapazitäten (Sitzplätze, Stehplätze) der beiden Säle die Umsatzerlöse durch den Ticketverkauf auch bei ausverkauften Veranstaltungen die Produktionskosten unter Umständen nicht decken können. Somit sind die Raumkosten für externe Kulturveranstalter teilweise nur schwer zu tragen, wodurch oft andere Veranstaltungsorte in der Region bevorzugt werden.

Durch die Kooperation mit dem Kulturmanagement im Rahmen des Spielplans „Kultur im K“ und umfangreiche Unterstützung in Bezug auf die Marketingaktivitäten ist es gelungen, langjährige externe Kulturanbieter an das Haus zu binden. Sei es die MEDIA Veranstaltungsgesellschaft, das Theater Liberi, der Lions Club oder die erfolgreiche Zusammenarbeit mit der Klassik Konzert Dresden GmbH & Co KG: Hier konnten durch die Kooperation mit dem Kulturmanagement immer wieder erfolgreiche Veranstaltungsformate realisiert und der Spielplan somit durch hochkarätige Veranstaltungen bereichert werden.

Zudem wird das Haus auch für Kulturveranstalter attraktiv, die in Eigenregie ihre Veranstaltungen organisieren und durchführen.

Ziel des Ks ist es dabei, externe Kulturveranstalter mit einem umfangreichen Marketing-Paket bei der Vermarktung ihrer Veranstaltungsformate zu unterstützen. Teil dieses neuen Konzeptes ist auch der Relaunch der K-Homepage, durch den zukünftig alle Veranstaltungen, die im K stattfinden, aufgeführt und promotet werden können und auch das Haus als solches in seiner Vielfalt und Attraktivität anschaulicher dargestellt wird.

Dennoch ist es unabdingbar, bei dem Vermietungsgeschäft an externe Kulturveranstalter mit Vorsicht zu agieren. Laufen die Ticketverkäufe nicht wie gewünscht, werden Veranstaltungen erfahrungsgemäß kurzfristig abgesagt, verlegt oder Vertragsbestimmungen nicht eingehalten. Weiterhin besteht die Gefahr, dass bei mangelnder Qualität von Produktionen das Image des Ks beschädigt werden könnte. Daher agiert das Team des Kongressbüros in Absprache mit dem Kulturmanagement stets mit Umsicht, um Veranstaltungen zu realisieren, die für alle Beteiligten erfolgreich verlaufen und das Image des Hauses positiv stärken.



Obiges Schaubild zeigt die Entwicklung der Besucherzahlen bei städtischen Veranstaltungen im K.

In diesem Zusammenhang darf die Besucherzahl der Stadtbücherei im K nicht unerwähnt bleiben: Diese betrug im Jahr 2017 rund 84.400 Besucher/innen.

3.5 Sonstige Aktivitäten 2017

- Anfertigung von professionellen Eventaufnahmen – laufende Koordination Fotoshootings
- Bewerbung um den Location Award
- Imageclip (Schülerprojekt)

3.6 Mitgliedschaften / Aktive Interessensvertretung

- EVVC
- Degefest
- German Convention Bureau
- Stuttgart Marketing GmbH

3.7 Netzwerkarbeit

- Aufbau Netzwerkarbeit zu Unternehmern der Region
- Aufbau Netzwerkarbeit Wirtschaftsförderung Region Stuttgart
- Wirtschaftsjuvenen Kreis Ludwigsburg

