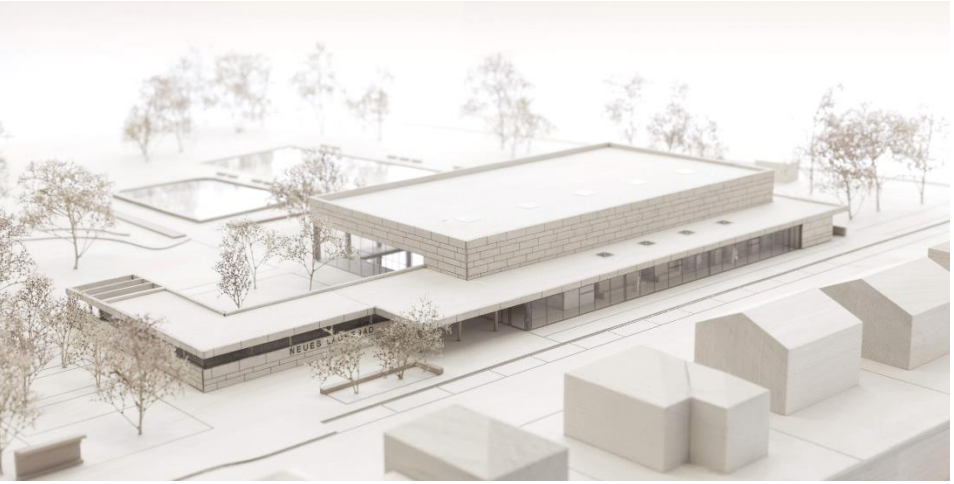


Kplan® AG

Projektentwicklung und Gesamtplanung

Machbarkeitsstudie Sauna- und Wellnessanlage Ilvesheim Zusammenfassung

Stand: Januar 2018

Agenda

Teil I: Analysephase:

- Aufgabenstellung/ Vorgehensweise
- Analyse des Einzugsgebietes
- Angebots- und Konkurrenzanalyse
- Aktuelle Trends

Teil II: Konzeptphase

- Bedarfsfeststellung
- Raum- und Funktionsprogramm
- Planerische Darstellung/ Flächenstudien

Teil III: Investitionskosten/ Wirtschaftlichkeit

- Vorkostenschätzung
- Wirtschaftlichkeitsberechnung

Teil IV: Ergebnis und Handlungsempfehlung

Ausgangssituation und Aufgabenstellung

- Kombibad soll errichtet werden
- Ausschöpfen aller Möglichkeiten zur Erlössteigerung

⇒ Machbarkeitsstudie für eine Sauna- und Welnessanlage
⇒ Analyse gegenwärtige Sauna/ Wellnesssituation unter Angebots- und Nachfrageaspekten
⇒ Erarbeitung eines Konzeptentwurfs
⇒ Prüfung der Wirtschaftlichkeit der Anlage

Methodisches Vorgehen

- Marktanalyse
  - Analyse Einzugsgebiet
  - Konkurrenzanalyse
- Entwicklung von möglichen Badkonzepten
  - Bedarfsanalyse und Feststellung
  - attraktive und wirtschaftlich tragfähige Angebotsstruktur
  - Flächenermittlung, Beschreibung + zeichnerische Darstellung des Konzeptes
  - Schätzung Investitionskosten + Prognose Wirtschaftlichkeit
- Handlungsempfehlung

Marktanalyse

Einzugsgebiet

- Die Festlegung erfolgt i.d.R. nach der maximalen Fahrbereitschaft und „psychologischer Barrieren“ wie Flüsse, Stadt- und Ländergrenzen etc.

- Die Fahrbereitschaft hängt allerdings auch von der Konzeption bzw. Attraktivität einer Anlage ab:

  - Rein funktionale „Kellersauna“ => Fahrbereitschaft ca. 5 - 10 Min.
  - Abwechslungsreiche Saunaanlage => ca. 20 - 30 Min. Fahrzeit
  - Große, thematisierte Sauna-/Wellnessanlage mit einem Alleinstellungsmerkmal und Zusatzeinrichtungen => ca. 45 bis 60 Min. je nach Attraktivität.

.

Konkurrenzanalyse

Relevante Wettbewerber im Einzugsgebiet ermitteln und bewerten

Wer ist ein Wettbewerber?

Von der Konzeption einer Anlage hängt auch ab mit welchen Sauna-/ Wellnessanlagen Sie in Konkurrenz tritt und wie weit ein Wettbewerber noch entfernt sein darf

- Bei einer funktionalen „Kellersauna“ sind es lediglich die Saunen in der Kommune bzw. in den Nachbarkommunen
- Bei einer abwechslungsreichen Sauna-/ Wellnessanlage sind es zusätzlich die Konkurrenzanlagen im Einzugsgebiet bzw. am Rand des Einzugsgebietes

Welchen Umfang und welche Qualität hat das Angebot des Wettbewerbers?

