

Optimierungskonzept

StrandSPA Dahme

Inhaltliche Übersicht

■ Analysephase

- Räumlich-technische Betrachtung
- Organisatorische Gegebenheiten
- Erlös- und Kostenstruktur 2016
- Branchenvergleichswerte
- Wettbewerbsübersicht
- Stärken- und Schwächen-Profil

■ Vorüberlegungen zur Konzeptphase

- Konzept 1 – Bestandsattraktivierung
- Konzept 2 – Weiterentwicklung
- Modul Saunaerweiterung
- Übersicht Erlös- und Kostenstruktur

Räumlich-technische Betrachtung StrandSPA Dahme

Fazit

- Die 2008 modernisierten Bereiche Empfang, Bewegungsbecken, Sauna, Fitness, Physiotherapie, Wellness und Salzgrotte präsentieren sich in guter Optik und funktional (bis auf kleinere Optimierungsmöglichkeiten) ordentlich
- Die Badehalle mit dem Meerwasserbecken ist optisch zeitlos, mit sehr attraktiver Blickbeziehung zur Ostsee
- Durch die geringe Wasser- und Lufttemperatur bzw. Zugigkeit wird die Nutzbarkeit des Hallenbades aber massiv eingeschränkt → regelrecht abschreckende Wirkung auf die meisten Nutzer (Urlauber!)

Baulich-technischer Zustand / Sanierungsbedarf (ermittelt durch Ingenieurbüro Constrata)

Alle Werte netto, in € Kostenstand 2017*	Kosten- gruppe	Kurzfristig / dringend	Langfristig	Summe
Herrichten und Erschließen	200	182.000		182.000
Bauwerk Baukonstruktion	300	1.855.000		1.855.000
Technische Anlagen	400	385.000	1.330.000	1.715.000
Außenanlagen	500	35.000		35.000
Ausstattung	600	15.000		15.000
Zwischensumme Kosten- gruppe 200 – 600		2.742.000	1.330.000	3.802.000
Baunebenkosten	700	741.600	399.000	1.140.600
Gesamt Kostengruppe 200 – 700 netto		3.213.600	1.729.000	4.942.600

* Prämissen der Kostenermittlung siehe Ausarbeitung Constrata

Aufteilung der Sanierungskosten nach Nutzung

Alle Werte netto, in € Kostenstand 2017*	Kosten- gruppe	Summe	Anteil Bad**	Rest**
Herrichten und Erschließen	200	182.000		182.000
Bauwerk Baukonstruktion	300	1.855.000	300.000	1.555.000
Technische Anlagen	400	1.715.000	600.000	1.115.000
Außenanlagen	500	35.000		35.000
Ausstattung	600	15.000		15.000
Zwischensumme Kosten- gruppe 200 – 600		3.802.000	900.000	2.902.000
Baunebenkosten	700	1.140.600	270.000	870.600
Gesamt Kostengruppe 200 – 700 netto		4.942.600	1.170.000	3.772.600

* Prämissen der Kostenermittlung siehe Ausarbeitung constrata

** Grobzuteilung, stark abhängig von Alternativnutzung

Operative Aspekte

Wettbewerbsvergleich Preispolitik Hallenbad / Freizeitbad

Betrieb	Eintrittspreis mit Ostseecard (Erwachsener)	Eintrittspreis ohne Ostseecard (Erwachsener)
Ostseebad Kellenhusen (6 km)	▪ 2,00 €	▪ 2,00 € + Preis Tageskurkarte
Panoramic-Schwimmbad Sierksdorf (37 km)	▪ 4,00 €	▪ 4,00 €
Kirsten-Bruhn-Bad Eutin (40 km)	▪ 4,00 €	▪ 4,00 €
Dünenbad* Wangels (30 km)	▪ 9,00 €; 12,00 € (Preise gelten f. Apartmentgäste)	▪ 11,00 € (2 Std.); 14,00 € (Tag)
FehMare Erlebnisbad Fehmarn (40 km)	▪ 12,00 € (3 Std.) ▪ Je +1,00 € / Std.	▪ 13,00 € (3 Std.) ▪ Je +1,00 € / Std.
Grömitzer Welle (15 km)	▪ 10,00 € (3 Std.); 15,00 € (Tag)	▪ 13,00 € (3 Std.); 18,00 € (Tag)
Subtropisches Badeparadies Wangels (30 km)	▪ 11,00 / 16,00 € (Preise gelten nur für Hausgäste, Neben- / Hauptsaison)	▪ 19,00 € (3 Std.); 22,00 € (Tag)
Ostsee-Therme Scharbeutz (52 km)	▪ /	▪ 18,00 € (3 Std.); 20,00 € (4 Std.); 22,00 € (Tag)
Vgl. StrandSPA Dahme	6,50 €	11,50 €

