



Quelle: Therme Bad Wörschoten

PRÄSENTATION EXPERTISE SOLEBAD BAD MÜNDER

6. DEZEMBER 2018



PRO|FUND
CONSULT

EINFÜHRUNG

PROFUND CONSULT

UNTERNEHMENS DARSTELLUNG

- **Beratungsgesellschaft für Freizeitattraktionen und Destinationsentwicklungen**
- Projektspezifische Beratungsleistungen bei der Planung, Realisierung und Optimierung von Freizeitanlagen und Destinationen.
- **Kunden:** Betreiber, Projektentwickler, Investoren, Banken, Planer, Berater, Kommunen und Regionen (national und international)
- **Produkte:** Marktanalysen, Machbarkeitsstudien, Entwicklungsanalysen, Plausibilitätsprüfungen, Betreiber-suche
- 18 Jahre Erfahrung im Freizeitmarkt
- Expertise durch über 380 Referenzprojekte
- Umfangreiches Netzwerk in der Freizeitwirtschaft



Sonja Redies

Geschäftsführende Gesellschafterin,
 Dipl.-Ing. Raumplanung
 (Universität Dortmund),
 Diplom-Immobilienökonomin
 (ADI, Akademie der Immobilienwirtschaft)



Paul Oppermann

Geschäftsführender Gesellschafter,
 Diplom-Geograph
 (Universität Hamburg)



- Findung eines für Bad Münster passenden Konzeptes zur Zukunftssicherung des Solebades im Ort.
 - Verfassen einer schriftlichen Expertise als verlässliche Entscheidungshilfe für die Stadt Bad Münster am Deister.
 - Unter Berücksichtigung folgender Aspekte:
 - Standort
 - Nachfragegerechtes Konzept
 - Betriebs- und Investitionsmodell
 - Expertise als Grundlage für Fördermittelakquise und Investorenansprache.
- Leistungen:
 - Grundlagengespräch und Exkursion in Bad Münster
 - Wettbewerbsbetrachtung,
 - Berücksichtigung vorhandener Ergebnisse und Modelle
 - Förderkulisse
 - Berücksichtigung kurörtlicher Situation vor Ort
 - Standortprüfung und -bewertung
 - Wirtschaftlichkeitsanalyse, Investitionskosten

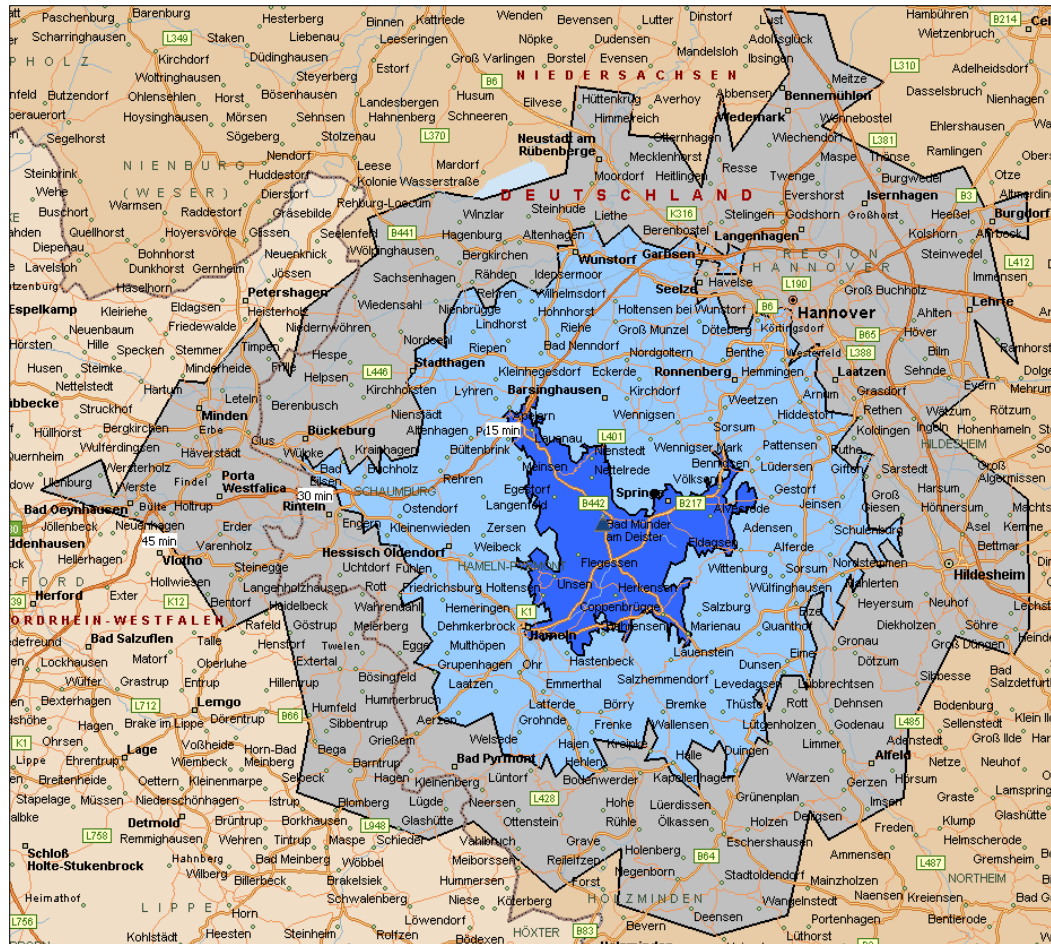
- Nachhaltige Sicherung eines wesentlichen Elementes für den Gesundheitsstandort Bad Münde
- Örtliches Heilmittel kommt zur Anwendung
- Prädikat Heilbad langfristig sichern und ausbauen
- Belebung der Marke „Kur“
- Im Zusammenhang mit der Gesundheitsregion Hameln-Pyrmont
- Therapieangebote bleiben bestehen
- Angebotsbaustein für Tourismus (Tages- und Übernachtungsgäste)
- Tourismus und Gesundheitsprävention verbinden
- Attraktives Ziel für Gesundheitstouristen und „neue Kurgäste“ werden
- Bad soll rentabel sein und nicht defizitär geführt werden