Von den Stärken und Schwächen der Konkurrenten hängt das Marktpotential bzw. die eigenen Chancen und die mögliche Positionierung ab

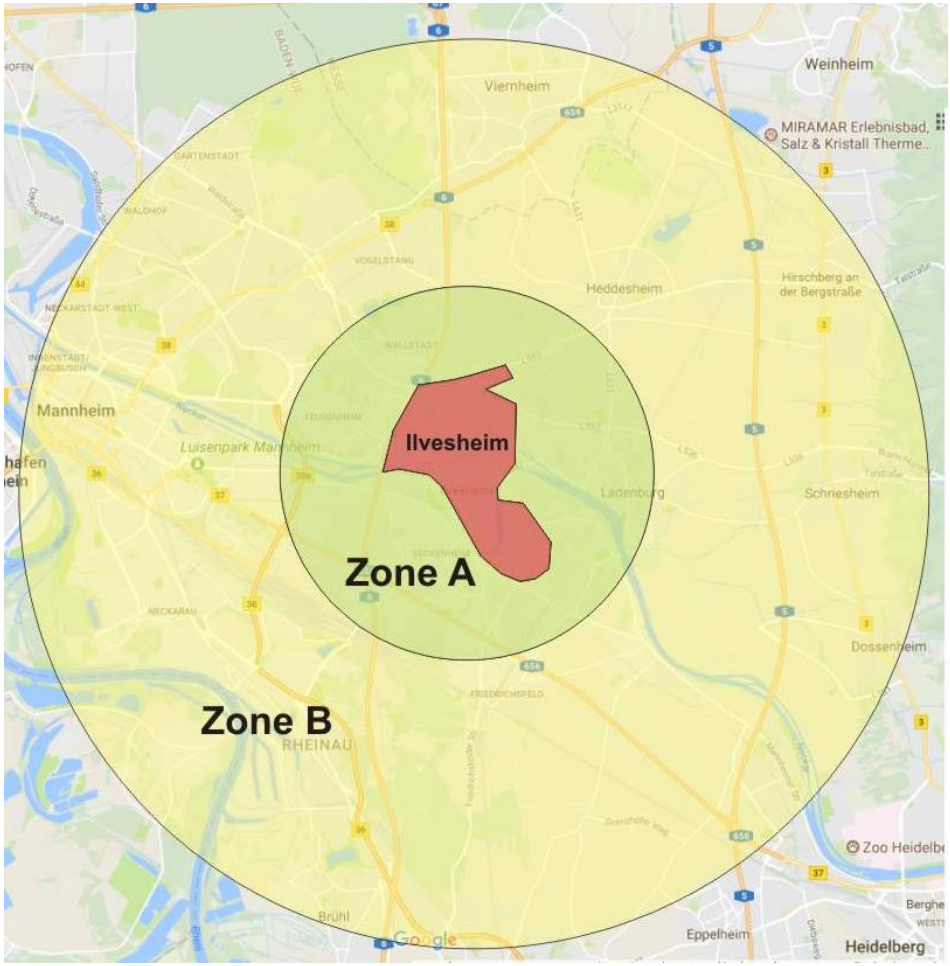
Das Einzugsgebiet

- Gebiet, in dem der Markt untersucht wird
- Festlegung nach:
  - Stadtgebiet Ilvesheim
  - max. Fahrbereitschaft
- Aufteilung in Zonen
  - Zone A: Durchschnittl. Fahrzeit bis max.10 Min.
  - Zone B: Durchschnittl. Fahrzeit bis max.20 Min.

Zone	Einwohner absolut*	Einwohner in %
Stadt Ilvesheim	9.400	6%
Zone A**	63.900	38%
Zone B	93.600	56%
Zwischensumme	166.900	100%

* auf Hundert gerundet

** inkl. Stadtteile Mannheims (Wallstadt, Feudenheim, Neuostheim/Neuhermsheim, Seckenheim sowie Teile Neckarau)



Zusammenfassung/ Ergebnis Analyse Einzugsgebiet

- Die Stadt Ilvesheim ist eine Kleinstadt mit ca. 9.400 Einwohner, die allerdings in der Metropolregion Rhein-Neckar bzw. zwischen den beiden großen Städten Mannheim und Heidelberg liegt.
- Das Einzugsgebiet bis max. 20 Min. Fahrzeit ist mit ca. 167.000 Einwohner relativ dicht besiedelt.
- Ilvesheim ist eine Region mit weiterhin leichten Wachstums-prognosen; der Anteil der älteren Generation (65 Jahre +) wird zukünftig steigen, was für eine Sauna-/ Wellnessanlage als positiv zu bewerten ist.
- Die Verkehrsanbindung und Mobilität der Einwohner sind als gut zu bewerten.
- Auch die Wirtschaftlichen Strukturdaten (Kaufkraft und Arbeitsmarktsituation) sind in der Region als positiv zu bewerten.