* inkl. Sauna

Wettbewerbsvergleich Preispolitik Sauna

Betrieb	Einstiegstarif Sauna mit Ostseecard (Erwachsener)	Einstiegstarif Sauna ohne Ostseecard (Erwachsener)
Dünenbad (Wangels, 30 km)	<ul style="list-style-type: none"> 9,00 € (2 Std.); 12,00 € (Tag) (Preise gelten nur für Apartmentgäste) 	<ul style="list-style-type: none"> 11,00 € (2 Std.); 14,00 € (Tag)
FehMare Erlebnisbad (Fehmarn, 40 km)	<ul style="list-style-type: none"> 16,00 € (3 Std.) Je +1,00 € / Tag 	<ul style="list-style-type: none"> 17,00 € (3 Std.) Je +1,00 € / Tag
Subtropisches Badeparadies (Wangels, 30 km)	<ul style="list-style-type: none"> 13,00 / 18,00 € (Preise gelten nur für Hausgäste, Neben- / Hauptsaison) 	<ul style="list-style-type: none"> 21,00 € (3 Std.); 24,00 € (Tag)
Grömitzer Welle (15 km)	<ul style="list-style-type: none"> 16,00 € (3 Std.); 19,00 € (Tag) 	<ul style="list-style-type: none"> 22,00 € (3 Std.); 25,00 € (Tag)
Aktiv-Hus (Heiligenhafen, 26 km)	<ul style="list-style-type: none"> 14,00 € (Tag) 	<ul style="list-style-type: none"> 16,00 € (Tag)
Ostsee-Therme (Scharbeutz, 52 km)	<ul style="list-style-type: none"> / 	<ul style="list-style-type: none"> 23,00 € (3 Std.); 25,00 € (4 Std.); 27,00 € (Tag)
Vgl. StrandSPA Dahme	<ul style="list-style-type: none"> 14,00 € (Tag) 	<ul style="list-style-type: none"> 19,00 € (Tag)

Vermarktung

- Der Bereich Marketing verfügt über ein Budget von knapp 20 T€. Für eine Anlage dieser Größe innerhalb eines stark touristisch geprägten Ortes ist dies zu wenig
- Die Summe der Marketingaktivitäten ist unzureichend. Erschwerend kommt hinzu, dass in der Vergangenheit auch die Tourismusverantwortlichen den StrandSPA kaum mit vermarktet haben

➔ Fazit:

Die Marketing- und Vertriebsaktivitäten müssen zukünftig deutlich gesteigert werden und zielgruppenschärfer erfolgen

Besucherzahlen

Anhand der Verkaufsstatistik schätzweise rekonstruierte Besucherzahlen je Bereich

Bereich	2014	2015	2016	2017**
Bad	31.266	30.596	26.290	12.776
- davon Bad touristisch*	23.277	26.022	19.367	8.225
Sauna	8.186	7.387	7.479	4.858
- davon Sauna touristisch	3.659	5.528	5.667	2.019
Fitness Dauerkarten	1.020	1.006	834	1.011
Fitness Tageskarte	2.490	2.221	648	1.368

