



WEITERENTWICKLUNG - WARUM?

Auslösende Momente

- Teilweise veraltetes Angebot
- Überkapazität der Anlage
- Rückläufige Besuche
- Steigender Zuschussbedarf

- Profilierung im Wettbewerbsumfeld
- Zukunftssicherung

- Niedriges Zinsniveau

WEITERENTWICKLUNG - WARUM?

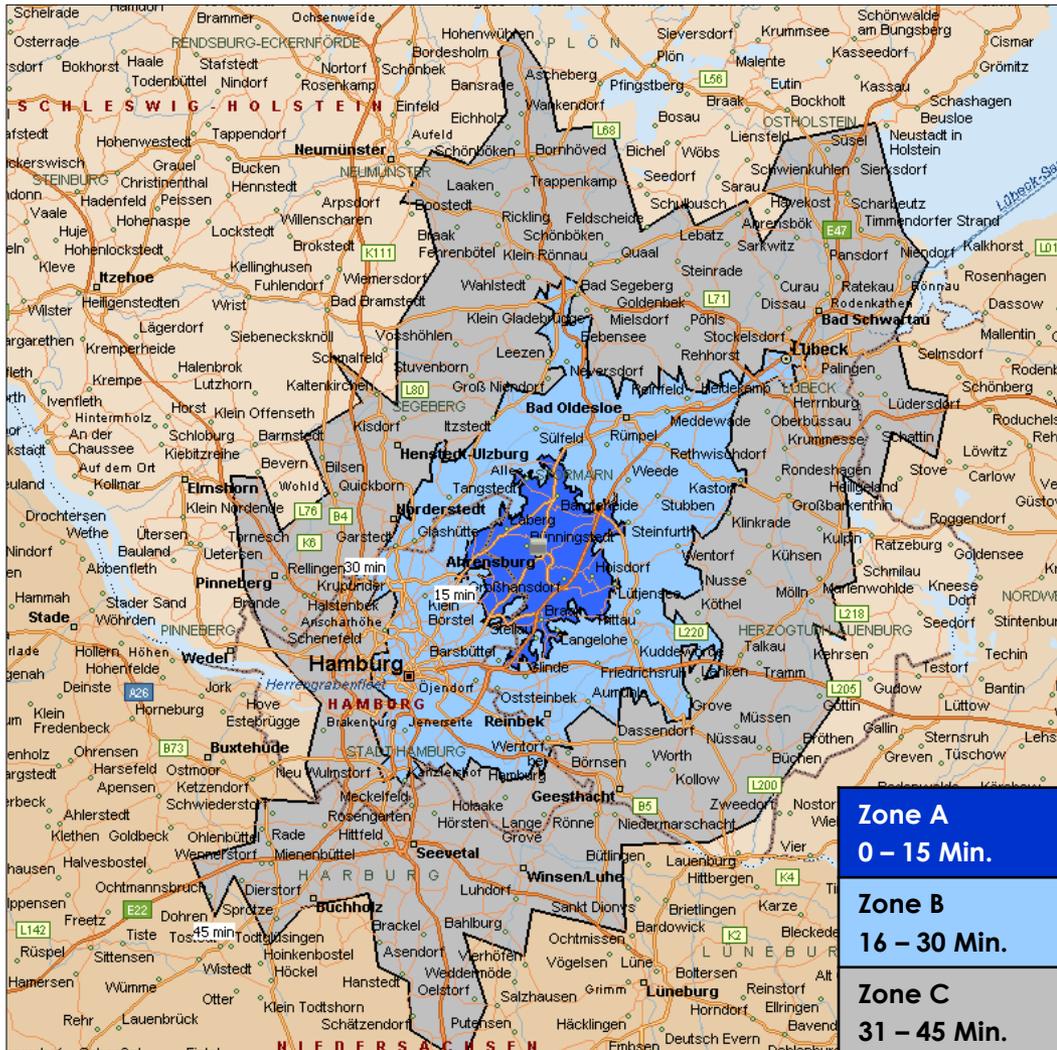
Spannungsfeld der Einflüsse

- Trends
- Marktsättigung in der Bäderbranche
- Wachsender Wettbewerb durch Freizeitaktivitäten
- Gestiegenes Anspruchsverhalten der Gäste
- Demografischer Wandel
- Immer höhere Kosten (z.B. Energie, Personal...)
- Steigender Zuschussbedarf
- Angespannte Haushaltslage der Stadt