Regelmäßiger Erfahrungsaustausch mit benachbarten Veranstaltungshäusern

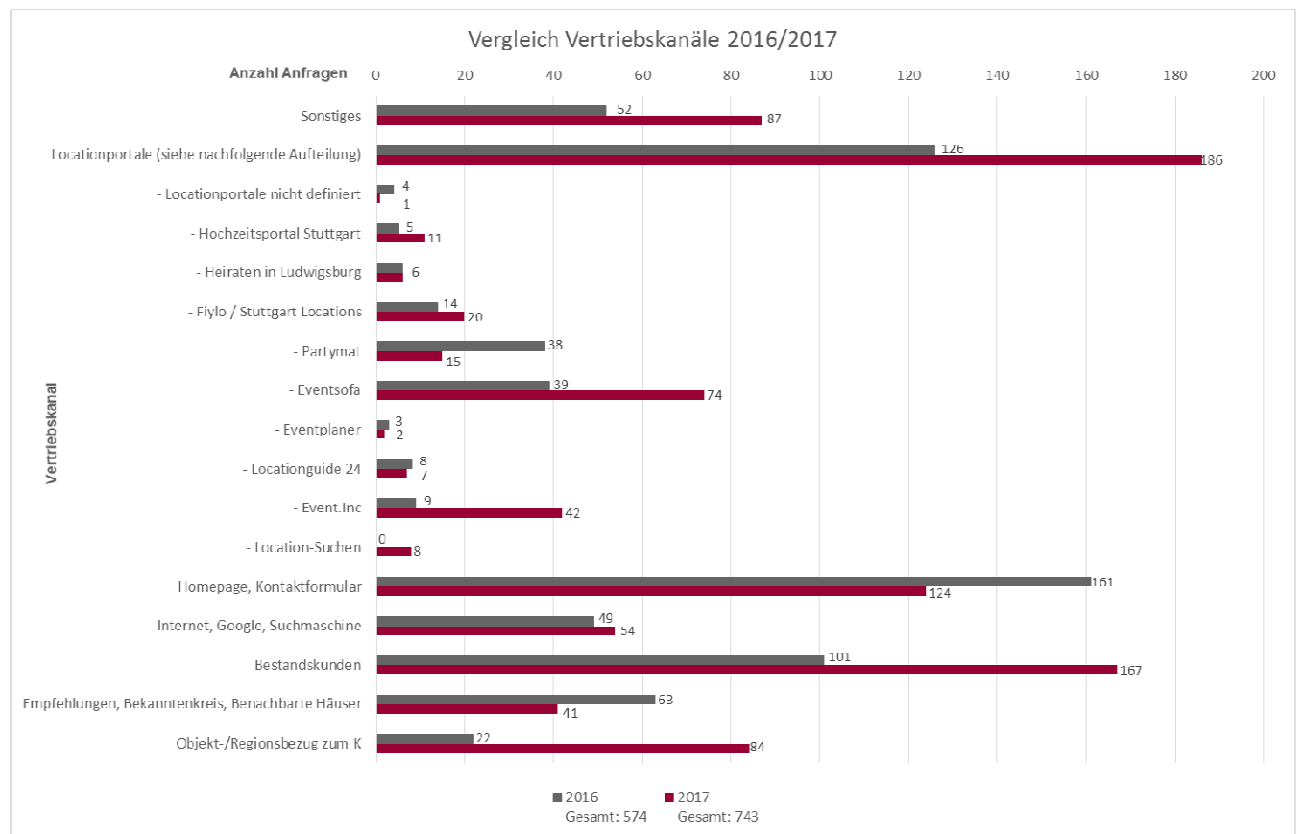
- Reithaus Ludwigsburg
- Forum Ludwigsburg
- Stadthalle Korntal-Münchingen
- Stadthalle Leonberg
- K3N Nürtingen
- FILharmonie Filderstadt
- Stadthalle Fellbach
- Stadthalle Reutlingen
- Bürgerzentrum Waiblingen
- CongressCenter Böblingen-Sindelfingen
- Barbara-Künkelin-Halle Schorndorf

3.8 Controlling Vertriebskanäle

Um das Marketingbudget möglichst effektiv einzusetzen, erfolgte im Jahr 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. Insgesamt 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.

Ein Vergleich der rund 750 Anfragen mit den rund 340 durchgeführten Veranstaltungen in 2017 ergibt, dass im Schnitt bei rund jeder zweiten Anfrage eine Buchung zustande gekommen ist.



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 Anfrageeingang 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).

Durch Marketingmaßnahmen konnte das Anfragenvolumen gesteigert werden. Nach eingegangener Anfrage muss der Fokus auf den Erstkontakt mit dem Kunden sowie bei erfolgter Buchung auf die Betreuung, die Qualität und den persönlichen Service gelegt werden. So gelingt es aus dem Anfragenpotenzial vermehrt Buchungen zu generieren, den Bestandskundenstamm weiter auszubauen und die Auslastung durch Empfehlungen und Folgebuchungen weiter zu steigern.

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. Allerdings sind mit einer höheren Anzahl an Anfragen auch vermehrt Absagen verbunden, da Terminengpässe entstehen. So werden oft beliebte Tagungszeiträume zwischen den Ferienzeiten, in Wochen ohne Feiertage sowie in Zeiträumen von Mitte September bis Mitte Dezember mehrmalig angefragt. Darüber hinaus erhält Das K vermehrt Anfragen für größere Veranstaltungen, die aufgrund fehlender Workshopräume nicht im K umgesetzt werden können.