* Einzeltarife Ostseecard plus Familienkarten

** Zahlen aufgrund von Wechsel des Kassensystems und zahlreichen unvorhergesehenen Schließungen nicht aussagefähig

Übersicht Erlös- und Kostenstruktur 2016

Alle Werte netto p.a., in €	Bad*	Sauna*	Fitness*	Wellness*	Kurativ*	Salzgrotte*	Summe
Erlöse Eintritt / Anwendungen	100.103	52.196	108.681	99.086	202.800	16.863	579.729
Sonstige Erlöse	8.134	12.681	19.695	12.915	6.318	461	60.205
Summe Erträge	108.237	64.877	128.376	112.002	209.118	17.324	639.934
Strom / Wärme / Wasser / Abwasser	136.160	37.706	16.758	6.284	10.474	2.095	209.477
Personalkosten	88.377	64.941	67.405	119.093	202.219	8.521	550.555
Fremdreinigung	18.357	25.700	22.947	7.343	15.604	1.836	91.786
Sonst. Betriebsk.	76.325	25.238	28.524	23.788	35.067	3.641	192.582
Instandhaltungsk.	101.571	18.863	11.608	4.353	7.255	1.451	145.101
Summe Betriebsk.	420.791	172.448	147.241	160.861	270.618	17.543	1.189.503
Betriebsergebnis 1	-312.554	-107.571	-18.865	-48.859	-61.500	-219	-549.569
Pacht	39.255	210.790	48.709	25.272	30.475	38.047	392.548
Betriebsergebnis 2	-351.809	-318.361	-67.574	-74.131	-91.975	-38.266	-942.116

* Zuteilung Erlöse und Kosten zu den Kostenstellen großteils auf Basis beraterseitiger Schätzungen / Re-kalkulationen

Branchenvergleichswerte

	Ist-Wert 2016	Branchen- vergleichswert	Kommentierung
Bad			
Besucherzahlen absolut	26.290	40.000 – 60.000	➤ Schlechtes Produkt
Erlös / Besucher	3,81 €	5,00 – 7,00 €	➤ Durch sehr günstige Dauerkarten reduziert
Personalkosten / Umsatz in %	88%	50 – 60%	➤ Hohe Fixkosten bei massiv zu geringen Erlösen
Betriebsergebnis 1 / Besucher	-11,89 €	-5,00 – -7,00 €	➤ Durch Summe der o. g. Faktoren
Sauna			
Besucherzahlen absolut	7.479	10.000 – 15.000	➤ Schlechte Vermarktung, Bad strahlt negativ ab
Erlös / Besucher	6,98 €	10,00 – 12,00	➤ Durch sehr günstige Dauerkarten massiv reduziert
Personalkosten / Umsatz in %	124%	60 – 80%	➤ Hohe Fixkosten bei massiv zu geringen Erlösen
Betriebsergebnis 1 / Besucher	-14,38 €	-1,00 – -4,00 €	➤ Durch Summe der o. g. Faktoren

Branchenvergleichswerte

	Ist-Wert 2016	Branchen- vergleichswert	Kommentierung
Wellness			
Personalkosten / Umsatz in %	120%	60 – 80%	➤ Zu hohe Bereitschaftskosten
Deckungsbeitrag 1 zu Um- satz in %	-44%	~0%	
Kurativ			
Personalkosten / Erlösen in %	100%	80 – 100%	➤ Im Vergleich etwas erhöht, aber anderswo auch defizitär
Deckungsbeitrag 1 / Um- satz in %	-44%	-20 – -40%	

Wettbewerbsübersicht Hallenbäder / Freizeitbäder

Wettbewerber	1	2	3	4	5	Grund
Meerwasser-Hallen-Freibad Kellenhusen, 6 km		X				<ul style="list-style-type: none"> ➔ In die Jahre gekommener Betrieb, sportorientiert; Freibad im Sommer jedoch attraktiv ➔ In unmittelbarer Nähe
Grömitzer Welle, 15 km	X					<ul style="list-style-type: none"> ➔ Attraktive, neuwertige Anlage mit breiter Zielgruppenansprache ➔ In der Nähe
Subtropisches Badeparadies Wangels, 30 km		X				<ul style="list-style-type: none"> ➔ Attraktives Erlebnisangebot mit guten Attraktionen für Familien mit Kindern
FehMare, Fehmarn, 40 km			X			<ul style="list-style-type: none"> ➔ Nett gemachtes Freizeitbad mit guten Attraktionen, jedoch insgesamt überschaubaren Erlebniselementen ➔ Schon recht weit entfernt
Ostsee-Therme, Scharbeutz, 52 km				X		<ul style="list-style-type: none"> ➔ Gut gemachte Anlage mit großzügigem Badeangebot für breite Zielgruppenansprache ➔ Attraktive Strandlage, jedoch schon sehr weit entfernt