Überschlägige Besuchspotenzialermittlung



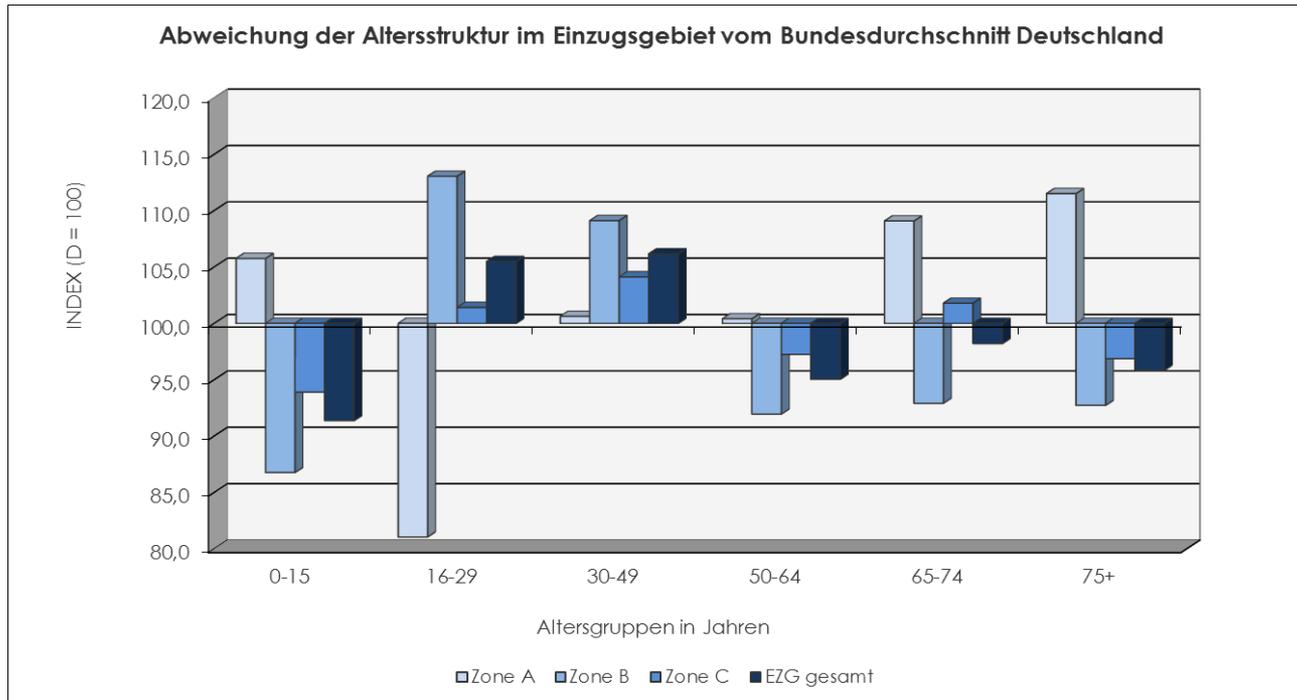
Einzugsgebiet badlantic Ahrensburg



Bevölkerungspotenzial im Einzugsgebiet des badlantic Ahrensburg

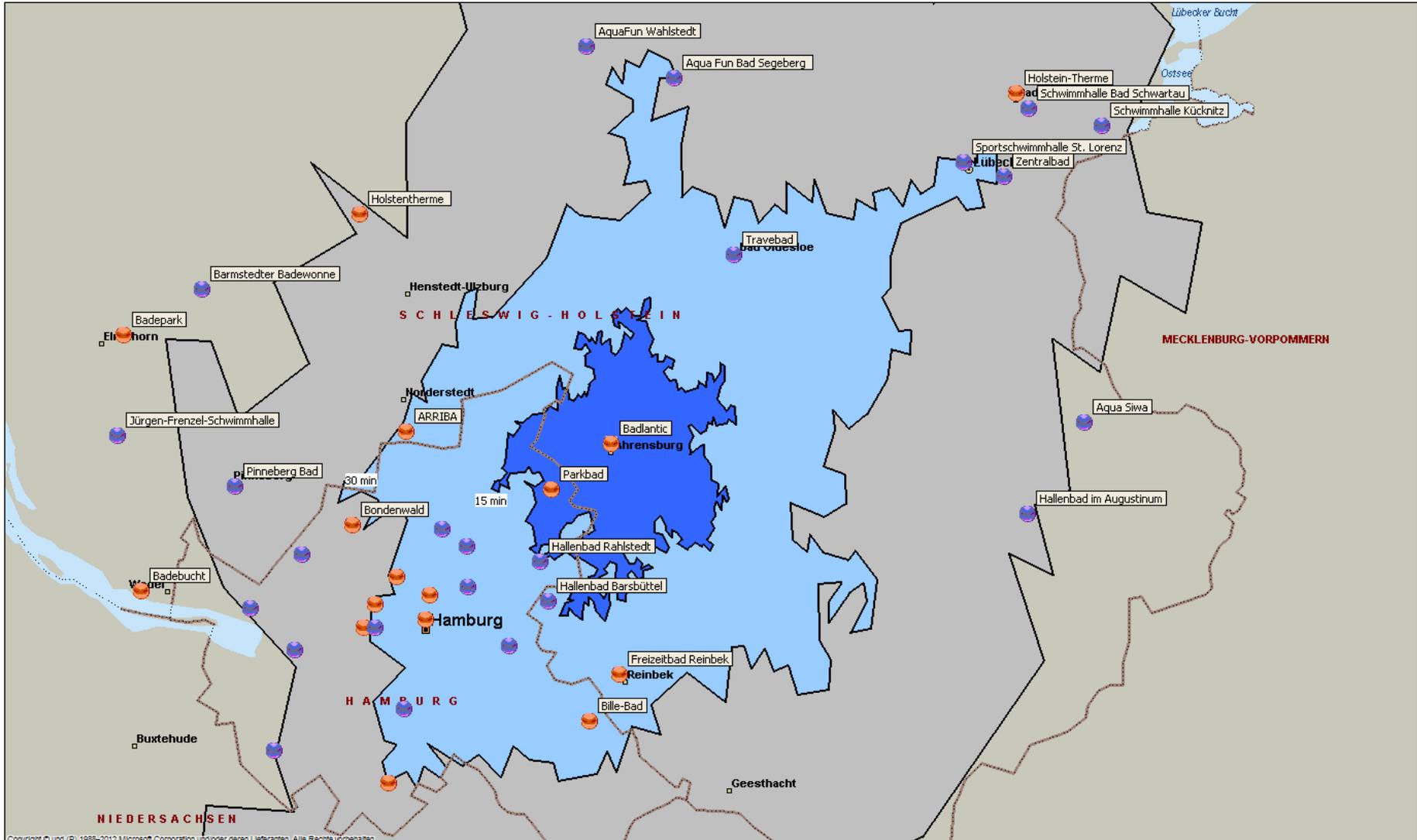
Zone	Bevölkerung
Zone A	158.200
Zone B	1.240.500
Zone A-B	1.398.700
Zone C	1.354.100
EZG gesamt	2.752.800

Altersstruktur im Einzugsgebiet



- Abweichung der Altersstruktur vom Bundesdurchschnitt im Einzugsgebiet des badlantic in Ahrensburg
- Im lokalen Einzugsgebiet (bis 15 Minuten) Überrepräsentanz älterer Bevölkerungsgruppen (65 +)
- Ebenfalls leichte Überrepräsentanz von Kindern im lokalen EZG.
- Ansonsten Dominanz der Alterstruktur von Hamburg (weniger Senioren und Kinder, mehr mittlere Bevölkerungsgruppen (16-49 Jahre))

Wettbewerbskarte Einzugsgebiet



IST-Besuchsstruktur badlantic



IST Besuche Badlantic Ahrensburg						
Gästepotenzial Einwohner						
Zone	Anzahl Nachfrager	Akt.Quotient	Häufigkeit	Potenzial	Marktanteil	Besuche
Zone A	158.200	72,6%	3,0	344.560	32,5%	112.000
Zone B	1.240.500	72,6%	3,0	2.701.809	5,0%	135.100
Zone C	1.354.100	72,6%	3,0	2.949.230	0,5%	14.700
Gesamt	2.752.800			5.995.598		261.800
Gästepotenzial Touristen (Zusatzpotenzial)						
Zone	Anzahl Nachfrager	Akt.Quotient	Häufigkeit	Potenzial	Marktanteil	Besuche
A+B	4.000.000	1%	1,0	40.000	5%	2.000
Gesamt	4.000.000			40.000		2.000
Gesamt	6.752.800			6.035.598		263.800

Die Aktivitätsquote von Besuchern Funktionaler Hallenbäder beträgt nach einer Untersuchung des Instituts für Demoskopie Allensbach 72,6 % der Gesamtbevölkerung, wobei jeder Aktive im Durchschnitt dreimal im Jahr ein Hallenbad dieser Art aufsucht.

