

BÄDERENTWICKLUNGSSTRATEGIE BUXTEHUDE



Quelle: www.aquarella.de

Auftraggeber: Stadtwerke Buxtehude GmbH

Jahr: 2003/2005

Standort: Buxtehude (Niedersachsen)

Kurzbeschreibung:

In Buxtehude existieren ein Hallenbad sowie ein Freibad. Insbesondere das Hallenbad war im Jahr 2003 durch einen hohen Zuschussbedarf, sinkende Besucherzahlen und hohe Betriebskosten gekennzeichnet. Vor diesem Hintergrund diskutierte die Stadtwerke Buxtehude GmbH als Betreiberin der Anlagen über eine Neukonzeptionierung ihrer öffentlichen Bäder mit dem Ziel, ein besseres wirtschaftliches Gesamtergebnis zu erreichen.

Wenzel Consulting wurde mit der Ausarbeitung einer Bäderentwicklungsstrategie beauftragt, die eine objektive Entscheidungsbasis für die Stadt Buxtehude sowie für die Beschlussfassung durch die Entscheidungsgremien bildet.

In 2005 wurden von Wenzel Consulting drei Workshops zur Erarbeitung eines Marketingkonzeptes für das attraktivierte und erweiterte Hallenbad durchgeführt. In den Workshop-Prozess wurden neben den Stadtwerken als Betreiberin des Bades auch die Betreiber der Sauna und der Gastronomie einbezogen, um eine ganzheitliche Vermarktungsstrategie für die Anlage zu gewährleisten.

Das attraktivierte Hallenbad wurde im September 2005 wieder eröffnet. In der ersten Saison konnte das Aquarella einen Besucherzuwachs von 11 % verzeichnen. Bereits in der Sommerpause 2006 wurde das Saunaland nochmals erweitert und um ein Block-Ruhehaus ergänzt.



Leistungen:

Phase I (2003):

- Bewertung des Makrostandortes
- Angebotsanalyse des Hallen- und Freibades
- Einzugsgebiets- und Wettbewerbsanalyse
- Ableitung von Handlungsempfehlungen
- Besuchsprognose
- Wirtschaftlichkeitsberechnungen

Phase II (2005):

- Erarbeitung eines Marketingkonzepts (Durchführung von Workshops)

Weiterführende Informationen finden Sie unter www.aquarella.de.