1= echte Wettbewerber – 5= wenig relevant

Wettbewerbsübersicht Sauna

Wettbewerber	1	2	3	4	5	Grund
Grömitzer Welle, 15 km		X				<ul style="list-style-type: none"> ➔ Neue Saunaanlage mit gutem Grundangebot und schöner Aufenthaltsqualität ➔ In der Nähe
Perfect Fitness Oldenburg, 20 km			X			<ul style="list-style-type: none"> ➔ Weniger für Touristen, jedoch für lokale Stammgäste günstige und nette Alternative
NewFit24, Neustadt, 25 km			X			<ul style="list-style-type: none"> ➔ Einfaches günstiges Sportstudio ohne besondere Zusatzangebote ➔ Zentrale Lage, kein medical Fitness
Aktiv Hus Heiligenhafen, 26 km		X				<ul style="list-style-type: none"> ➔ Übersichtliches Saunaangebot, bildet jedoch das Grundangebot gut ab und passt zum gesamten Spa-Angebot
FehMare, Fehmarn, 40 km			X			<ul style="list-style-type: none"> ➔ Schönes Saunaambiente, besonders im Außenbereich, zusätzlich gutes Wellnessangebot ➔ Schon etwas weiter entfernt
Ostsee-Therme, Scharbeutz, 52 km			X			<ul style="list-style-type: none"> ➔ Größte Saunaanlage der Region mit attraktivem Angebot und nettem Ambiente ➔ Schon recht weit entfernt

1= echte Wettbewerber – 5= wenig relevant

Wettbewerbsübersicht Fitness

Wettbewerber	1	2	3	4	5	Grund
Perfect Fitness Oldenburg, 20 km		X				<ul style="list-style-type: none"> Neben Fitnessstudio und Kursen auch BGM und Reha-Sport (in Kooperation mit Verein)
Kurmittel Centrum Großbrode, Ostseeheilbad Großbrode, 25 km			X			<ul style="list-style-type: none"> Anlage wirkt gepflegt, aber in die Jahre gekommen
NewFit24, Neustadt, 25 km		X				<ul style="list-style-type: none"> Schlichtes, modernes Studio Günstige Alternative
Fitness Loft Neustadt, 26 km				X		<ul style="list-style-type: none"> Eher hochpreisig, Fokus Fitness (nicht medical Fitness)
Rehasportzentrum Heiligenhafen e.V., 26 km		X				<ul style="list-style-type: none"> Fitness und Rehasport sowie umfangreiches Kursangebot Betreutes Studio mit attraktivem Blick zur Ostsee, ehemaliger Betreiber Fitnessstudio Strand-SPA Dahme – hat viele Besucher mitgenommen
Fitness Dünenbad im Strandhotel Wangels, 30 km			X			<ul style="list-style-type: none"> Fitnessbereich innerhalb der Hotelanlage, moderne Geräte und heller Raum – eher einfach Für Touristen eine Alternative, weniger für lokale Bevölkerung

1= echte Wettbewerber – 5= wenig relevant

Stärken- und Schwächenprofil

Bereich	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
▪ Mikrostandort						X	
▪ Räumlich-technischer Zustand außer Schwimmhalle / Schwimmbadtechnik					X		
▪ Räumlich-technischer Zustand Schwimmhalle / Schwimmbadtechnik		X					
▪ Optischer Zustand gastseitige Bereiche					X		
▪ Gastseitige Qualität der Angebotsbestandteile (Hardware)							
– Meerwasserschwimmen			X				
– Sauna					X		
– Wellness					X		
– Fitness					X		
– Physiotherapie / Kur					X		
– Salzgrotte						X	

(-3 = schlechtestmöglich, +3 = bestmöglich)

Stärken- und Schwächenprofil (Fortsetzung)

Bereich	-3	-2	-1	0	+1	+2	+3
▪ Strategische Betriebsführung	X				█		
▪ Operative Betriebsführung			X				
▪ Vermarktung		X					
▪ Serviceorientierung				X			
▪ Preispolitik		X					
▪ Öffnungszeiten			X				
▪ Wirtschaftlichkeit	X						
▪ Wettbewerb Freizeit- / Familienbad		X					
▪ Wettbewerb Sauna			X				
▪ Wettbewerb Thermalbad				X			
▪ Wettbewerb Fitness				X			

(-3 = schlechtestmöglich, +3 = bestmöglich)

Bedeutung des Angebots von wetterunabhängigem Meerwasserschwimmen für die Destination Dahme

■ Bedeutung für Bestandszielgruppen

- Stammgäste haben sich mit dem bisherigen „faktischen Nichtangebot“ wohl oder übel abgefunden