GRUNDLAGENANALYSE

MARKT UND BEDARF

6

EINZUGSGEBIETSANALYSE EINZUGSGEBIET



Quelle: PROFUND Consult GmbH

- Abgrenzung des potenziellen Marktgebietes erfolgt anhand von Entfernungszonen nach Pkw-Fahrzeit
- Aufgrund der Nähe zur Autobahn A2 kann das Einzugsgebiet von Bad Münde am Deister als tendenziell eher großräumiger bezeichnet werden.
- Im Einzugsgebiet gibt es keine natürlichen Barrieren (Meere, Gebirge etc.), die das Areal beschneiden bzw. eingrenzen.
- Es umschließt in seinen Ausmaßen das gesamte Stadtgebiet von Hannover und beinhaltet ebenfalls die Stadt Hildesheim.

Zone A
0 – 15 Min.

Zone B
36 – 30 Min.

Zone C
31 – 45 Min.

➤ **Das Besuchspotenzial für das Solebadangebot in Bad Münde rekrutiert sich aus einem eher großflächigen Einzugsgebiet**

EINZUGSGEBIETSANALYSE

BEVÖLKERUNGSPOTENZIAL UND KAUFKRAFT

Zone	Einwohner	Fläche (km²)	Bevölkerungsdichte (EW/km²)	Kaufkraft
Zone A (0 – 15 Min.)	74.400	319	233	103,6
Zone B (16 – 30 Min.)	502.100	1.483	339	103,7
Zone A – B (0 – 30 Min.)	576.400	1.801	320	103,7
Zone C (31 – 45 Min.)	1.230.500	3.108	395	104,1
Einzugsgebiet (bis 45 Min.)	1.806.900	4.909	368	104,0

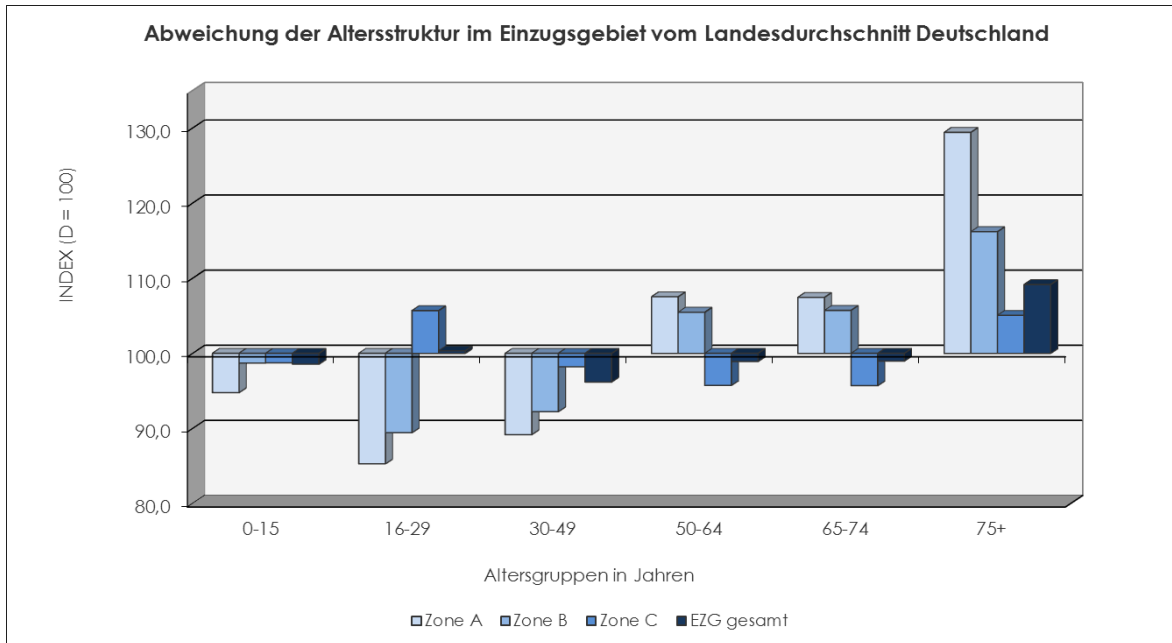
Quelle: Landesamt für Statistik Niedersachsen und GfK Nürnberg

- Im gesamten Einzugsgebiet liegt das Bevölkerungspotenzial leicht über dem deutschen Durchschnitt. Dies ist insbesondere bedingt durch die Stadt Hannover in den Zonen B und C.
- Die Kaufkraftstruktur liegt ebenfalls leicht über dem deutschen Durchschnitt. Insofern ergeben sich bei der späteren Preispolitik der Anlage keine Restriktionen.

➤ Um die Nachfragepotenziale im Einzugsgebiet vollumfänglich auszuschöpfen, muss das Angebot so attraktiv sein, dass es auch Einwohner aus den Zonen B und C anspricht. Bei Fokussierung auf das lokale Einzugsgebiet ist ein kleineres Angebot ausreichend.

8

EINZUGSGEBIETSANALYSE ALTERSSTRUKTUR



Quelle: PROFUND Consult GmbH

- Die nebenstehende Grafik zeigt die Abweichungen der Altersstruktur vom Bundesdurchschnitt differenziert nach Altersgruppen und den erhobenen Fahrzeitzonen.
- Die Hauptzielgruppe von Solebädern sind i.d.R. ältere Bevölkerungsgruppen.
- Diese sind insbesondere im lokalen Einzugsgebiet signifikant überrepräsentiert.