⇒ Die Rahmenbedingungen für eine neue Sauna-/Wellnessanlage in Ilvesheim sind somit als insgesamt gut zu bewerten

⇒ Ein Angebot für die ältere Generation sollte bei der Konzeption berücksichtigt werden.

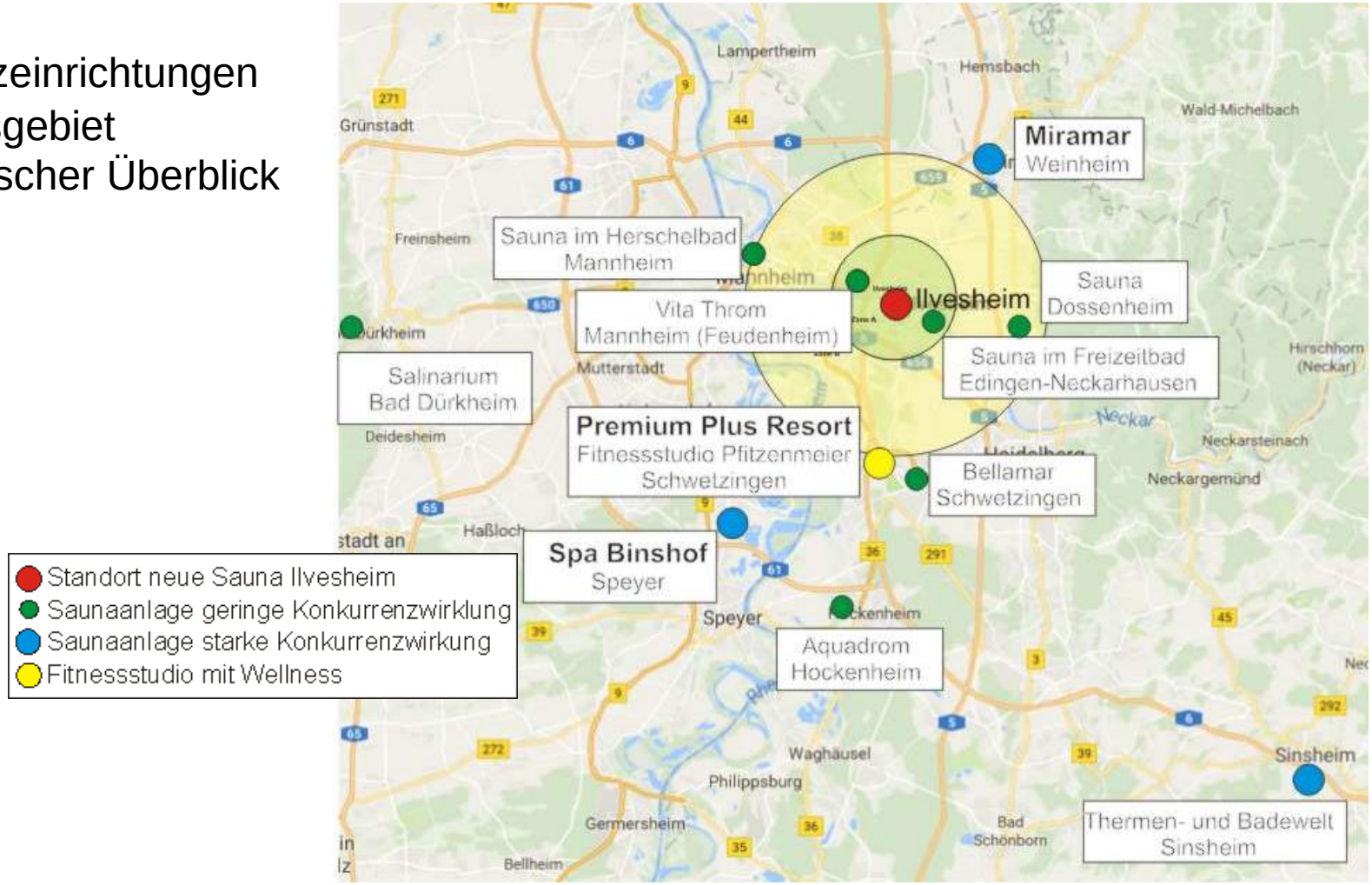
Konkurrenzanalyse

Vorgehensweise

- Untersuchung der Konkurrenzeinrichtungen in Bezug auf:
  - Entfernung zu Ilvesheim
  - Angebotsstruktur
  - Öffnungszeiten
  - Preise
  - Stärken-/ Schwächenanalyse
  - Konkurrenzwirkung auf neue Sauna-/ Wellnesseinrichtung Ilvesheim
- Untersuchung zukünftiger Konkurrenz und Zusatzangebote (z.B. größere Fitnessstudioketten)
- Ableitung von Handlungsempfehlungen