■ Bedeutung für Neuzielgruppen in der Hauptsaison und Saisonverlängerung

- Aspekt „Schwimmbad“ ganz wichtiges Entscheidungskriterium für die Wahl der Destination
- Gilt speziell an der deutschen Nord- und Ostsee angesichts der unsicheren Wetterbedingungen. Grömitz, Kellenhusen, Scharbeutz haben (oder entwickeln) entsprechende Angebote

- **Bedeutung für die lokale / regionale Bevölkerung**
 - Weicher Faktor, auch für Ansiedlung von Arbeitskräften

Fazit Bedeutung eines Meerwasserhallenbades

- ➔ **Wenn Dahme als Ostseedestination mit zielgruppen- und zeitgerechter Infrastruktur wahrgenommen werden will, dann ist das Angebot eines Meerwasserschwimmbades unabdingbar**

Angebotsbestandteile und deren Bedeutung

Angebot	Bedeutung für Stammzielgruppen	Bedeutung für Neuzielgruppen in der Hauptsaison	Bedeutung für Saisonverlängerung	Bedeutung für lokale / regionale Zielgruppen	Gesamtbewertung
Meerwasserhallenbad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Untergeordnet, da als „schwach“ gelernt 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wesentlicher Imagefaktor, der Ganzheitlichkeit, Größe und Zielgruppenorientierung signalisiert 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maßgebliches Angebot, um Saisonverlängerung zu ermöglichen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als Standortfaktor strategisch nicht zu unterschätzen 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Zwingend erforderlich ➤ Erhalten / optimieren
Sauna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als positiv gelernt, weiterhin erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Maßgeblich, gerade in kalter Jahreszeit 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird sehr geschätzt 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sinnvolles Angebot ➤ Erhalten
Wellness	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als positiv gelernt, weiterhin erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In Zusammenhang mit Sauna erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wenig relevant 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sinnvolle Ergänzung ➤ Erhalten

Angebot	Bedeutung für Stammzielgruppen	Bedeutung für Neuzielgruppen in der Hauptsaison	Bedeutung für Saisonverlängerung	Bedeutung für lokale / regionale Zielgruppen	Gesamtbewertung
Physiotherapie / Kur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nahezu irrelevant 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nahezu irrelevant 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nahezu irrelevant 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nahezu irrelevant 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Nicht erforderlich ➤ Kann entfallen
Fitness	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als positiv gelernt, weiterhin erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht zwingend erwartet, aber wohlwollend registriert 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht zwingend erwartet, aber wohlwollend registriert 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird sehr geschätzt 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sinnvolles Angebot ➤ Erhalten
Salzgrotte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Als positiv gelernt, weiterhin erwartet 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht zwingend erwartet, aber wohlwollend registriert 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht zwingend erwartet, aber wohlwollend registriert 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Eher wenig relevant 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Sinnvolles Angebot ➤ Erhalten

Mögliche Konzeptausrichtungen Meerwasserhallenbad

Anforderung an ein modernes Meerwasserhallenbad	Bewertung Bestandskapazitäten (saniert)	Priorität (Stufen 1 – 5)
Generell Wassertemperatur und Badehallentemperatur zum Wohlfühlen	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Aktuell nicht gegeben, nach Sanierung problemlos umsetzbar 	➤ Stufe 1 – Grundlegende Anforderung, um Akzeptanz zu finden
Wasserfläche, die ein gewisses Bahnschwimmen ermöglicht	<ul style="list-style-type: none"> ▪ In vorderen Teil des Beckens gegeben 	➤ Stufe 1 – erforderlich für Schwimmbadcharakter
Wasserfläche zur Entspannung	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Im hinteren Teil des Beckens gegeben 	➤ Stufe 2 – macht Angebot zu modernem Wohlfühlangebot
Wasserfläche für Kurse	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Im Bewegungsbecken gegeben 	➤ Stufe 2 – bringt sportlichen Aspekt nach vorne
Wohlfühlambiente	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bei reiner Sanierung eingeschränkt gegeben, im Zuge der Sanierung ohne großen Mehraufwand umsetzbar 	➤ Stufe 2 – macht Angebot für immer anspruchsvollere Zielgruppen zukunftsfähig
Angebot für Kleinkinder	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht gegeben 	➤ Stufe 3 – für junge Familien sinnvoll
Angebote für ältere Kinder / Jugendliche	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Nicht gegeben 	➤ Stufe 5 – extrem aufwändig, Zielgruppe schwer zu begeistern

