



PROTOKOLL STADTRAT KLOTEN

08. Mai 2018 · Beschluss 101-2018

2.1.0.0 Allgemeines und Projekte

Motion; GRPK; Für eine aktivere Vermarktung stadteigener Infrastrukturen in Kloten; Ergänzungsbericht

Ausgangslage

Am 1. November 2016 reichte die Geschäfts- und Rechnungsprüfungskommission (GRPK) die Motion "Für eine aktivere Vermarktung stadteigener Infrastrukturen" ein, welche an der Sitzung des Gemeinderates vom 6. Dezember 2016 überwiesen wurde. Mit Beschluss vom 5. September 2017 verabschiedete der Stadtrat seine Stellungnahme bzw. seine Vorschläge zur Motion an den Gemeinderat. Der Gemeinderat verlangte an seiner Sitzung vom 3. Oktober 2017 im Sinne von Art. 60 Abs. 5 des Geschäftsreglementes einen Ergänzungsbericht.

Da betreffend Beantwortung der Motion erhebliche Meinungsverschiedenheiten bestanden, setzte der Stadtrat in Absprache mit der GRPK eine Arbeitsgruppe ein, welche mit Unterstützung eines externen Moderators die Aufgabe hatte, den Inhalt des Ergänzungsberichts zu erarbeiten. Die Arbeitsgruppe traf sich an zwei Arbeitssitzungen. Es wird diesbezüglich auf das Protokoll der Arbeitsgruppe vom 22. Februar 2018 verwiesen.

Ergebnisse der Arbeitsgruppe

Die Arbeitsgruppe ist so vorgegangen, dass anhand von Raster- und Belegungsplänen allfällige Potentiale bzw. Vermietungslücken eruiert und bewertet wurden. Bei der Sichtung dieser Pläne ist darauf hinzuweisen, dass eine gute Belegung nicht zwingend bedeutet, dass damit auch hohe Erträge erreicht werden können. Klotener Vereine und einheimische Kundinnen bzw. Kunden generieren in der Regel keine bzw. nur sehr geringe Erträge, was aber im Sinne der Vereinsförderung und der Förderung des Zusammenlebens politisch so gewollt ist. Aus Ertragssicht interessant sind hingegen auswärtige Mieterinnen und Mieter, welche höhere Tarife oder überhaupt ein Entgelt für die Zurverfügungstellung der Infrastrukturen zu bezahlen haben. Dies ist bei der Bewertung der Raster- und Belegungspläne, aber auch bei zukünftigen Marketingmassnahmen zu berücksichtigen. Dies einerseits deshalb, damit die Infrastrukturanlagen auch weiterhin in genügendem Ausmass den Klotenerinnen und Klotener zur Verfügung stehen. Andererseits sind die Aufwände für Marketing aber auch einem voraussichtlichen Ertrag gegenüber zu stellen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt die entsprechenden, in der Arbeitsgruppe eruierten Potentiale auf.

Anlage	Potential	Bemerkung / Hinweis / Ziel
Ruebisbachhalle	Aktive Vermarktung der bisherigen Zeitblöcken von Volero Zürich im Sinne eines "Plan B".	Es ist damit zu rechnen, dass Volero Zürich nicht mehr in Kloten trainieren wird, da die 1. Mannschaft nach Cannes ausweicht. Es ist noch offen, ob ein Nachwuchsteam die Zeitblöcke übernimmt. Auch ist noch unklar, welche Rolle die neue, privat finanzierte Halle am Sportweg spielen wird. Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag.
Swiss Arena	Wie und für welche Events kann die Halle während der Sommerpause ohne Eis vermietet werden?	Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag.
Ausseneisfeld	Wie und für welche Events kann das Ausseneisfeld während der Sommerpause ohne Eis vermietet werden?	Die Vermietung des Ausseneisfeldes ist zurzeit schwierig, weil die Betonplatte über keine Entwässerung verfügt. Niederschläge führen so zu einer Überschwemmung der Fläche, die dann nicht mehr nutzbar ist. Es sollen deshalb einfache bauliche Massnahmen geprüft werden, die eine Entwässerung ermöglichen. Dabei sind diese Massnahmen auch mit dem laufenden Projekt "Ersatzneubau Ausseneisfeld" abzustimmen. Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag.
Konferenzzentrum	Die Auslastung soll mit gezielten Marketingmassnahmen gesteigert werden.	Der Stadtsaal und die Sitzungszimmer müssen voraussichtlich unterschiedlich beworben werden, da sie aufgrund der Flächenunterschiede unterschiedliche Zielgruppen ansprechen. Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag.
Stadtplatz	Wie können noch mehr Personen für eine Teilnahme an den vielfältigen Events gewonnen werden?	Es geht in erster Linie um eine Belegung des Stadtzentrums und nur in zweiter Linie um Ertragssteigerungen. Zielsetzung: Belegung Stadtzentrum.
Schulturnhallen	Wie können die Leerstände am Samstag / Sonntag genutzt werden?	Die Hauswarte sind unter Berücksichtigung ihres Arbeitsvertrages zur Zusammenarbeit verpflichtet. Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag, aber auch Angebot für Klotener Bevölkerung.
Waldhütte	Die detaillierte Liste lag noch nicht vor. Sie wird noch nachgereicht.	Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag, aber auch Angebot für Klotener Bevölkerung.
Stadthaus	Die Vermietung der Sitzungszimmer im 8. Stock und der neu überdeckten Terrasse an Externe ist zu prüfen.	Wie hoch sind die Kosten für eine Vermietung, wie hoch die erwarteten Erträge? Wie kann eine Vermietung in den städtischen Betrieb integriert werden? Zielsetzung: Vermietung mit Ertrag.