➤ **Um das Prädikat Heilbad langfristig zu sichern und das entsprechende Angebot erfolgreich am Markt zu positionieren, bedarf es i.d.R. einer Überrepräsentanz älterer Bevölkerungsgruppen im Einzugsgebiet. Diese sind bereits im lokalen Einzugsgebiet (Zone A) signifikant überrepräsentiert. Das heißt, dass für ein entsprechendes Angebot bereits im lokalen Einzugsgebiet genügend Potenziale vorhanden sind.**

EINZUGSGEBIETSANALYSE

TOURISMUS

Zone	Ankünfte	Übernachtungen	Aufenthaltsdauer
Zone A (0 – 15 Min.)	83.000	375.900	4,5
Zone B (16 – 30 Min.)	352.900	1.347.100	3,8
Zone A – B (0 – 30 Min.)	435.800	1.723.100	4,0

- Der Tourismus in und um Bad Münster besitzt für ein Solebadangebot ebenfalls eine sehr hohe Relevanz, da ebenfalls insbesondere Kurgäste zu den Hauptzielgruppen eines solchen Angebotes gehören.
- Übernachtungstouristen sind i.d.R. bereit bis zu 30 Minuten Anfahrtszeit von ihrem Urlaubsort für einen Besuch in einem Solebad zurückzulegen.
- Damit besitzen sie eine geringere Anreisebereitschaft als Einwohner.
- Die hohe Aufenthaltsdauer verdeutlicht die sehr hohe Relevanz des Kurtourismus im Einzugsgebiet sowie bereits in der Zone A.
- Von daher sind auch die touristischen Zielgruppen (Reha-Touristen, Weiterbildungsgäste) für das Solebadangebot direkt vor Ort vorhanden.
- Sollte ein größeres Solebadangebot mit evtl. weiteren Angeboten geplant sein, ist ebenfalls eine Fokussierung auf die Potenziale der Zone B notwendig.

➤ **Die touristischen Potenziale in der Zone A entsprechen zum großen Teil der Hauptzielgruppe für ein Solebadangebot und sind in ihrer Quantität in ausreichender Zahl für ein kleineres Angebot in Bad Münster vorhanden. Sollte eine größere Anlage geplant werden, müssen auch die Potenziale der Zone B angesprochen werden.**

Einzugsgebietsanalyse Zwischenfazit

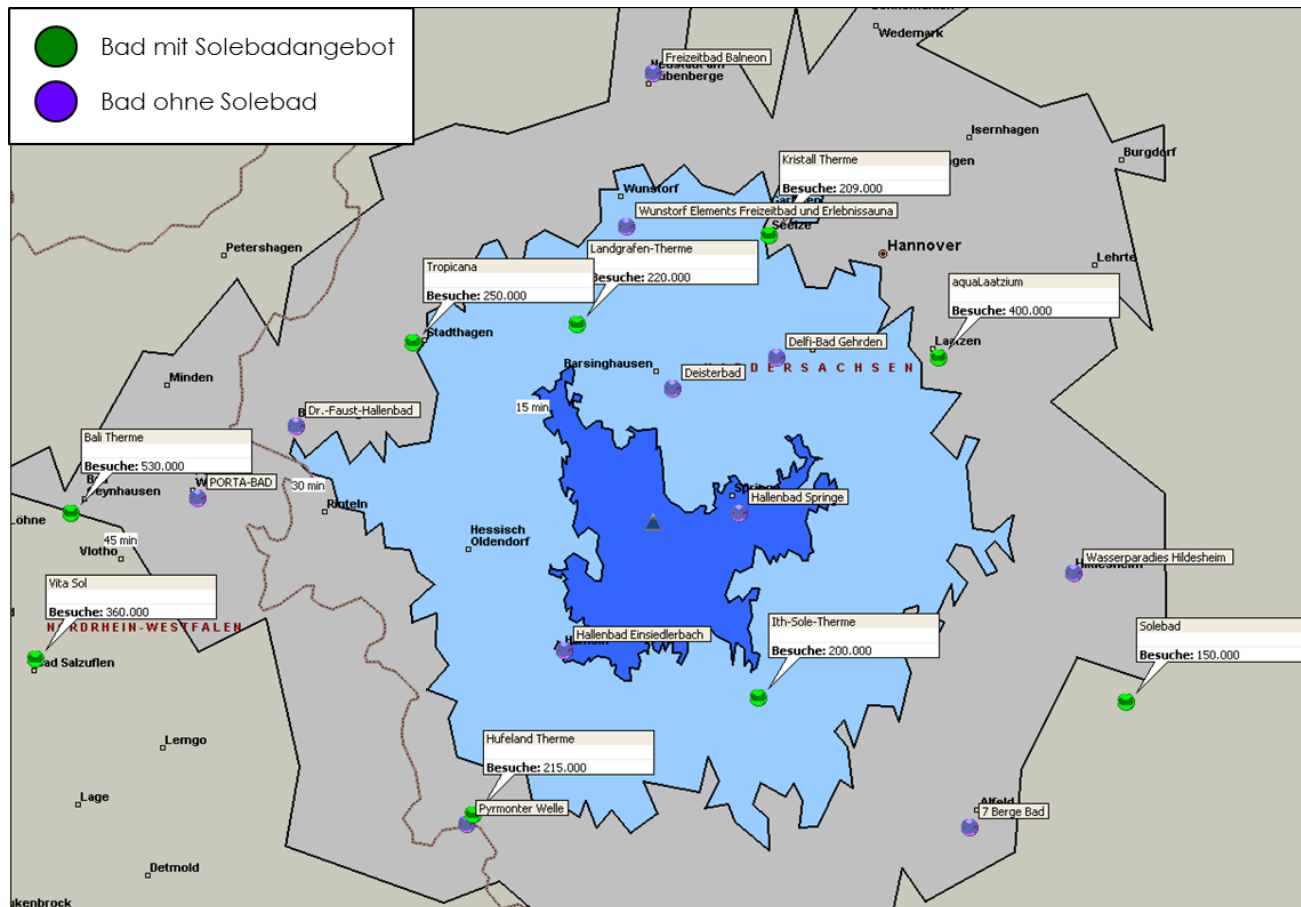
Aus den Ergebnissen der Einzugsgebietsanalyse lassen sich folgende Ableitungen für die Zukunft eines Solebadangebotes in Bad Münster am Deister treffen:

- Die Bevölkerungspotenziale liegen leicht über dem deutschen Durchschnitt, ebenso wie die Kaufkraftstruktur.
- Es herrscht eine Überrepräsentanz älterer Bevölkerungsgruppen im Einzugsgebiet vor. Dies gilt insbesondere für die Zone A.
- Der Tourismus spielt für ein Solebadangebot eine sehr wichtige Rolle. In den Zonen A und B gibt es sehr viele Kur- und Gesundheitstouristen.
- Allgemein kann festgehalten werden, dass die Potenziale im lokalen Einzugsgebiet (Zone A), sowohl Einwohner als auch Touristen, in ausreichender Zahl

für ein kleineres (lokal ausgerichtetes) Solebadangebot vorhanden sind.

- Sollte eine größere Anlage geplant werden, müssen ebenfalls die Potenziale aus den Zonen B und C angesprochen werden.
 - Dies erhöht die Risiken, aber auch die Chancen für die geplante Solebadanlage.
- Aus den Parametern der Einzugsgebietsanalyse ergeben sich folgende **Hauptzielgruppen** für das zukünftige Solebadangebot in Bad Münster am Deister:
 - Einwohnermarkt:
 - Senioren
 - Best Ager
 - Touristen (Reha- und Gesundheitstouristen, außerhalb der Kliniken, die eigene Angebote vorhalten und Weiterbildungsgäste)

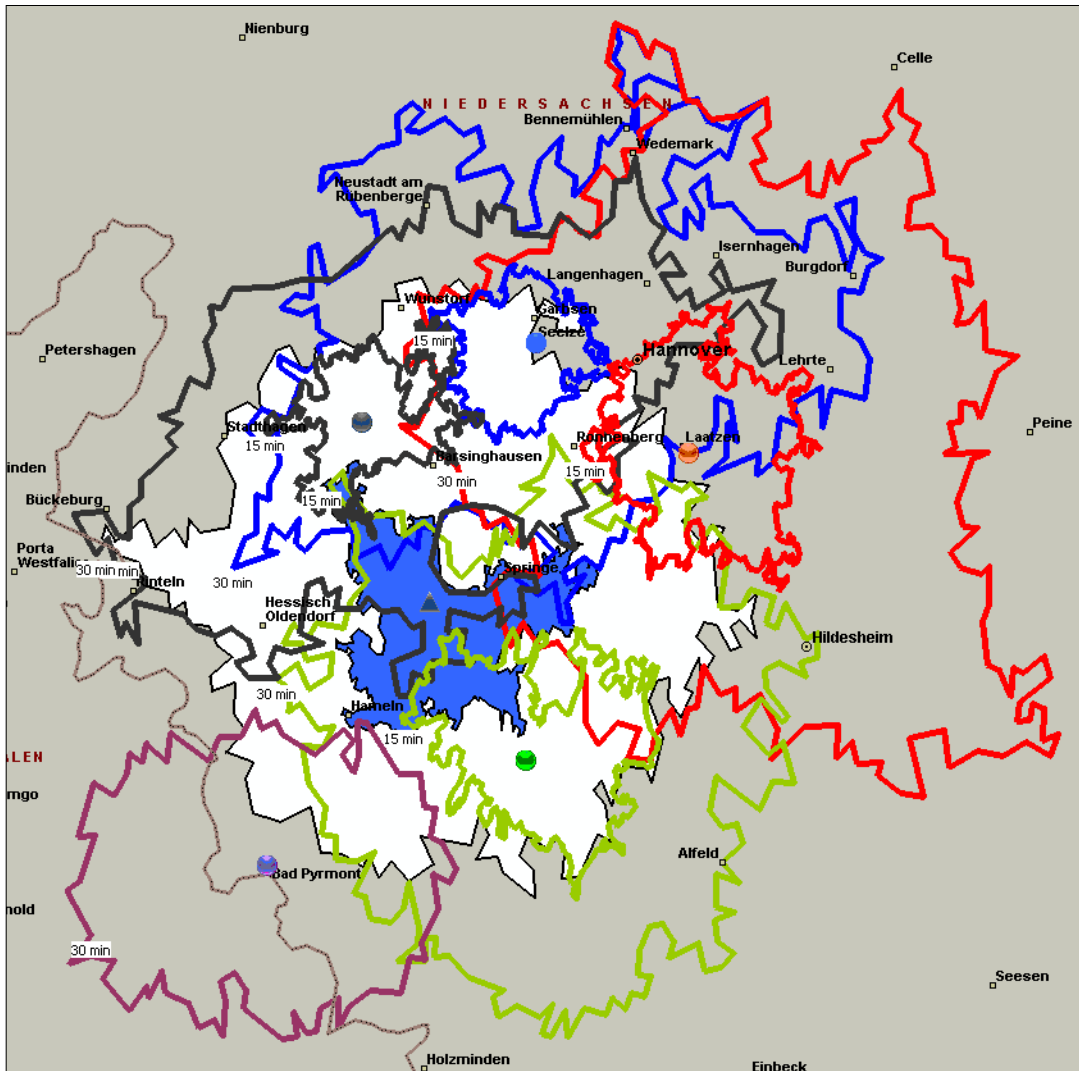
GRUNDLAGENANALYSE WETTBEWERBSUMFELD



- Sehr heterogenes und dicht ausgeprägtes Wettbewerbsumfeld
- Besonders viele Angebote im Bereich Gesundheitsbäder, auch im näheren Umkreis von Bad Münder
- Daraus ergeben sich besondere Herausforderungen an das Konzept:
 - Entweder nur lokal ausgeprägtes Produkt
 - Oder Anlage mit einer starken Alleinstellung