Stufe 1: zwingend – Stufe 5: unwichtig

Übersicht Konzeptalternativen

Bereich	Variante 1 Bestandsattraktivierung	Variante 2 Bestandsweiterentwicklung
Meerwasserhallenbad	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Temperatur von Wasser und Badehalle werden erhöht ▪ Badehalle wird 1:1 saniert und optisch aufgewertet ▪ Integriertes Dampfbad wird mehr hervorgehoben 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Temperatur von Wasser und Badehalle werden erhöht ▪ Badehalle wird saniert ▪ Schwimmbereich bleibt erhalten ▪ Hinterer Bereich des Beckens wird in Kleinkinderbereich umgewandelt
Bewegungsbecken	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten
Sauna	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten ▪ Modul Saunaerweiterung 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten ▪ Modul Saunaerweiterung
Wellness	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten
Physiotherapie / Kur	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird geschlossen 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wird geschlossen
Fitness	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten
Salzgrotte	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten ▪ Solevernebelung wird integriert 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Bleibt erhalten ▪ Solevernebelung wird integriert

Variante 1 – Kapazitäten / räumlich-technische Modifikationen

Badehalle

- Die Badehalle sowie die Badewasertechnik werden saniert, Bestandsinfrastruktur bleibt dabei weitestgehend erhalten

- **Entscheidend ist**

- die Erhöhung der Wassertemperatur auf 31°C

und

- die Erhöhung der Lufttemperatur auf 32°C

■ Sauna

- Saunabereich bleibt analog zum Bestand bestehen

■ Nachfolgenutzung Physiotherapie

- Physiotherapie / Kuranwendungen werden nicht mehr angeboten

■ Wellness / Kosmetik

- Komplette im 1. OG, größere Umbaumaßnahmen nicht erforderlich
- Statt Floating-Muschel Partnermassageraum einrichten

■ Salzgrotte

- Aufwertung durch zusätzliche Solevernebelung

■ Außenanmutung

- Optik der Fassade im Bereich des Fitnessstudios deutlich aufwerten

Variante 1 – Zielgruppennutzen Meerwasserhallenbad

Zielgruppe*	Bedarf	Angebot heute	Angebot Konzept
Senioren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Warmes Wasser ▪ Angenehme Aufenthaltsqualität ▪ Wärmeangebot ▪ Bewegungsangebote 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu kaltes Wasser und zu kalte Badehalle ▪ Bewegungsbecken mit bezahlten Kursen ▪ Dampfbad 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Warmes Wasser und angenehmes Raumklima ➤ Bewegungsbecken, attraktive großzügige Wasserinfrastruktur mit Wellnesselementen ➤ Dampfbad ➤ Attraktive Aufenthaltsflächen ➤ Kostenfreie Wassergymnastik
Paare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thermalartige Infrastruktur, Wellness-elemente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu kaltes Wasser und zu kalte Badehalle ▪ Dampfbad 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Warmes Wasser und angenehmes Raumklima ➤ Attraktive großzügige Wasserinfrastruktur mit Wellnesselementen ➤ Dampfbad ➤ Attraktive Aufenthaltsflächen ➤ Kostenfreie Wassergymnastik
Junge Familien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Warmes Wasser ▪ Kindgerechte Infrastruktur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu kaltes Wasser und zu kalte Badehalle ▪ Kein Angebot für Kleinkinder 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Warmes Wasser und angenehmes Raumklima ➤ Moderne, aber keine kindgerechte Infrastruktur