Wie die Erfahrung zeigt, ist es aus verschiedenen Gründen nicht ganz einfach, Lücken in der Vermietung von Infrastrukturanlagen zu füllen. Ob diese Potentiale auch tatsächlich von einem Markt bzw. von Interessenten absorbiert werden, ist die entscheidende Frage. So ist es zum Beispiel schwierig, Belegungslücken einer Turnhalle mit zahlenden Mietern tagsüber zu füllen (vgl. dazu als Beispiel die Vermietung Ruebisbachhalle an Volero Zürich). Dies deshalb, weil es nur eine sehr beschränkte Zielgruppe (in diesem Fall Profisportlerinnen und -sportler) dafür gibt.

Aufgrund dieser sehr fachspezifischen Fragestellungen schlägt die Arbeitsgruppe vor, dass die zusammengetragenen Potentiale von einer externen Marketingfachfirma bewertet und beurteilt werden. Ist keine Zielgruppe vorhanden, lohnt es sich nicht, dafür die Marketinganstrengungen zu vergrössern. Besteht hingegen die Chance, eine solche Zielgruppe zu erreichen, könnten Marketingmittel allenfalls gut eingesetzt werden. Die Bewertung der Potentiale erfolgt zusammen mit der Arbeitsgruppe.

Zu diesem Zweck wurde eine Offerte bei Claudio Zier, Unternehmensentwicklung/Kommunikationsberatung aus Zürich, eingeholt. In seiner Offerte vom 26. März 2018 schlägt der Marketing- und Werbefachmann verschiedene Massnahmen vor.

Sofortmassnahmen: Der Zugriff auf die bereits bestehenden Mietobjekte soll mittels einem direkten Link ab der städtischen Hauptseite www.kloten.ch möglich sein. Diese Möglichkeit kann die Stadt Kloten selbständig einrichten, weshalb dafür keine Kosten anfallen. Mit dieser Massnahme wird ein einfaches "Einflugloch" für Interessenten geschaffen. Weiter soll die zurzeit aufstrebende Online-Angebotsseite "Ron Orp" genutzt werden. Dieser Dienst ist kostenlos. Google verfügt in der Schweiz über einen Marktanteil für Suchanfragen von über 90%. Entscheidend ist dabei, dass die Stadt Kloten bei der Abfrage von Mietobjekten auf der ersten Seite erscheint. Die Priorisierung der Klotener Homepage kann mittels "adwords" gesteuert werden. Es wird mit Kosten für ein Jahr von ungefähr Fr. 6'000.00 ausgegangen (die Kosten fallen pro Klick an, die Stadt Kloten kann ein Kostendach definieren).

mittelfristige Massnahmen: In einem zweiten Schritt werden die möglichen Potentiale bewertet und mit der Arbeitsgruppe diskutiert. Das Online-Reservationssystem wird dabei mit den sinnvollen Mietobjekten ergänzt. Im Kredit sind 40 zusätzliche Mietobjekte vorgesehen, was mit Kosten von Fr. 26'400.00 (einmalig) bzw. Fr. 6'000.00 (wiederkehrend) zu Buche schlägt. Für die potentiellen Mietobjekte wird anschliessend ein Mailing vorgeschlagen und Borschüren erstellt, die in Papierform, aber auch digital (siehe Sofortmassnahmen) genutzt werden können.