Konkurrenzanalyse

Konkurrenzeinrichtungen
im Einzugsgebiet
Geographischer Überblick



Zusätzliche Konkurrenzeinrichtungen

- Viele Fitnessstudios besitzen mittlerweile Sauna- und Wellnessbereiche (z.B. das sportmed Fitness in Mannheim oder die Premium Fitnessclubs der Kette Pfitzenmeier, die 10 mal in der Region vertreten sind). Zum Teil können die Saunabereiche auch von Nichtmitgliedern genutzt werden (z.B. Verkauf von 10er Karten)
- Weitere Konkurrenz geht von Hotels mit Sauna- und Wellnessbereichen aus. Auch hier gibt es Einrichtungen, die den Saunabereich an gewissen Tagen der Öffentlichkeit zur Verfügung stellen. Beispielsweise seien hier die Leonardo Hotels in Heidelberg bzw. Heidelberg-Walldorf zu nennen.
- Herkömmliche Hallenbäder haben z.T. auch kleinere Saunen mit ein, zwei Angeboten, die von der ansässigen Bevölkerung durchaus besucht werden (z.B. Hallenbad Köpfl in Heidelberg, Gartenhallenbad Mannheim).

⇒ Auch die zwar nicht so starke aber dennoch vorhandene Konkurrenzwirkung dieser Zusatzeinrichtungen (Fitnessclubs, Hotels, Hallenbad mit kleiner Sauna) müssen bei der Besucherprognose für eine potentielle Sauna in Ilvesheim berücksichtigt werden

Zusammenfassung/ Ergebnis Konkurrenzanalyse

- Bereits relativ hohe Sauna-/Wellnessdichte in der Region Ilvesheim
- Hohe Besucherzahlen
- Konkurrenzbäder weisen meist attraktive Saunabereiche auf
- Stärkste Konkurrenzwirkung:
  - Sauna im Miramar
  - Spa Binshof
- Fitnesskette Pfitzenmeier mit attraktiven Wellnessbereich -> viele Einrichtungen in der Region und Expandierungsabsichten

⇒ Aber in der Kernzone bis max. 10 Min. Entfernung: im Saunabereich nur wenig attraktive Einrichtungen

⇒ u.U. kleineres Potenzial für neue Anlage in Ilvesheim gegeben (siehe hierzu Besucherprognose)

Aktuelle Trends

- Verschiebungen innerhalb der Nachfragestrukturen (Überalterung) begünstigen Gesundheits- und wellnessorientierte Angebote
- Wellness keine Modeerscheinung, sondern neue Lebenseinstellung, die nachhaltige Verhaltensänderungen bewirkt
- Boomender Fitnessmarkt (Wachstum letztes Jahr 6%)
- Saunabaden als gesundheitsfördernde Aktivität nimmt immer noch zu
- Angebotsvielfalt führt zur Erlebnisprofilierung im Saunabereich
- Stabile Zuwachsraten in den genannten Angebotssegmenten
- Weitere Abnahme fester Bindungen in Vereinen (Individualität)
- All-inclusive-Trend

⇒ Sauna-/ Wellness- und Gesundheitsangebote sind weiterhin Trends in Bädern

⇒ Neben Gesundheitsförderung nimmt der Wellnessgedanke, d.h. das Bedürfnis nach Wohlfühlen, Entspannen und etwas Erleben einen immer höheren Stellenwert ein

⇒ „All-inclusiv“-Einrichtungen mit Bade-, Sauna-, Gastroangeboten sind gefragt

Teil II Konzeptphase
Positionierung + Marktmix

Konzeptentwicklung für die neue Sauna

- Sättigungstendenzen am Markt
- mittlerweile starke Konkurrenz, hohe Saunadichte in der Region
- Hohe Besucherzahlen

