2
Parksauna Leverkusen

Abschaffung der Jahreskarten und geplante drastische Preiserhöhung

Zusammenstellung der Fakten und Argumente für eine vernünftige Preisgestaltung für Vielnutzer der Sauna

Der Kundenkreis:

Die absolut größte Gruppe sind Rentner, die das Saunaangebot und die Schwimmlandschaft aus gesundheitlichen Gründen und wegen der sozialen Kontakte häufig nutzen. Die übliche Bandbreite der Besuche reicht von 2 bis 6 Besuchen pro Woche.

Die Auswirkungen der geplanten Preisgestaltung wären völlig unzumutbar, da fast keiner dieser Gruppe diese Mehrbelastung tragen könnte. Selbst mit der Platin Card kostet jeder Besuch bei 30 % Reduzierung auf die Tageskarte 13,30 €. Bei zwei Besuchen pro Woche und angenommenen 50 Wochen pro Jahr würden dann 1.330 € und bei fünf Besuchen 3.325 €, statt wie bisher 890 € für eine Jahreskarte fällig.

Die zweite und zahlenmäßig kleinere Gruppe sind Berufstätige, die zwar häufig, aber meist nur für rund zwei Stunden die Sauna benutzen. Auch für diese ist die Abschaffung der Jahreskarten eine Katastrophe und die Platin Card keine akzeptable Alternative.

Die Kosten aus Sicht der Parksauna:

Nach der Ankündigung werden die Preise der Tageskarte ab 1.1.2014 von 18,00 € auf 19,00 € angehoben. Diese 19,00 € sind also aus Sicht des Betreibers wirtschaftlich notwendig und auch ausreichend.

Nehmen wir einmal an, dass alle bisherigen Besucher der Sauna künftig einmal pro Woche kommen, so würde der Betreiber bei angenommenen 50 Wochen von jedem Besucher 950 € einnehmen.

Dieser Betrag entspricht fast genau dem bisherigen Preis der Jahreskarte von 890 €.

Jetzt stellt sich aber die Frage, welche variablen Mehrkosten verursachen die bisherigen Jahreskarten-Inhaber dann tatsächlich, wenn sie mehr als einmal pro Woche in die Sauna kommen.

Es würden keine Mehrkosten für die Beheizung der Saunen und Mehrkosten für Strom anfallen.

Auch für die Aufgussmittel und Durchführung der Aufgüsse fallen keine Mehrkosten an.

Mit steigender Frequenz der Besuche der ehemaligen Jahreskarten-Inhaber über einmal pro Woche hinaus, würden nur Mehrkosten für den variablen zusätzlichen Wasserverbrauch anfallen.

Durch die Verfügbarkeit eines eigenen Brunnens ist der Betreiber gegenüber Wettbewerbern auch bei der Wasserversorgung in einer kostengünstigen Situation.

Die Parksauna im Wettbewerb:

Die bisherigen Jahreskarten-Inhaber schätzen insbesondere die Qualität des sehr schön gestalteten Parks mit seinen vielen Nutzungsmöglichkeiten im Sommer und die Möglichkeit, gleichzeitig auch die Schwimmlandschaft nutzen zu können. Gerade diese Verbindung von Gesundheitsschwimmen und Entspannen in der Sauna sollte auch in Zukunft möglich sein. Mit diesem Angebot steht die Parksauna gut dar.

Im Vergleich zum Wettbewerb schneidet die Sauna aber in den Serviceleistungen weniger gut ab.

Langjährige Saunabesucher beklagen als Hauptpunkte die im Vergleich zu früher nachlassende Aufgussqualität und das unzureichende Eingreifen bei Besuchern mit rüpelhaftem Benehmen.

Viele andere und ohne Kostenaufwand leicht zu verbessernde Unzulänglichkeiten sind vorhanden, sollen hier aber nicht im Einzelnen aufgelistet werden.

Der Lösungsvorschlag:

Der nachstehende Vorschlag hat das Ziel, die berechtigten wirtschaftlichen Ansprüche des Betreibers und die finanziellen Möglichkeiten der Nutzer in Einklang zu bringen.

Die bisherigen Jahreskarten-Inhaber sind bereit, mit steigender Nutzung der Sauna pro Woche einen steigenden Betrag zu zahlen. Dabei werden die Preise und die Qualität von Wettbewerber-Angeboten im Raum Köln, Remscheid und sonstigem Umland berücksichtigt.

Unter der Voraussetzung, dass das Serviceangebot auf das Niveau der Wettbewerber wie das H2O in Remscheid angehoben wird, könnten wir uns folgende Preisstaffelung vorstellen:

Steigerung gegenüber 890 € (bisherige Jahreskarte)

100 Besuche pro Jahr	950 €	7 %
150 Besuche pro Jahr	1.050 €	18 %
200 Besuche pro Jahr	1.150 €	29 %
250 Besuche pro Jahr	1.200 €	35 %
Über 250 Besuche pro Jahr	1.300 €	46 %

Für alle Kurzzeitbenutzer mit bis zu 3 Stunden Aufenthalt sollte ein Abschlag von jeweils 7,5% auf die obigen Preise gelten!

Mit diesem Vorschlag gehen wir davon aus, dass damit ein Optimum an Einnahmen bzw. wirtschaftlichem Ergebnis für den Betreiber erreicht werden kann. Bleibt es bei dem drastischen und nicht nachvollziehbarem Preisvorhaben wird sich die überwiegende Mehrheit der Besucher eine Alternative suchen müssen oder aber ihre Zahl der Besuche pro Woche dramatisch reduzieren. Auf jeden Fall würden die in dem Wirtschaftsplan 2014 eingeplanten Mehreinnahmen nicht erreicht werden.

Die in der Presse zitierte bisherige Subvention der Jahreskarten-Inhaber mit 83 % ist für jeden betriebswirtschaftlich geschulten Besucher absolut lächerlich und führt zur totalen Verärgerung dieser Gruppe.

Wir bitten abschließend um wohlwollende Prüfung unseres Vorschlages auch und gerade im Interesse des Betreibers, bevor endgültig unumkehrbare Fehlentscheidungen mit Nachteil für Betreiber und Kunden festgelegt werden.

Ulrich Hofmann (Tel. Nr. 0334-543791)

Andreas Gornig (Tel. Nr. 0334-543791)