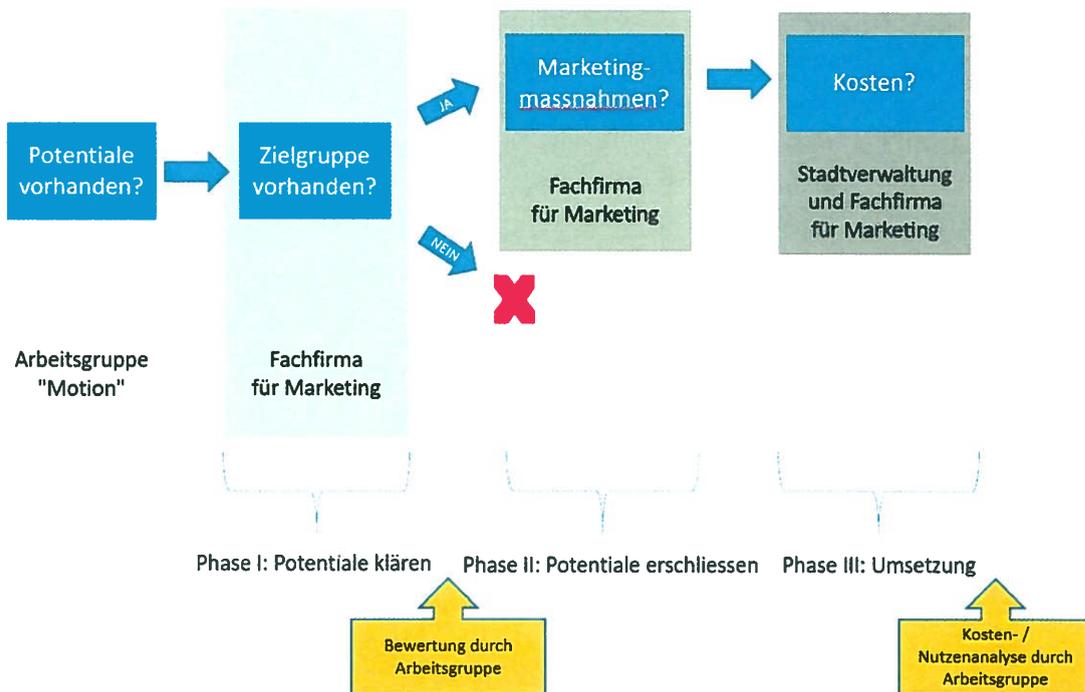


Abbildung: Ablaufschema Potentialabklärung

Kosten inkl. MWST	wiederkehrend	einmalig
Sofortmassnahmen		
– Direkter Link Hauptseite >> Online-Reservationsystem		Fr. 0.00
– Online Angebote nutzen (www.ronorp.net)		Fr. 0.00
– Suchmaschinenoptimierung Google	Fr. 6'000.00*	Fr. 6'000.00
– Beratung durch Claudio Zier		Fr. 2'150.00
* sofern sich die Massnahme bewährt		
mittelfristige Massnahmen (bis 1. Quartal 2019)		
– Ergänzung Online-Reservationssystem mit 40 Objekten	Fr. 6'000.00	Fr. 26'400.00
– Dokumentation/Mailing		Fr. 9'500.00
– neue Fotos für Werbung/Web		Fr. 9'500.00
– Bildbearbeitung		Fr. 1'600.00
– Druck Broschüre (A5, 6-seitig)		Fr. 3'000.00
– Versand, Porto		Fr. 2'500.00
– Beratung durch Claudio Zier	<hr/>	<hr/> Fr. 5'200.00
Total Kosten Wiederkehrend inkl. MWST	Fr. 12'000.00	
Total Kosten einmalig inkl. MWST		Fr. 65'850.00

Beschluss:

1. Der Stadtrat beantragt dem Gemeinderat für die Umsetzung einer aktiveren Vermarktung im Sinne der Motion einen Kredit von Fr. 77'850.00, davon Fr. 12'000.00 wiederkehrend, ausserhalb des Voranschlages 2018 zu genehmigen. Die Kosten werden dem Konto 722010/3100.000 bzw. 3180.000 belastet.
2. Der Stadtrat beantragt dem Gemeinderat, den Ergänzungsbericht zustimmend zur Kenntnis zu nehmen und die Motion der Geschäfts- und Rechnungsprüfungskommission abzuschreiben.

Mitteilungen an:

- Präsident GRPK
- Mitglieder GRPK
- Ratsleitung
- Gemeinderat

Für Rückfragen sind zuständig:

Thomas Peter, Verwaltungsdirektor, thomas.peter@kloten.ch

Kurt Steinwender, Bereichsleiter Freizeit + Sport, kurt.steinwender@kloten.ch

Marc Osterwalder, Bereichsleiter Lebensraum + Sicherheit, marc.osterwalder@kloten.ch

STADTRAT KLOTEN



René Huber
Präsident



Thomas Peter
Verwaltungsdirektor

Versandt: 15. Mai 2018