* Schwerpunkt touristische Zielgruppen, Einheimische profitieren mit

Variante 1 – Preisgestaltung

Angebot	Mit Ostseecard	Ohne Ostseecard	Ist-Stand (mit / ohne Ostseecard)
Bad			
Eintritt Erwachsener	▪ 6,50 €	▪ 8,50 €	▪ 6,50 / 11,50 €
Eintritt Kinder ab 4 Jahren	▪ 3,50 €	▪ 4,50 €	▪ 4,50 / 6,50 €
Familienkarte (2 Erw. + 3 Kinder)	▪ 17,00	▪ 22,00 €	▪ 18,50 / 28,00 € (mit 1 Kind)
11er-Karte Erwachsene	▪ 65,00 € (10% Ermäßigung)		▪ 65,00 / 115,00 €
30er-Karte Erwachsene	▪ 135,00 € (30% Ermäßigung)		▪ ./.
Sauna			
Eintritt Erwachsener (Tag)	▪ 14,00 €	▪ 17,00 €	▪ 14,00 / 19,00 €
Eintritt Erwachsener ab 18.00 Uhr	▪ 12,00	▪ 15,00	▪ 12,00 / 17,00 €
Eintritt Kinder ab 4 Jahren	▪ 6,50 €		▪ 6,50 €
11er-Karte Erwachsene	▪ 140,00 € (10% Ermäßigung)		▪ 120,00 / 170,00 €
30er-Karte Erwachsene	▪ 295,00 € (30% Ermäßigung)		▪ ./.

Variante 2 – Kapazitäten / räumlich-technische Modifikationen

Badehalle

- Fensterfront zur Ostseeseite bleibt bestehen, übrige Fensterfronten werden stark eingegrenzt und durch Mauerwerk ersetzt
- Hinterer Beckenteil wird komplett umgestaltet:
 - Etablierung eines Kleinkinderbereichs Beckentiefe von 0,00 – 0,30 Meter
 - Wassertemperatur 34°C
 - Animierende Spielelemente
 - Farbenfrohe, kindgerechte Optik
 - Installation von Kleinkindersanitäreanlagen
 - Geschickte akustische Gestaltung
 - Angrenzende Sitz- / Liegezonen für Eltern

Variante 2 – Zielgruppennutzen Meerwasserhallenbad

Zielgruppe*	Bedarf	Angebot heute	Angebot Konzept
Senioren	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Warmes Wasser ▪ Angenehme Aufenthaltsqualität ▪ Wärmeangebot ▪ Bewegungsangebote 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu kaltes Wasser und zu kalte Badehalle ▪ Bewegungsbecken mit bezahlten Kursen ▪ Dampfbad 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Warmes Wasser und angenehmes Raumklima ➤ Bewegungsbecken, attraktive großzügige Wasserinfrastruktur mit Wellnesselementen ➤ Dampfbad ➤ Attraktive Aufenthaltsflächen ➤ Kostenfreie Wassergymnastik
Paare	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Thermalartige Infrastruktur, Wellness-elemente 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu kaltes Wasser und zu kalte Badehalle ▪ Dampfbad 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Warmes Wasser und angenehmes Raumklima ➤ Attraktive großzügige Wasserinfrastruktur mit Wellnesselementen ➤ Dampfbad ➤ Attraktive Aufenthaltsflächen ➤ Kostenfreie Wassergymnastik
Junge Familien	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Warmes Wasser ▪ Kindgerechte Infrastruktur 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Zu kaltes Wasser und zu kalte Badehalle ▪ Kein Angebot für Kleinkinder 	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Warmes Wasser und angenehmes Raumklima ➤ Attraktive und kindgerechte Infrastruktur zur Wassergewöhnung ➤ Kinderbetreuung für Kleinkinder

* Schwerpunkt touristische Zielgruppen, Einheimische profitieren mit

Modul Saunaerweiterung

■ Kapazitäten

- Außensauna als Aufgusssauna mit 30 Plätzen (Aufgüsse können abwechselnd innen und außen durchgeführt werden)
- Ganzjährig nutzbarer Duschbereich
- Schön angelegter Gehweg (im Winter beheizt)
- Grünanlage, die im Sommer mit Ruheliegen bestückbar ist

■ Marketing

- Durch die Erweiterung des Saunaaußenbereichs wird die Anlage zunehmend auch für Sommergäste attraktiv
- Die zugewonnene 4. Jahreszeit sollte aktiv beworben werden

Regieform

- Fachlich versierte Geschäftsführung im Hauptamt ist zwingend erforderlich
- Entweder hauptamtliche Geschäftsführung vor Ort
oder
- Regiebetrieb, angegliedert an größeren Freizeitbetrieb der Region