- Auf Basis der Gästebefragung vom Sommer 2013 ergibt sich die oben dargestellte Ist-Besuchsstruktur/-verteilung für das badlantic (Schätzung)
- Im lokalen Einzugsgebiet besitzt das badlantic einen geschätzten Marktanteil von über 30 %
- Im regionalen Einzugsgebiet (Zone B) verringert sich der Marktanteil auf rd. 5 %
- Im überregionalen Einzugsgebiet (Zone C) können immerhin noch 0,5 % Marktanteil erreicht werden
- Touristen sind lediglich Zusatzpotenzial und wenig relevant
- Die IST-Besuchsstruktur dient als Basis für erste grob überschlägige Besuchsprognosen für die definierten Handlungsvarianten (siehe nächstes Chart)

Überschlägige Besuchspotenzialermittlung Varianten



	Variante 1	Variante 2	Variante 3	Variante 4	Variante 5
Erhöhung/ Verringerung Marktanteil Zone A	./.	+2 %	-2,5 %	-7,5 %	-8,5 %
Erhöhung/ Verringerung Marktanteil Zone B	./.	+0,2 %	-1 %	-2 %	-2,5 %
Erhöhung/ Verringerung Marktanteil Zone C	./.	./.	-0,25 %	-0,5 %	-0,5 %
Veränderung Besuche ggü. Status Quo	0	12.400	-42.800	-94.500	-111.500
Gesamtbesuche	263.700	276.100	220.900	169.200	152.200
Anmerkungen	Nur Bestandssicherung; Weitestgehend ohne Folgen auf die derzeitige Besuchsentwicklung; Negative Entwicklung wird sich fortsetzen.	Bestandssanierung, und Attraktivierung. Erwei- terungsangebot durch Kursbecken wird zu leichter Zunahme der Besuche füh- ren; Allerdings negativer Trend wird sich dann wieder fortsetzen.	Rückbau des Wellenbeckens wird voraussichtlich zu Besuchsrückgängen führen, die auch das Kursbecken nicht aufhalten kann.	Besuchsvolumen wird sich an das marktübliche Besuchs- volumen funktionaler Hallen- bäder bzw. kombinierte Hallenfreibäder anpassen, da Ankerprodukte wie integrierte Sauna und Wellenbad im badlantic zukünftig fehlen	Siehe Begründung zu Variante 4; da Verbindung zur The Cottage Sauna fehlt, weiterer Abschlag auf das Besuchsvolumen im Vergleich zu Variante 4.

Variante 1: Bestandssicherung des badlantic

Variante 2: Grundsanierung, Attraktivierung und Erweiterung durch ein Kursbecken bei Beibehaltung Wellenbecken

Variante 3: Grundsanierung, Attraktivierung und Erweiterung durch ein Kursbecken und ein Erlebnisbecken im Wellenbecken (Folge: Rückbau Wellenbecken)

Variante 4: Neubau eines für die Region Ahrensburg nachfragegerechten Sport- und Gesundheitsbades (Sportbecken, Kursbecken, Lehrschwimmbecken, Planschbecken) am Standort Reeshoop und Anbindung an The Cottage Sauna

Variante 5: Neubau eines für die Region Ahrensburg nachfragegerechten Sport- und Gesundheitsbades (Sportbecken, Kursbecken, Lehrschwimmbecken, Planschbecken) an einem neuen Standort.

Zwischenfazit



Gedanken zur überschlägigen Besuchsprognose:

- Grundsätzlich wird davon ausgegangen, dass die Rücknahme heute wichtiger Angebotsbausteine wie Wellenbad und/oder integrierte Saunaanlage im badlantic zu Besuchsrückgängen führt, die auch ein Neubau bzw. eine Attraktivierung nicht auffangen kann.
- Viele Gäste besuchen das badlantic heute hauptsächlich aufgrund des Wellenbades und/oder der integrierten Sauna. Somit besteht die Gefahr, diese Gäste zu verlieren.
- Die beiden Neubauvarianten sind in ihrer Ausrichtung klassische Hallen- bzw. Hallenfreibäder ohne besonderes Angebotsgimmick.
- Die marktüblichen Besuchsvolumina für diese Bädertypen liegen in Deutschland bei 73.000 Besuchen (Hallenbäder mit 250 bis 500 m² Wasserfläche), 155.000 Besuchen (bei HB mit mehr als 500 m² WF) bzw. bei 182.000 (bei Hallenfreibädern), wobei die beiden Letzt genannten Typen oftmals bereits Freizeitbad - elemente beinhalten, was das neue badlantic nicht hätte.
- Dennoch müssen weniger Besuche bei Variante 4 und bei Variante 5 nicht unbedingt negativ sein, wenn man bei höherer Kosteneffizienz einen geringeren Zuschussbedarf erreicht. Ebenfalls erscheint es bei den Neubauvarianten realistischer, die negative Besuchsentwicklung zu stoppen und so zukünftig konstante Besuche bei einem äußerst geringen Reinvestitionsaufwand zu generieren .