WETTBEWERBSANALYSE

ÜBERSCHNEIDUNG HAUPTWETTBEWERBER



- Die Karte stellt die Einzugsgebiete der fünf Hauptwettbewerber (Landgrafen Therme, Ith-Sole-Therme, Hufeland Therme, Aqualaatzium, Kristalltherme Seelze) und deren Überschneidungen mit dem Einzugsgebiet des Solebades in Bad Münster dar.
- Es wird ersichtlich, dass der Konkurrenzdruck um Bad Münster sehr hoch ist. Dieser hat sich durch die Eröffnung der Anlage in Seelze sogar noch erhöht.
- Die Einzugsgebiete der Landgrafen Therme sowie der Ith-Sole-Therme beschneiden in ihren 15-Minuten-Isochronen sogar die 15-Minuten-Isochrone des Solebades in Bad Münster.
- Alle Hauptwettbewerber überschneiden mit ihren 30-Minuten-Isochronen das gesamte Einzugsgebiet des Solebades in Bad Münster.

DENKBARE MODELLE

DENKBARE MODELLE KONZEPTANSATZ „KLEINE LÖSUNG“

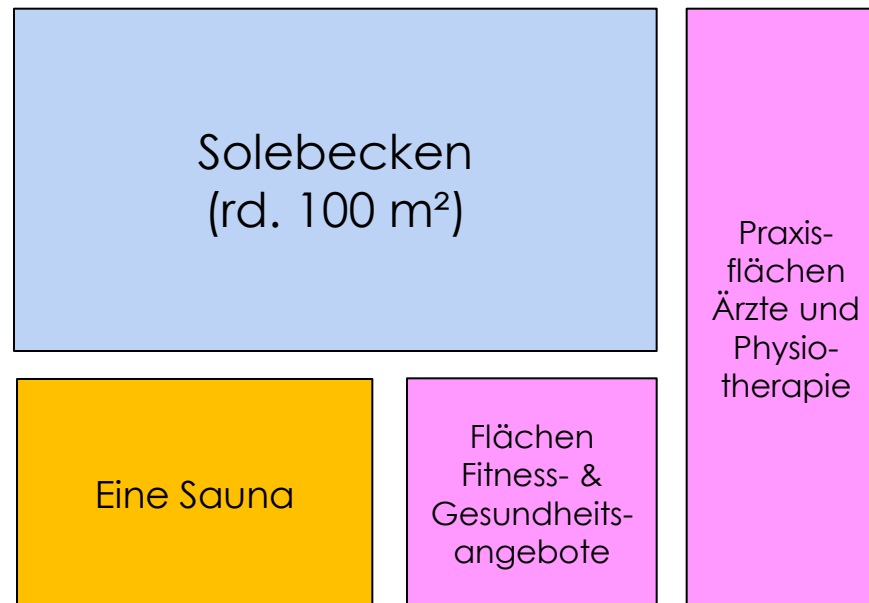
- **Integration eines Solebadangebotes und Nebenräumlichkeiten in einer Immobilie (z.B. in den Neubau einer Gesundheitseinrichtung in der Nähe des Bestandsstandortes)**
- Zielgruppen: Lokale Bevölkerung und Touristen (Fokus Bad Münde am Deister und Umlandgemeinden)
- Angebotskonzept:
 - Solebecken (für Rheumaliga, Privat- und Kurgäste); Empfohlene Wasserfläche rd. 100 m²
 - Eine Sauna
 - Flächen für Arzt- und/oder Physiotherapiepraxen
 - Evtl. Anwendungsräume für Fitness- und Gesundheitsangebote
- Benchmarks:
 - Sole Spa Bad Essen, Bischof Stählin Oldenburg



Quelle: Sole Spa Bad Essen

DENKBARE MODELLE

KONZEPTANSATZ „KLEINE LÖSUNG“



DENKBARE MODELLE BENCHMARK „KLEINE LÖSUNG“

BISCHOF STÄHLIN, OLDENBURG

- Lage: Oldenburg (Niedersachsen)
- Eröffnung: 1970er
- Investitionsvolumen: Altbestand
- Besuche p.a.: zwischen 20.000 und 30.000 (keine Individualgäste)
- Umsatzvolumen: rd. 100.000 EUR p.a.
- Miete: 14.700,- EUR p.a.
- Angebot:
 - Warmbecken mit Gegenstromanlage (32°C; 72 m²)