Besucherzahlprognose Bad

	Variante 1	Variante 2
Besucher / Tag		
Hauptsaison (Ferienzeiten)	170	220
Nebensaison	140	160
Schließzeit großes Becken	20	20
Tage / Jahr		
Hauptsaison (Ferienzeiten)	90	90
Nebensaison	182	182
Schließzeit großes Becken	77	77
Summe Tage / Jahr	349	349
Besucher / Jahr		
Hauptsaison (Ferienzeiten)	15.300	19.800
Nebensaison	25.480	29.120
Schließzeit großes Becken	1.540	1.540
Summe Besucher / Jahr	42.320	50.460

Besucherzahlprognose Sauna

Monat	Öffnungstage	Besucher / Öffnungs- tag (ohne Fitness)	Summe Besucher	Bei Saunaerwei- terung zusätzlich
Januar	17	20	340	
Februar	28	20	560	
März	31	20	620	
April	30	50	1.500	
Mai	31	40	1.240	+15%
Juni	30	40	1.200	
Juli	31	40	1.240	
August	31	40	1.240	
September	30	40	1.200	
Oktober	31	60	1.860	
November	30	20	600	
Dezember	29	25	725	
Summe Jahr	349		12.325	+1.850

Investition / Kapitaldienst

	Variante 1	Variante 2	Zusätzlich bei Saunaerweiterung
Investition netto	5.200.000 €	5.550.000 €	350.000 €
Kapitaldienst 20 Jahre 2%	318.015 €	339.420 €	21.405 €

Übersicht Erlös- und Kostenstruktur

Alle Werte netto, in €	Variante 1	Variante 2	Vgl. 2016	Modul Saunaerweiterung
Summe	882.450	913.058	639.934	39.383
Strom / Wärme / Wasser / Abwasser	188.530	160.250	209.477	8.000
Personalkosten	541.987	547.545	550.555	3.000
Fremdreinigung	105.554	105.554	91.786	5.000
Sonstige Betriebskosten	190.200	175.200	192.582	3.000
Instandhaltungskosten	100.000	90.000	145.101	4.000
Summe Betriebskosten	1.126.271	1.078.549	1.189.503	23.000
Betriebsergebnis 1	-243.821	-165.491	-549.569	16.383
Pacht	360.000	360.000	392.548	
Kapitaldienst Sanierung / Modernisierung	318.015	339.420	0	21.405
Betriebsergebnis 2	-921.836	-864.911	-942.116	-5.022
Förderquote von 50% unterstellt	-762.829	-695.201		5.680
Förderquote von 70% unterstellt	-699.226	-627.317	-942.116	9.961

Abschließender Kommentar

Ist-Situation:

- Sehr schlechtes Kosten-Nutzen-Verhältnis des StrandSPA
- Sehr hohe Betriebskostenunterdeckung und ein für die touristischen Anbieter kaum wahrnehmbarer Nutzen der Einrichtung
- Sanierungsbedarf Meerwasserhallenbad, lt. Ingenieurgesellschaft Constrata, ca. 5 Mio € netto
- Auch bei Wegfall des Badeangebots müssen der Baukörper und die Haustechnik saniert werden, wenn die Badehalle einer anderen Nutzung zugeführt werden soll
 - ➔ Investitionen ca. 3,5 – 4 Mio €

Verzicht auf ein Meerwasser-Indoor-Angebot wäre ein schwerer strategischer Fehler für die Destination Dahme

Ein modernes, nachfragegerechtes Meerwasserhallenbad ist ein notwendiger Bestandteil der Außendarstellung für eine Destination mit der Strahlkraft und Übernachtungszahl von Dahme

- **Umsetzung von Variante 2 – Bestandsweiterentwicklung empfohlen**
- Betriebsergebnis 1 (vor Pacht, vor Kapitalisierung der Investition) kann von aktuell (2016) -550 T€ um ca. 70% auf -165 T€ reduziert werden
- Voraussetzung ist eine professionelle Betriebsorganisation
- Vollkostenergebnis ist mit ca. 865 T€ Unterdeckung für Dahme eine extreme Belastung. Es muss daher vorrangiges Ziel sein, Fördermittel in möglichst großem Umfang zu realisieren
- Wenn es gelingt, die Belastung für Dahme in einer Dimension von 600 bis 700 T€ p.a. zu halten (Förderquote von 50 – 70% vorausgesetzt), kann der StrandSPA mit einem ausgezeichneten Kosten-Nutzen-Verhältnis wesentlich dazu beitragen, die Destination Dahme zukunftsfähig im Wettbewerb aufzustellen