⇒ zusätzlicher Wettbewerb macht keinen Sinn

⇒ In der Kernzone bis 10 Min. Entfernung wenig Konkurrenz

⇒ Regionale Anlage für die Ilvesheimer und nähere Umgebung

⇒ entsprechend angemessene Dimensionierung und dauerhaft tragfähige Konzeption

- Erlebnis + sich Wohlfühlen als wichtiges Element + Standortfaktor

⇒ keine rein gesundheitsorientierte „Kellersauna“

⇒ eine Einrichtung mit besonderer Attraktion muss geschaffen werden

Attraktive Sauna-/ Wellnesslandschaft

mit Außenbereich und Gastronomieangebot **(cash cow)**

- angemessen dimensioniert und thematisiert
- Besondere Attraktion (Vorschlag: Baumhaus)
- mit ganzjährig nutzbarem, attraktivem Außenbereich
- Ruhezonen/ Liegeflächen
- Attraktive Gastronomie (angebunden an den Saunabereich/ Badbereich wird mit versorgt), angemessen dimensioniert; gesunde ausgewogene Speiseangebote

Positionierung und Marktmix

Saunabereich für

GESUNDHEITS-BEWUSSTE/ ERLEBNIS-SUCHENDE

Thematisierung/ Besondere Attraktion

ERLEBNIS-SUCHENDE

Sauna-/ Wellnessanlage Ilvesheim

Ruheräume/ Liegeflächen

ERHOLUNGS-SUCHENDE

Attraktiver Außenbereich + Gastronomie-angebot

ALLE

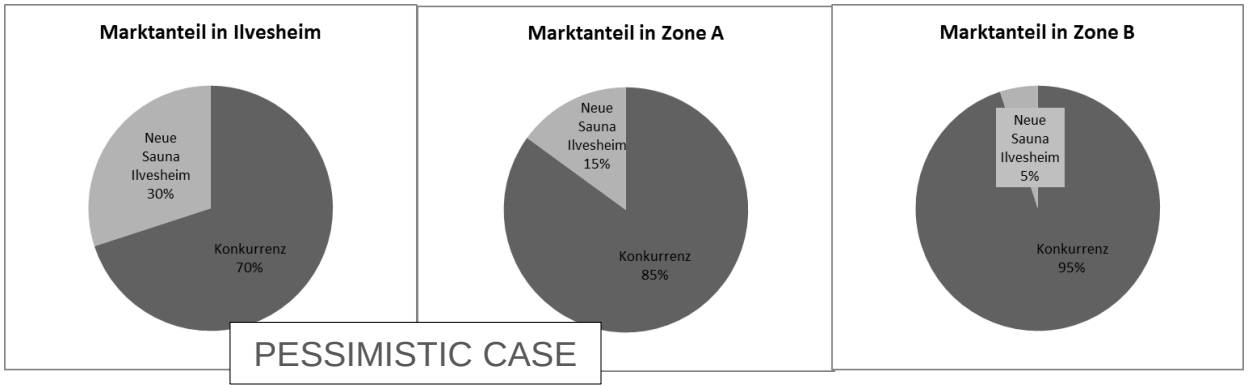
Konzeptphase
Marktpotenzial + Dimensionierung

Marktpotenzial

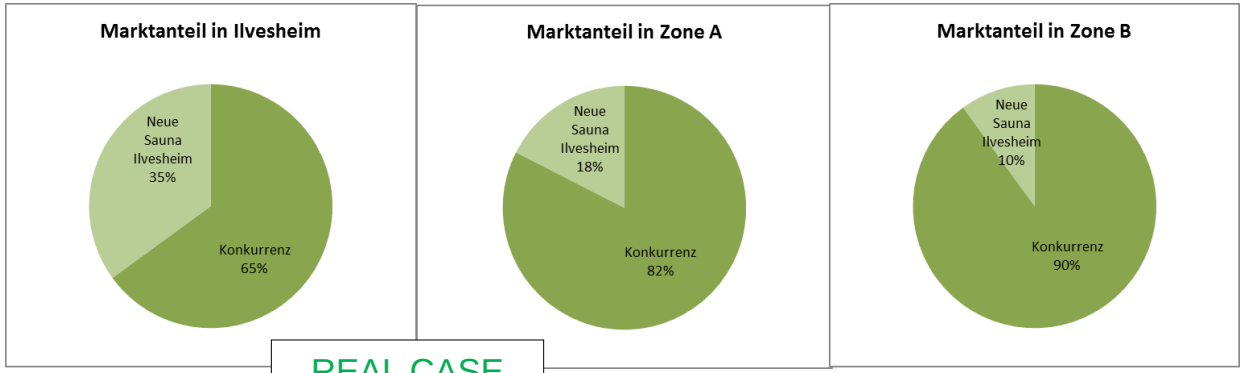
Berücksichtigung folgender Aspekte:

- Einwohner ab 15 Jahren im Einzugsgebiet
- Aufteilung nach Stadt Ilvesheim, Sonstige Zone A (bis 10 Min. Anfahrt) und Zone B (10 bis 20 Min. Anfahrt)
- Aktivitätsquote: 14%, Besuchshäufigkeit pro Jahr 8x
  (Quelle: Deutscher Saunabund 2014)
- Marktanteil je Zone nach Konkurrenzwirkung (Angebot/ Entfernung)
- Szenario-Betrachtung (pessimistic case, real case, optimistic case)

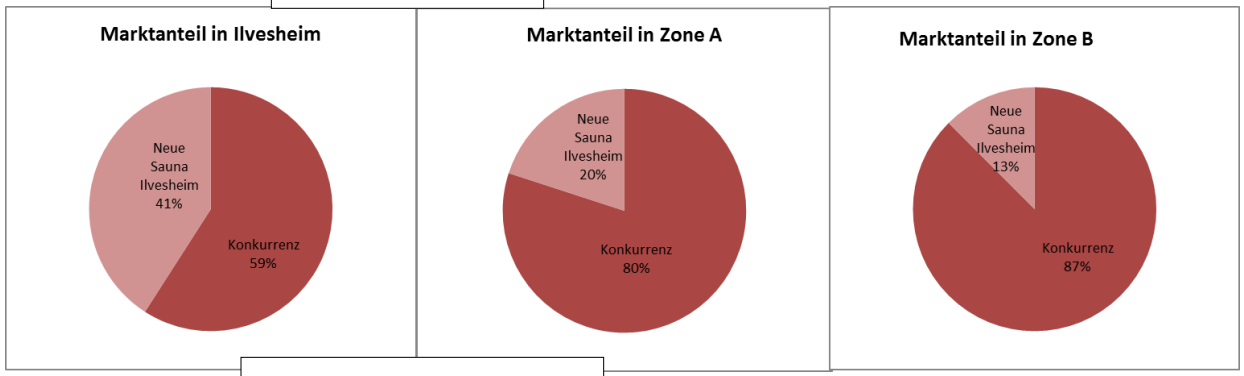
Marktanteil



PESSIMISTIC CASE



REAL CASE



OPTIMISTIC CASE

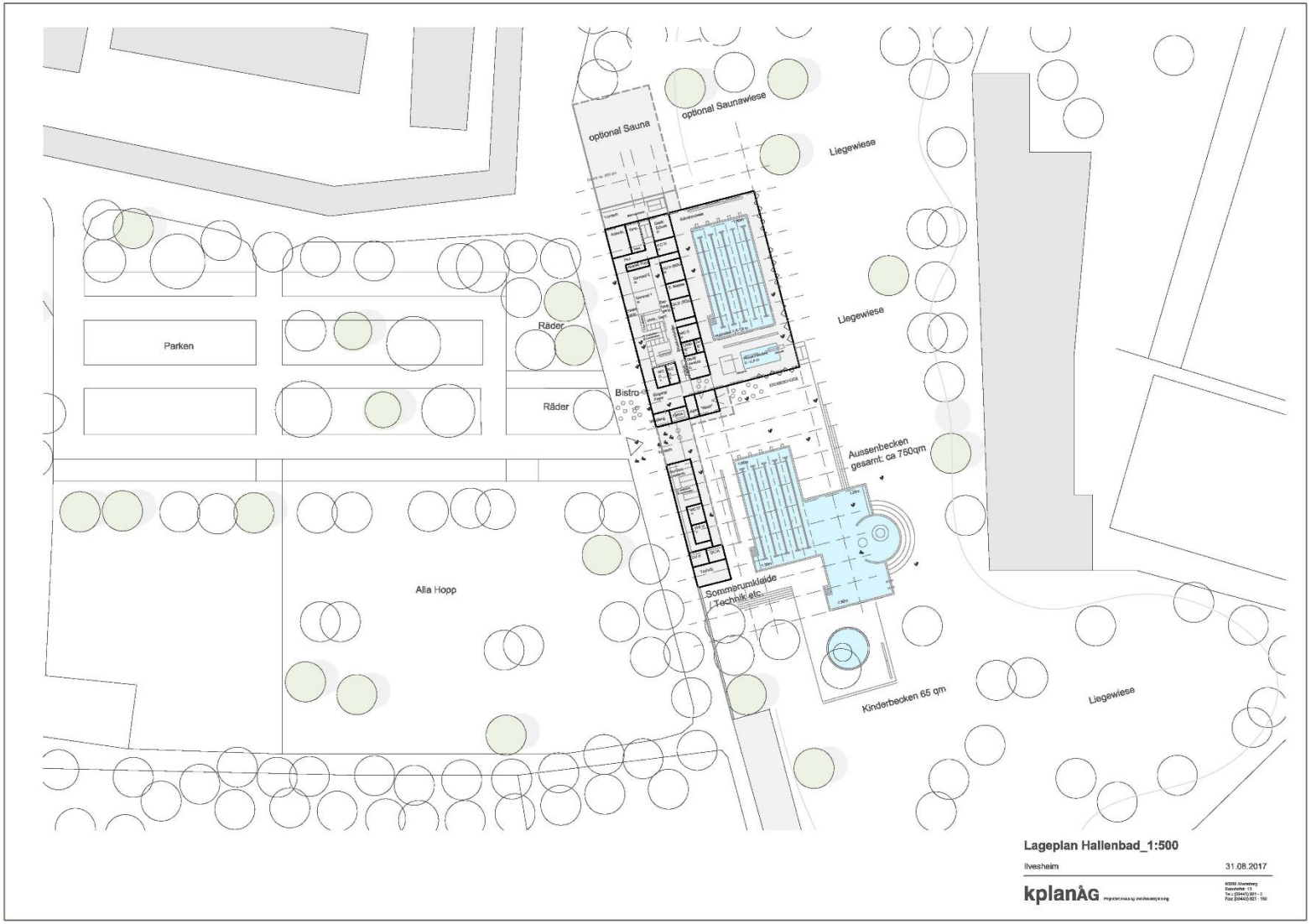
Dimensionierung – hier REAL CASE

Sauna, ohne Differenzierung "Innen-Außen" (NGF)	**m²**
Saunabereich mit 2 Kabinen (innen)	130
Saunabereich mit 2 Kabinen (außen)	70
Wasserfläche (außen)	25
Entspannungs- und Ruhebereich mit Liegeflächen	70
Gastro	30
Sanitäre Anlagen (Duschen, WC)	30
Umkleiden *(Mitbenutzung Umkleiden Kombibad 50%)*	30
Zwischensumme	***385***

Gesamtbedarf (NGF)	**385**
Gesamtbedarf (BGF)	**520**

+ 15 PKW-Stellplätze für Saunagäste

PKW-StellplätzeSauna	
Spitzenbelastung pro Tag	132
MIV (Motorisierter Individualverkehr)	80%
Besucher pro Auto	2 Mittelwert
Schichten pro Tag	4
Rechenansatz	Ergebnis
(146 x 0,8)/2)/4	13
Sicherheitsaufschlag	1,15
Bedarf Sauna (gerundet)	**15**


optional Sauna
optional Saunawiese
Liegewiese
Liegewiese
Parken
Räder
Räder
Bistro
Aussenbecken
gesamt: ca 750qm
Alla Hopp
Sommerumkleide
Technik etc.
Kinderbecken 65 qm
Liegewiese
Lageplan Hallenbad_1:500
Ilvesheim
31.08.2017
kplanAG

Vorplanung

Teil III Investitionskosten/ Wirtschaftlichkeit

Grobkostenschätzung

Zu beachtende Aspekte:

- Zeitpunkt der Planung bzw. Realisierung