Quelle: PROFUND Consult GmbH

DENKBARE MODELLE

KONZEPTANSATZ „MITTLERE LÖSUNG“

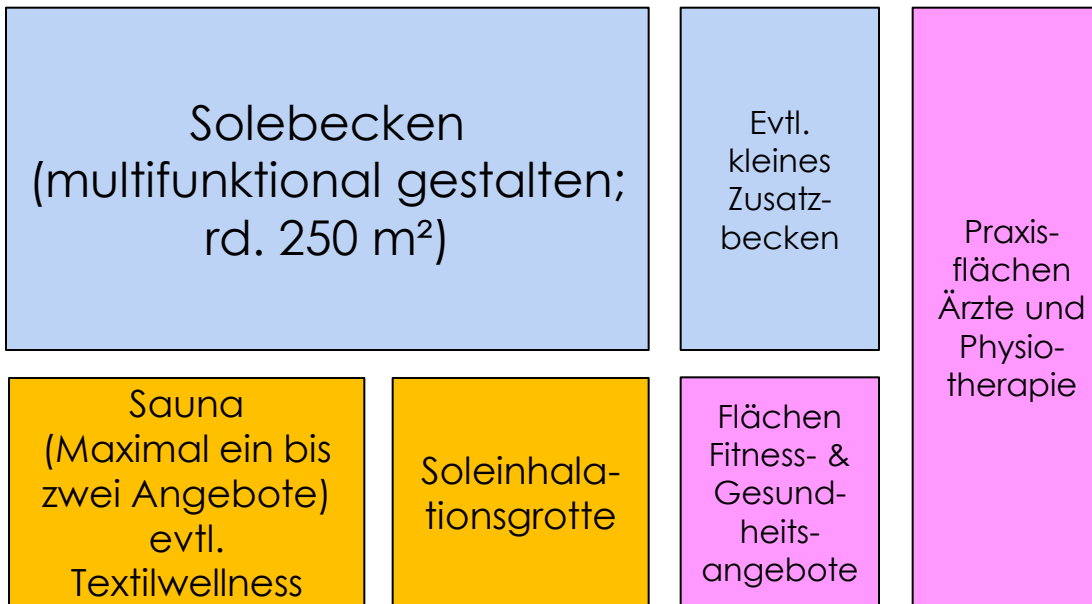
- **Neubau eines Solebades**
- Zielgruppen: Lokale Bevölkerung und Touristen (Fokus auf Zone A)
- Angebotskonzept:
 - Solebecken (für Rheumaliga, Privat- und Kurgäste)
 - Solebecken multifunktional gestalten (um mehrere Zielgruppen anzusprechen → Stichwort Wave Rocket: Dreifache Nutzung der selben Wasserfläche); Empfohlene Wasserfläche rd. 250 m²
 - Evtl. noch ein kleines Zusatzbecken
 - Kleines Saunaangebot (maximal ein bis zwei Schwitzangebote)
 - Soleinhalationsgrotte
 - Flächen für Arzt- und/oder Physiotherapiepraxen
 - Anwendungsräume für Fitness-, Gesundheits- und Wellnessangebote
- Benchmarks:
 - Radon Revitalbad St. Blasien, Kaifu Sole Hamburg, Schinkelbad Osnabrück



Quelle: Radon Revitalbad; api Waterfun

DENKBARE MODELLE

KONZEPTANSATZ „MITTLERE LÖSUNG“



DENKBARE MODELLE

BENCHMARK „MITTLERE LÖSUNG“

RADON REVITALBAD ST. BLASIEN

- Lage: St. Blasien im Schwarzwald
- Eröffnung: 2005
- Investitionsvolumen: 6,1 Mio. EUR (netto)
- Besuche p.a.: rd. 60.000 (kontinuierliche Steigerung)
- Umsatzvolumen: rd. 870.000 EUR p.a.
- Betriebskosten: rd. 1,1 Mio. EUR
- Kostendeckungsgrad: 79 %
- Angebot:
 - Heißwasserpool (37 Grad; 240 m² Wasserfläche)
 - einen Außenbereich mit einer Sonnenterrasse
 - Gradierwerk
 - Barfußpfad
 - ganzjährig nutzbares Außenbecken
 - eine Sauna



Quelle: Radon Revitalbad

DENKBARE MODELLE

KONZEPTANSATZ „GROSSE LÖSUNG“

- **Neubau eines Solebades unter Einbindung eines privaten Partners mit angeschlossenem Hotel**
- Zielgruppen: Lokale, regionale und überregionale Bevölkerung und Touristen (Fokus auf den Zonen A, B, C und darüber hinaus)
- Angebotskonzept:
 - Zwei bis drei Solebecken (für Rheumaliga, Privat- und Kurgäste) mit unterschiedlichen Heilwassern und differenzierter Ausgestaltung (z.B. Erlebnisbecken mit Strömungskanal, Nackenduschen, Bodensprudler etc.)
 - Multifunktionsbecken
 - Kinderbereich (thematisiert)
 - Große Saunaanlage mit attraktivem Außenbereich (mindestens sieben bis acht Schwitzangebote)
 - Thematisierung der Sauna und Gestaltung der Anlage
 - Extra entgeltpflichtige Wellnessangebote wie Hamam, Rasul, Kleopatrabad etc.
 - Wellnessbereich, Flächen für Arzt und Physiotherapie
- Benchmarks:
 - Spreewald Therme Burg, Resort Mark Brandenburg



Quelle: Spreewald Therme GmbH Burg; Geising + Böker, Wiegand Melzer

DENKBARE MODELLE KONZEPTANSATZ „GROSSE LÖSUNG“

Solebecken II als
Erlebnisbecken

Solebecken I

Kinderbereich

Soleinhalationsgrotte, Rasul,
Hamam,
Kleopatrabad
etc.

Solebecken III

Multifunktionsbecken

Große Saunaanlage (thematisiert) mit
mindestens sieben bis acht
Schwitzangeboten

Hotelangebot

Praxisflächen Ärzte
und Physiotherapie

Großer
Wellnessbereich
(Massagen etc.)