3.9 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 Restaurantbereichs ohne die Übernahme von Bewirtungen/Catering im K an die neu gegründete Applaus Kornwestheim UG (haftungsbeschränkt). So gelang es einen dauerhaften Restaurantbetrieb aufrecht zu halten und den Bürgern ein gastronomisches Angebot zu bieten.

Der Cateringpool:

Um die facettenreichen Bedürfnisse der verschiedenen Zielgruppen: Vereine, Brautpaare, Familien, Verbände, Unternehmen aufzugreifen wurde zum 15.11.2017 ein Cateringpool mit vier festen Cateringpartnern gebildet. Dieser wurde auf Basis eines definierten Leistungskatalogs und unter Berücksichtigung der Erfüllung von Auswahlkriterien zusammengestellt und vertragliche Vereinbarungen mit den Caterern abgeschlossen. Die Bewirtung sämtlicher Veranstaltungen im K wird somit seit Mitte November von folgenden Caterer übernommen:

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

Unsere K-Kunden sind bei der Frage nach der kulinarischen Komponente ihrer Veranstaltung flexibel und nicht mehr an einen einzigen Exklusivpartner gebunden. Sie schätzen dieses Alleinstellungsmerkmal 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. Auch die Cateringbranche selbst reagierte positiv auf die Zusammenstellung des Cateringpools. Immer wieder melden sich Cateringunternehmen und erkundigen sich, ob diese ggf. in den Pool zu einem späteren Zeitpunkt mit aufgenommen werden könnten. Zudem sind die Partner des Pools bis dato sehr zufrieden auch insbesondere über die getroffene Zusammensetzung der Partner. Dies klingt vielversprechend und macht Das K zukunftsfähig und unabhängig bei möglichen finanziellen Schwierigkeiten des Restaurants oder eines Cateringunternehmens.

Im Zeitraum vom 15.11. – 31.12.2017 fanden acht Veranstaltungen statt, die durch den neu aufgestellten Cateringpool bewirtet wurden. Alle Cateringunternehmen sind vertraglich verpflichtet die vereinbarte Umsatzprovision und eine Betriebskostenpauschale an den Eigenbetrieb Das K abzuführen. So konnte Das K hierdurch Einnahmen von rund 2.360 € in 2017 verbuchen. Im Zeitraum vom 01.01.2018 – 28.02.2018 fanden neun Veranstaltungen statt, die durch den Cateringpool bewirtschaftet wurden. Hier konnte Das K Einnahmen von rund 4.300 € verbuchen.

Pausenbewirtung bei Kulturveranstaltungen (Barbox):

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 Möglichkeit zur Umsatzgenerierung darstellt. Aus diesem Grund entschloss sich Das K, die Bewirtung in Eigenregie ab November 2017 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 auf großen Zuspruch bei den Gästen und Kulturveranstaltern. Zudem konnte durch die Bewirtung der Barbox bei städtischen Veranstaltungen in den ersten drei Monaten von November 2017 bis Januar 2018 ein **Reinerlös von rund 4.200 €** erzielt werden.

4. Das K verbessert seine Ausstattung

Im vierten Betriebsjahr 2017 wurde zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und unter der Prämisse der bereitgestellten finanziellen Mittel im Wirtschaftsplan folgende technische Anschaffungen getätigt:

Infrastruktur: Steckdosenleiste für Bankettische | 75 x Bachmann DESK 1

Kongresse und Tagungen haben immer häufiger die Anforderung, dass alle Tische mit Strom versehen sind, so dass die Teilnehmer mit Laptops arbeiten können oder Smartphones geladen werden können.

Um diesen Anforderungen zu entsprechen, hat Das K Steckdosenleisten konfigurieren lassen, die pro Leiste drei Steckdosen und zusätzlich nochmals zwei USB Steckplätze aufweisen. Diese können einfach an den Tischen montiert werden und so die Versorgung mit Strom an jedem Teilnehmerplatz möglich gemacht werden.

Zusätzlich wurde die Anschaffung einer neuen Telefonkonferenzanlage für Kunden getätigt, die auch Auslandsgespräche ermöglicht.

5. Das K blickt nach vorne

5.1. Ausblick Marketingplanung 2018

Nachdem im Jahr 2017 viele Aktionen ins Leben gerufen wurden, gilt es nun diese zu optimieren, zu festigen und mit neuen Ideen zu bereichern. Zudem sind bestehende Partnerschaften weiter auszubauen und Kooperationen durch fortgeführte Marketingmaßnahmen zu festigen.