- EnEV-Standard und sonstige kostenrelevante Standards zum Zeitpunkt der Planung/ Realisierung
- Einfacher, mittlerer oder hoher Qualitätsstandard?
- Nachhaltigkeits-/ Lebenszykluskostenfaktor?

Grobkostenschätzung

Erste Einschätzung – REAL CASE

Investitionskosten Saunaanlage (Grobkostenschätzung) REAL CASE

(Grundlage Kostenschätzung Kennw erte kplan)

BGF-Fläche 520 m²

Kostengruppen	**Grobkosten** (gerundet)
200	30.000 €
300/ 400	1.300.000 €
500 (ohne Stellplätze)	120.000 €
600	40.000 €
700	290.000 €
Summe	1.780.000 €
Gesamtkosten netto (gerundet)	**ca. 1,8 Mio. €**

Wirtschaftlichkeitsprognose

- Saunagäste/ Gastro → Einnahmen
- Personalkosten → Ausgaben
- Energie- und Betriebskosten → Ausgaben
- Instandhaltungskosten → Ausgaben
- Sonstige Kosten → Ausgaben

Einnahmen, Ausgaben → Deckungsbeitrag I

Kapitalkosten, Tilgung → Deckungsbeitrag II

Ziel > positives Ergebnis

Wirtschaftlichkeitsprognose

Wesentliche Elemente der Wirtschaftlichkeitsprognose:

- Besucherprognose
- Öffnungszeitenpolitik
- Preispolitik
- Erlös- und Kostenarten
- Fremdkapitalkosten (Zinsen!)
- Abschreibungen
- Ergebnis

Grundlagen Wirtschaftlichkeitsprognose:

Berechnungen für drei Szenarien auf Basis der geschätzten Besucherzahlen:

Szenarienanalyse Sauna/ Wellnessanlage Ilvesheim			
	PESSIMISTIC CASE	REAL CASE	OPTIMISTIC CASE
Saunagäste p.a.	15.000	22.500	30.000

Grundlagen Wirtschaftlichkeit

Grundlagen Wirtschaftlichkeitsprognose:

Eintrittserlöse:

- für Berechnungen wurde ein Durchschnittserlös i.H.v. **15,00 €/ Besucher brutto** angesetzt

- beim späteren Tarifsystem zu beachten:
  - Erwachsenentarife/ 4 Stunden +Tageskarten
  - Mehrfachkarten
  - Rabattsystem, etc.