DENKBARE MODELLE

BENCHMARK „GROSSE LÖSUNG“

SPREEWALD THERME BURG

- Lage: Burg (Land Brandenburg)
- Eröffnung: 2005 (Therme) und 2012 (Hotel)
- Investitionsvolumen: 10,5 Mio. EUR (netto) plus 10,5 Mio. EUR (netto) für das Hotel
- Besuche p.a.: rd. 300.000
- Auslastung Hotel: 90 %
- Angebot:
 - Thermalsolebecken
 - Sprudelbecken
 - Bewegungsbecken
 - Warmaußenbecken
 - Intensivsolebecken
 - Heißbecken
 - Kaltbecken
 - Rd. 800 m² Wasserfläche
 - Dampfbad
 - Sieben Saunen
 - 4-Sterne-Hotel mit 83 Zimmern und Bademantelgang zur Therme



Quelle: Spreewald Therme Burg GmbH

DENKBARE MODELLE BEWERTUNG

Kleine Variante	Mittlere Variante	Große Variante
+ Szenario mit dem geringsten Risiko (auch finanziell) + Geringster Druck zu den Wettbewerbsanlagen – Kein neues herausragendes Angebot für Bad Münders (wird nicht besser als der IST-Zustand) – Keine Steigerung im Tourismus durch dieses Angebot zu erwarten	+ Weiterentwicklung des Solebadeangebotes in Bad Münders und Anpassung an gängige Standards in bedeutenden Kurorten + Höhere Zielgruppenabdeckung durch zusätzliche Angebote + Attraktivitätssteigerung zum Bestandsangebot – Konkurrenzdruck durch Wettbewerber	+ Attraktivstes Bad im Einzugsgebiet + Effekte im Tourismus zu erwarten + Abdeckung der Bedarfe aller Zielgruppen – Risikoreichste Variante

STANDORTANALYSE

STANDORTANALYSE

LAGE DER STANDORTE

- Die folgende Karte bildet die drei potenziellen Standorte ab:



- 1 Solebad, Osterstraße 39 als Bestandsstandort bzw. in der näheren Umgebung zum Standort
- 2 Rohmelbad, Am Rohmelbad 1
- 3 Baugebiet Salzbrink, Hannoversche Straße

STANDORTANALYSE

VERGLEICHENDE ANALYSE

	Bestandsstandort	Rohmelbad	Baugebiet Salzbrink
Stärken	▪ Gelernter Solebadstandort oder Standort in unmittelbarer Nähe ▪ Heilquellen in der Nähe ▪ Leitung zu den Quellen vorhanden ▪ Authentizität ▪ Kurpark angrenzend ▪ Integration in ein Gesundheitszentrum o.ä. möglich	▪ Gute Erreichbarkeit ▪ Parkmöglichkeiten ▪ Synergien mit Freibadbetrieb ▪ Flächenverfügbarkeit ▪ Nähe zu Heilquellen ▪ Kein Betriebsausfall	▪ Bebauungsplan vorhanden ▪ Sehr gute Erreichbarkeit ▪ Parkmöglichkeiten ▪ Ergänzungsnutzungen (z.B. Hotel) möglich ▪ Naturräumliche Attraktivität ▪ Kein Betriebsausfall
Schwächen	▪ Parkmöglichkeiten ▪ Keine Erweiterungsmöglichkeiten ▪ Begrenzte Flächenkapazitäten ▪ Schwierige Erreichbarkeit	▪ Standort nicht gelernt	▪ Standort am weitesten vom Zentrum entfernt (Randlage) ▪ Heilquellen am weitesten entfernt ▪ Standort nicht gelernt