Die Marketingkonzeption für das Jahr 2018 beinhaltet daher zielgruppenspezifische Vertriebskampagnen zur Umsatzsteigerung. Diese werden laufend von Marketingmaßnahmen begleitet, die im Rahmen der Imagewerbung zur weiteren Erhöhung des Bekanntheitsgrads des Ks führen.

Geplante Vertriebskampagnen mit folgenden Schwerpunkten:

- Hochzeiten / Familienfeiern
 - ✓ Neuauflage Hochzeitspaket
 - Aktualisierung Hochzeitsportale
 - Teilnahme Hochzeitsmesse
 - Ausbau von weiteren Kooperationspartnern
 - Facebookreihe
- Neukundenakquise
 - Neukundenangebot
 - Locationportale aktualisieren
 - Kooperationspartnerschaft mit Multiplikatoren/Netzwerken zu Marketing-/Vertriebs- und Personalleiter ausbauen
 - Facebookreihe
- Kulturanbieter
 - Kulturpakete
- Cateringpool
 - ✓ Verstärkte Einbindung durch gemeinsame Aktionen in Marketingkonzeption des Ks
 - ✓ Auftaktgespräche mit Cateringpartnern
 - Erarbeitung von Eventideen und Specials
 - ✓ Vernetzung durch Verlinkung, Printprodukte
 - Mailings/ Newsletter an Kundenstamm der Cateringpartner
 - Flyerentwurf: „Das K zaubert Genusslebnisse“
- Homepagerelaunch
 - Kompletter Relaunch mit neuem Design und Inhalten
 - Facebookreihe (Follower neugierig machen)
 - Neuer 360 Grad Rundgang durch Das K
- Tagungen
 - Erarbeitung von Tagungspauschalen
 - Plakatierung „Das K tagt“
 - Facebookreihe „Das K tagt“
- Firmenevents (Weihnachten / Jahresauftakt)
 - Teilnahme Locationmesse in Sindelfingen
 - Weihnachts-Eventideen schnüren mit kulinarischen Menüvorschlägen
 - Newsletterbeiträge via Locationsportale

- Direktakquise (Akquiseschreiben)
- 5. Geburtstag Das K
 - Geburtstagsgala
 - Neukunden- und Bestandskundenevent
- Abschlussfeiern
 - Entwicklung von Paketen für Abschlussbälle für das Jahr 2019
 - Mailing an Schulen der Region zum Schuljahresbeginn
- Last-Minute Aktion
 - Aktionsangebot im Okt.-Dez. entwerfen: Jetzt buchen für Jan.-April 2019
- Bestandskundenpflege
 - Weihnachtskarte
 - Newsletter
 - ✓ Einsatz Feedbackbogen
- Imagewerbung
 - Imageclip publizieren
 - ✓ Radiospots DIE NEUE 107.7
 - ✓ S-Bahn-Werbung
 - Buswerbung
 - Werbung Hbf Stuttgart
 - Beschilderung vom Bahnhof aktualisieren
 - ✓ Gestaltung und Druck von drei Postkarten als Streumedium zur Erhöhung des Bekanntheitsgrades
- Ausbau von Netzwerken / Kooperationen
 - ✓ 6. Netzwerktag der Region Stuttgart mit rund 20 Unternehmensvereinen

5.2. Ausblick Buchungen 2018

Belegungen 1. Quartal 2018									
Erfasster Zeitraum: 01.01.2018 - 31.03.2018									
	Fest-saal	Festsaal-foyer	Veranstaltungs-raum	Theater-saal	Theatersaal-foyer	Seminar-raum	Theater-stühle	Gesamt	Gesamt in %
Sondertarif	20	22	19	20	19	10	1	111	52,36%
Privat- und Kulturtarif	8	10	25	3	3	5	2	56	26,42%
Standardtarif	11	13	12	2	2	5	0	45	21,23%
Gesamt 1. Quartal 2018	39	45	56	25	24	20	3	212	100,00%

Belegungen 2. - 4. Quartal 2018									
Erfasster Zeitraum: 01.04.2018 - 31.12.2018									
	Fest-saal	Festsaal-foyer	Veranstaltungs-raum	Theater-saal	Theatersaal-foyer	Seminar-raum	Theater-stühle	Gesamt	Gesamt in %
Sondertarif	19	17	17	23	23	4	0	103	57,54%
Privat- und Kulturtarif	10	7	14	5	5	0	0	41	22,91%
Standardtarif	12	14	9	0	0	0	0	35	19,55%
Gesamt 2. - 4. Quartal 2018	41	38	40	28	28	4	0	179	100,00%

