

Beantwortung einer Anfrage nach § 4 der Geschäftsordnung

öffentlicher Teil zu TOP 5.1

Gremium	Datum
Sportausschuss	07.11.2013

Rabattangebot des Agrippabades

In der Sportausschuss-Sitzung am 10.09.2013 bittet die Fraktion Die Linke um die Beantwortung folgender Fragen zum Rabattangebot des Agrippabades:

1. Diesmal wurde als Gutschein-Anbieter DailyDeal anstelle des bisher bevorzugten Groupon ausgewählt. Welcher Betrag kommt letztendlich pro Doppelkarte bei den KölnBädern an?
2. Ist die Aktion mit DailyDeal eine Reaktion der KölnBäder auf den Rückgang der Besucherzahlen im Agrippabad?
3. Wann sind die KölnBäder angesichts der finanziellen Notlage der Stadt bereit, auf solche kostenintensiven Werbeaktionen zu verzichten?

Von der KölnBäder GmbH wurde eine Stellungnahme angefordert, die wie folgt lautet:

„Vor Beantwortung der Fragen weist die KölnBäder GmbH darauf hin, dass man bei den Marketing-Aktionen in Kooperation mit Groupon oder DailyDeal nicht von Mindereinnahmen sprechen kann, da mit Aktionen dieser Art rund 80 – 90 % Neukunden gewonnen und dadurch zusätzliche Einnahmen generiert werden.

Beantwortung von Frage 1:

Bei der DailyDeal-Aktion im Agrippabad handelt es sich ebenfalls um eine Aktion von Neukunden-Gewinnung. DailyDeal erhält eine Provision von 20 % auf jeden verkauften Gutschein. Von den 36,-- €, die der Gutschein inklusive Menü in der Gastronomie kostet, sind 21,-- € Anteil für den Saunabesuch. Abzüglich der Provision verbleiben somit 16,80 € pro verkauftem Gutschein bei der KölnBäder GmbH. Das erhöht definitiv den Kostendeckungsgrad.

Beantwortung von Frage 2:

Aufgrund des neuen Saunaangebotes im Lentpark haben sich die Besucherzahlen der Sauna im Agrippabad leicht verändert. Von einem Rückgang, auf den man reagieren müsste, kann man aber nicht sprechen. Die Aktion ist, wie bereits erwähnt, viel mehr ein Angebot in Absprache mit den Gastronomen der KölnBäder GmbH zur attraktiven Neugewinnung von Gästen und dient der Steigerung des Umsatzes.

Beantwortung von Frage 3:

Da die KölnBäder GmbH die finanzielle Haushaltslage der Stadt mit den Konsequenzen auf den Stadtwerke Konzern und ihren Tochtergesellschaften kennt und die Gästezahlen erhöhen möchte und damit weitere Einnahmen generieren möchte, werden die KölnBäder GmbH Aktionen mit Groupon und DailyDeal auch in Zukunft nicht ausschließen. Neue Gäste bedeuten zusätzliche Einnahmen.“

Gezeichnet: Dr. Klein