Überschlägige Wirtschaftlichkeitsberechnung



	Ist-Zustand	Variante 1	Variante 2	Variante 3	Variante 4	Variante 5
Gesamtbesuche	263.700	263.700	276.100	220.900	169.200	152.200
Umsatzerlöse / Erträge	1.162.000	1.162.000	1.305.000	1.062.000	812.500	743.000
Aufwendungen, davon:	2.819.000	2.734.000	2.788.000	2.699.000	1.710.000	1.708.000
Wärme (Gas)	170.000	170.000	185.000	170.000	120.000	120.000
Strom	422.000	337.000	338.000	304.000	172.000	172.000
Wasser	86.000	86.000	91.000	83.000	60.000	58.000
Abwasser	33.000	33.000	34.000	30.000	24.000	23.000
Personal	1.346.000	1.346.000	1.378.000	1.346.000	992.000	992.000
alle anderen Aufwendungen	762.000	762.000	762.000	766.000	342.000	343.000
Deckungsbeitrag I (DB I)	-1.657.000	-1.572.000	-1.483.000	-1.637.000	-897.500	-965.000
Kapitalkosten für Re- und Neuinvestitionen, davon:	62.500	896.000	1.040.000	977.120	711.600	705.600
Abschreibungen	4 Jahre 58.400	20 Jahre 560.000	20 Jahre 650.000	20 Jahre 610.700	33 Jahre 357.600	33 Jahre 354.600
Zinsen (Vollfinanzierung)	2%/4 J. 4.100	3%/10 J. 336.000	3%/10 J. 390.000	3%/10 J. 366.420	3%/10 J. 354.000	3%/10 J. 351.000
Deckungsbeitrag II (DB II)	-1.719.500	-2.468.000	-2.523.000	-2.614.120	-1.609.100	-1.670.600
+ Ergebnis DB II Cottage Sauna	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	+ 37.200	-120.000
= DB Gesamt BBG	-1.789.500	-2.538.000	-2.593.000	-2.684.120	-1.571.900	-1.790.600
ca. Investment	233.700	11.200.000	13.000.000	12.200.000	11.800.000	11.700.000
	Kauf Anlagevermögen HanseWerk AG					

Schritte für eine Schwimmbadplanung (bei Bestands- und Neubauten)



Schritte für eine Schwimmbadplanung (bei Bestands- und Neubauten)

1. Machbarkeitsstudie(n)

Ermittlung des Besuchspotentials mit Zielgruppenbestimmung
Grobkonzept und Investitionsbedarf
Wirtschaftlichkeitsberechnungen
Betreiberkonzept

Zeitraum: ca. 4 Monate

2. Masterplan*

Festlegung der Positionierung (z.B. Sportbad, Gesundheitsbad, Freizeitbad, Erlebnisbad)
Raumkonzept / USP

* Einbeziehung aller Beteiligten (z.B. Politik, Verwaltung, Vereine, Bürger, BBG)
in die Erarbeitung einer Entwicklungsstrategie „Bäderkonzept badlantic 2022“.

Vorgehensweise:

Durchführung von Workshops zur Entwicklungsstrategie „Bäderkonzept badlantic 2022“.

Workshop 1: „Wo stehen wir heute?“ (Stärken / Schwächen / Potential)

Workshop 2: „Wo wollen wir hin?“ und

„Durch welche Maßnahmen können wir unser Ziel erreichen?“

Zeitraum: ca. 2 Monate

Schritte für eine Schwimmbadplanung (bei Bestands- und Neubauten)

3. Finanzierungskonzept

Eigenkapital, Fremdkapital, Zuschüsse, Fördermöglichkeiten, ÖPP-Modelle

Zeitraum: ca. 2 Monate

4. Planung

Grober Vorentwurf und Architektenauswahlverfahren

Zeitraum: ca. 6 Monate

5. Ausführungs- und Genehmigungsplanung

(ab Architektenzuschlag)

Zeitraum: ca. 12 Monate

Schritte für eine Schwimmbadplanung (bei Bestands- und Neubauten)

6. Bau

Zeitraum: ca. 24 Monate





Vielen Dank für Ihr Interesse!