*ohne Berücksichtigung der Rizzi-Ausstellung 09.07.2018 – 13.09.2018

Vergleich 1. Quartal 2017 - 1. Quartal 2018:

	Veranstaltungen gesamt	Veranstaltungen städtisch	Belegungen gesamt	Belegungen städtisch
1. Quartal 2017	57	19	71	42
1. Quartal 2018	109	19	111	36
Entwicklung	+ 91%	konstant	+ 56%	- 15%

Im Januar 2018 konnten Umsatzerlöse in Höhe von rd. 55.000 EUR erzielt werden. Dies sind die höchsten Umsatzerlöse, die bisher im Monat Januar erzielt wurden (Januar 2017: 27.000 EUR, Januar 2016: 20.000 EUR).

5.3 Ausblick Veranstaltungen 2018

Landesschülerkongress // 25. und 26.01.2018

Beim 11. Landesschülerkongress im K trafen sich über 200 Schülervertreter/innen zum Austausch mit der Ministerin für Kultus, Jugend und Sport 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

Der Netzwerktag der Region Stuttgart ist die zentrale Plattform zum Netzwerken der regionalen Unternehmervereine. Die Mitglieder verschiedener Netzwerke trafen sich zum Austausch untereinander und um neue Kontakte zu knüpfen. 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.

Ausblick weiterer Veranstaltungen 2018

Nach der Premiere eines Zahntechniker-Kongresses im Herbst 2016 wird Das K in 2018 wieder Austragungsort dieser fundierten Informationsveranstaltung mit integrierter Messe für Fachaussteller sein. Referiert wird insgesamt zwei Tage über komplexes Wissen aus der Welt der Zahntechnik, veranschaulicht werden unter anderem die vorgestellten Produkte mit Hilfe der begleitenden Fachausstellung. Bereits im Jahr 2016 folgten der Einladung nach Kornwestheim mehr als 250 Fachbesucherinnen und –besucher.

Ein ebenfalls wiederkehrender Kunde aus dem Bereich der Zahnmedizin wird auch 2018 den Festsaal des Ks für Schulungen nutzen. Mit bereits acht gebuchten Veranstaltungen, über das ganze Jahr verteilt, finden diese Workshops für Zahnarzthelfer/innen und Zahnärzte seit 2014 regelmäßig im K statt.

Auch die umfassende Hochzeitsaktion aus dem Frühjahr 2017 trägt in 2018 weitere Früchte. Die Flexibilität bei Termin, Räumlichkeit und in der Gestaltung der Trauungen führen bei Heiratswilligen zu einem starken Nachfragezuwachs.

Weitere namhafte mittelständische Unternehmen aber auch Großunternehmen aus der Region Stuttgart haben bereits Das K für ihr Event im Jahr 2018 fest gebucht. Hierunter auch eine Vielzahl an Bestandskunden.

Zudem ist es dem K gelungen, im Mai 2018 die Buchung einer 4-tägigen Seminarreihe des Extremsportlers, Weltrekordlers und mehrfachen Bestsellerautors Slatco Sterzenbach zu gewinnen. Wir freuen uns auf zahlreiche Gäste aus ganz Deutschland zum Seminar „Iron Mind“.

Die Kunst von James Rizzi kommt nach Kornwestheim – eine unvergleichliche Ausstellung mit besonderem Flair zieht in Das K ein. Vom 20. Juli bis zum 2. September 2018 werden rund 700 Objekte, die zu einem Großteil aus den Studio-Loft des New Yorker Pop-Art-Künstlers stammen, darüber hinaus auch Schlüsselwerke, die einen retrospektiven Überblick über das eindrucksvolle Lebenswerk dieses Ausnahmekünstlers ermöglichen, ausgestellt. Mehrere Tausend Besucher/innen werden erwartet. Wir erwarten durch diese Ausstellung eine Steigerung des Bekanntheitsgrads von Kornwestheim.

6. Das K spricht für sich

Das K spricht für sich. Das K spricht herum. Es hat sich auch im Jahr 2017 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 aktuell mit den Stimmen unserer Kunden zu sagen:

Super Personal! Super Betreuung! Vielen Dank!

- Rückmeldung eines Veranstalters über Facebook, Dezember 2017 -

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

- Rückmeldung per Mail von der Deutschen Bahn, 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 –

Im Kultur- und Kongresszentrum Das K heißt es im neuen Jahr 2018:

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

- Radiospot DIE NEUE 107.7 Ende Dez.2017 - März 2018-