Beispiel Rabattsystem				
Ilvesheimkarte: Inhaber erhalten 10% Rabatt auf Einzeltarife				
After-Work-Tarife: ab 18 Uhr wird ein um 25% vergünstigter Kurzzeittarif angeboten				

Wirtschaftlichkeitsprognose

Finanzielle Entscheidungsrechnung - SZENARIO VERGLEICH
Sauna/ Wellnessanlage Ilvesheim

(alle Zahlen grundet)

Jahr 1		PESSIMISTIC Case	REAL Case	OPTIMISTIC Case
= Ergebnis aus lfd. Betrieb (DBI)	**=**	**-14.800 €**	**75.300 €**	**165.400 €**
Annuität Darlehen Anteil Immobilie (Nutzungsdauer 33,33 Jahre; Zinsatz: 1,8% p.a.)	-	47.000 €	47.000 €	47.000 €
Annuität Darlehen Anteil Betriebsvorrichtungen/Technik (Nutzungsdauer 20 Jahre; Zinssatz: 1,5% p.a.)	-	29.000 €	29.000 €	29.000 €
Annuität Darlehen Anteil Einrichtungen (Nutzungsdauer 15 Jahre; Zinstatz: 1,3% p.a.)	-	8.000 €	8.000 €	8.000 €
Summe Annuitäten		**84.000 €**	**84.000 €**	**84.000 €**
Rückstellung für Nachattraktivierung	-	15.000 €	15.000 €	15.000 €
Zuschussbedarf/ Überschuss p.a.		**-113.800 €**	**-23.700 €**	**66.400 €**

Anmerkung: Alle Grundlagen, Annahmen und Berechnungen haben - obwohl sie nach bestem Gewissen und auf Basis langjähriger Erfahrungswerte und Kenntnissen erstellt wurden - spekulativen Charakter. Eine Gewährleistung oder Haftung kann deshalb dafür nicht übernommen werden.

Szenarienanalyse im Vergleich

Deckungsbeitrag II (Durchschnitt) im Vergleich

Pessimistic Case
15.000 Bes. p.a.

-113.800 € p.a.

break-even-point
24.480 Bes. p.a.

0 € p.a.

- 23.700 € p.a.

Real Case
22.500 Bes. p.a.

66.400 € p.a.

Optimistic Case
30.000 Bes. p.a.

Zusammenfassung/ Handlungsempfehlung

- Die Konkurrenz im Einzugsgebiet ist bereits relativ stark
- Die Berechnungen zeigen, dass lediglich im optimistischen Fall ein positiver Deckungsbeitrag II (Betriebsergebnis abzügl. Finanzierungskosten) zu erwarten ist.
- Der sogenannte „break-even-point“, bei dem ein Deckungsbeitrag II von 0 zu erwarten, liegt bei ca. 24.500 Besuchern im Jahr.

⇒ Aufgrund der relativ starken Konkurrenz und der Ergebnisse aus der Szenarioanalyse empfehlen die Berichterstatter zunächst keine zusätzliche Sauna-/Wellnessanlage im Kombibad Ilvesheim einzuplanen

⇒ Als spätere Erweiterungs- bzw. Nachattraktivierungsmaßnahme sollte eine Sauna-/Wellnessanlage in Erwägung gezogen werden. Die Technische Voraussetzung hierfür (Leerrohre, Anschlüsse, etc.) sollten bei der Planung des Kombibades berücksichtigt werden

⇒ Eine Kooperation mit einem privaten Partner, der zusätzliche Erlösfelder wie beispielsweise Spa und Fitness anbietet, wäre denkbar (evtl. mit Fitnesskette)

kplan® AG

Projektentwicklung und Gesamtplanung

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Impressum / Kontakt

Dipl.-Kfm. Christian Lanzinger
Vorstand
Bahnhofstraße 13
93326 Abensberg
Telefon: 09443 921-0
E-Mail: abensberg@kplan.de

© by kplan® AG · Dieses Dokument ist urheberrechtlich geschützt. Die Weitergabe darf nur nach Zustimmung der kplan®AG erfolgen