STANDORTANALYSE

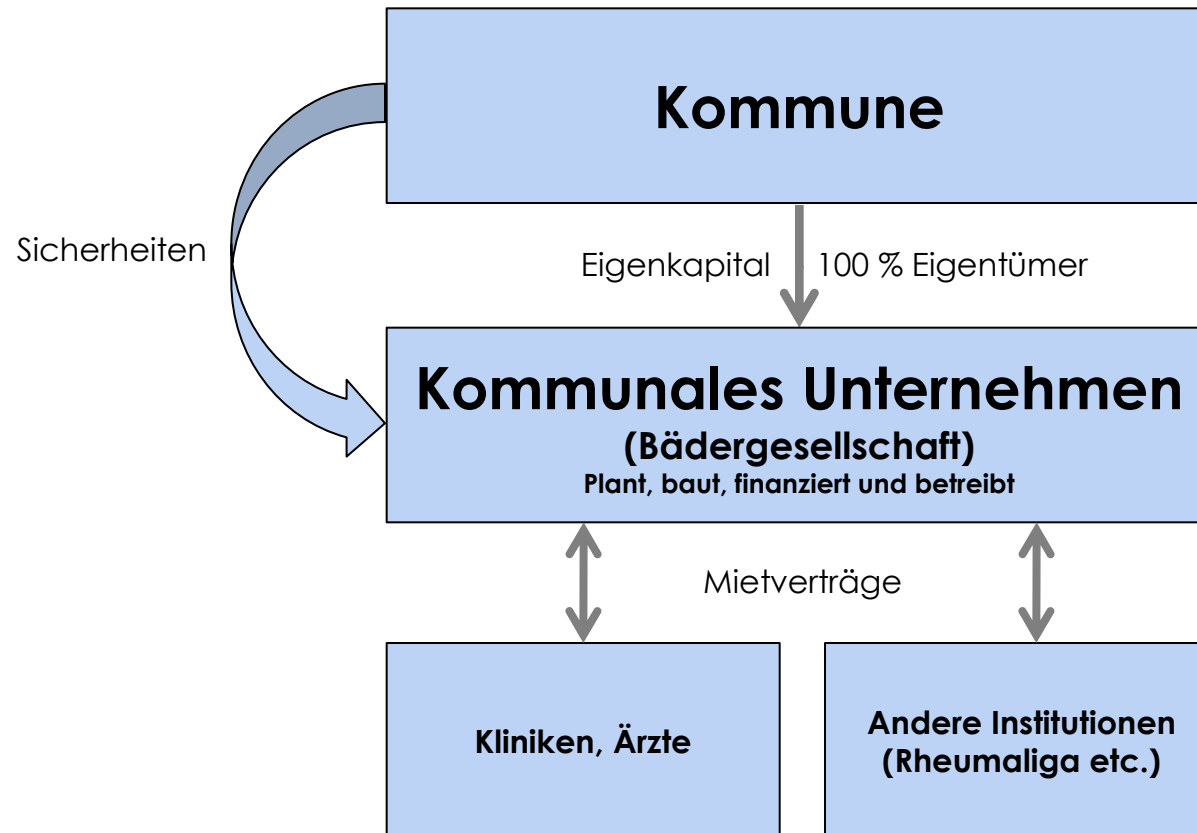
VERGLEICHENDE ANALYSE

	Bestandsstandort	Rohmelbad	Baugebiet Salzbrink
Fazit	Der Standort besitzt die meisten Restriktionen und wäre nur geeignet, wenn ein anderer Neubau realisiert wird, in dem ein kleines Solebad integriert werden kann.	Der Standort eignet sich für die „mittlere“ Lösung und bietet zudem Synergiepotenziale mit dem Freibad. Grundsätzlich hat der Standort die wenigsten Schwächen.	Der Standort bietet die besten Voraussetzungen für eine „große“ Lösung. Für eine „kleine“ oder „mittlere“ Lösung ist der Standort zu groß dimensioniert.
Eignung für...	Kleine Lösung	Mittlere Lösung (ggf. auch kleine Lösung)	Große Lösung

POTENZIELLE BETRIEBSMODELLE

POTENZIELLE BETRIEBSMODELLE

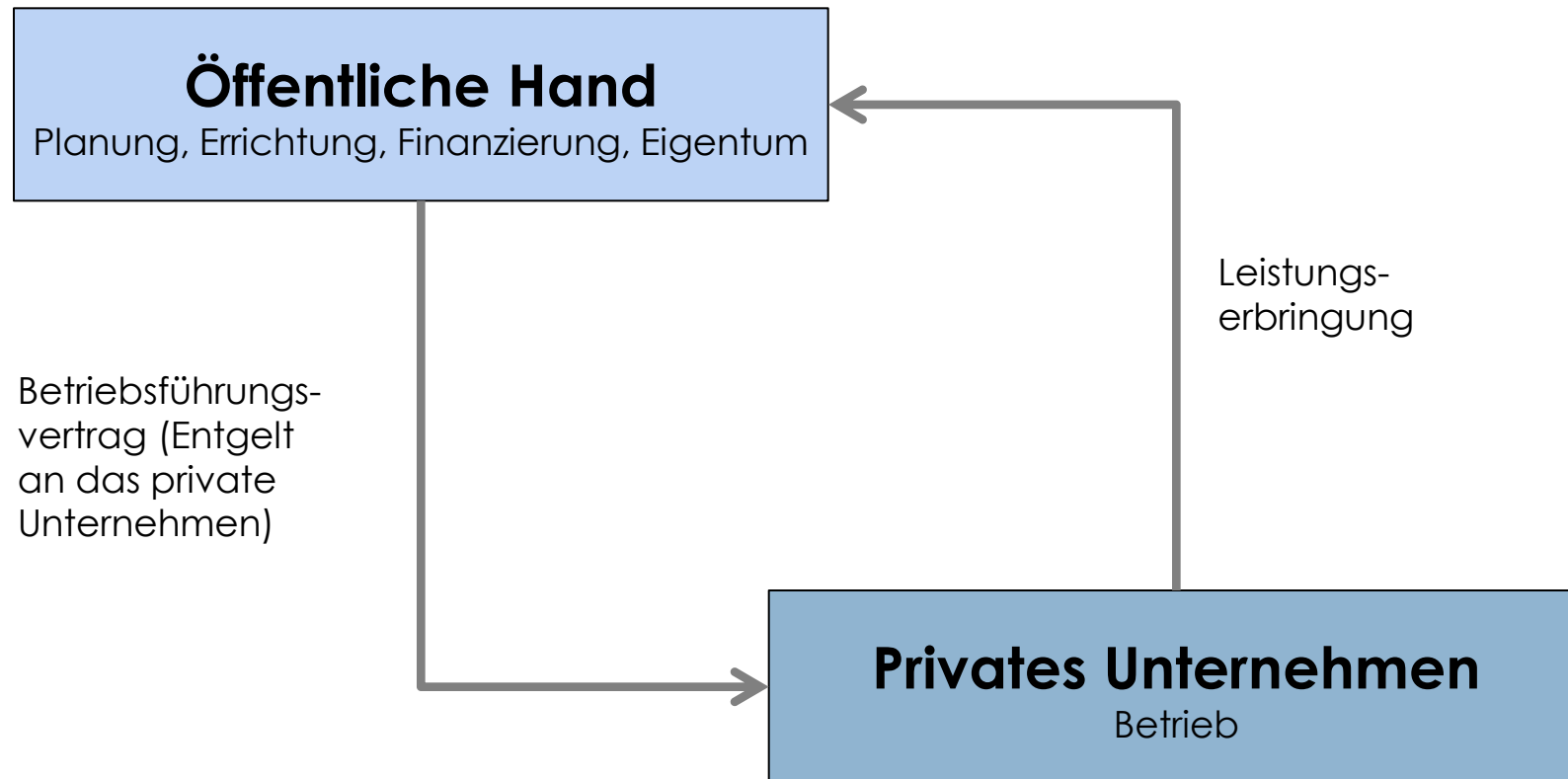
ÖFFENTLICH RECHTLICHE ORGA-FORM



- Dieses Modell eignet sich aufgrund der Haushaltslage der Stadt Bad Münster für keines der dargestellten Konzepte. Sowohl das Invest als auch der Betrieb liegen bei dieser Variante in der Verantwortung der Stadt.

POTENZIELLE BETRIEBSMODELLE

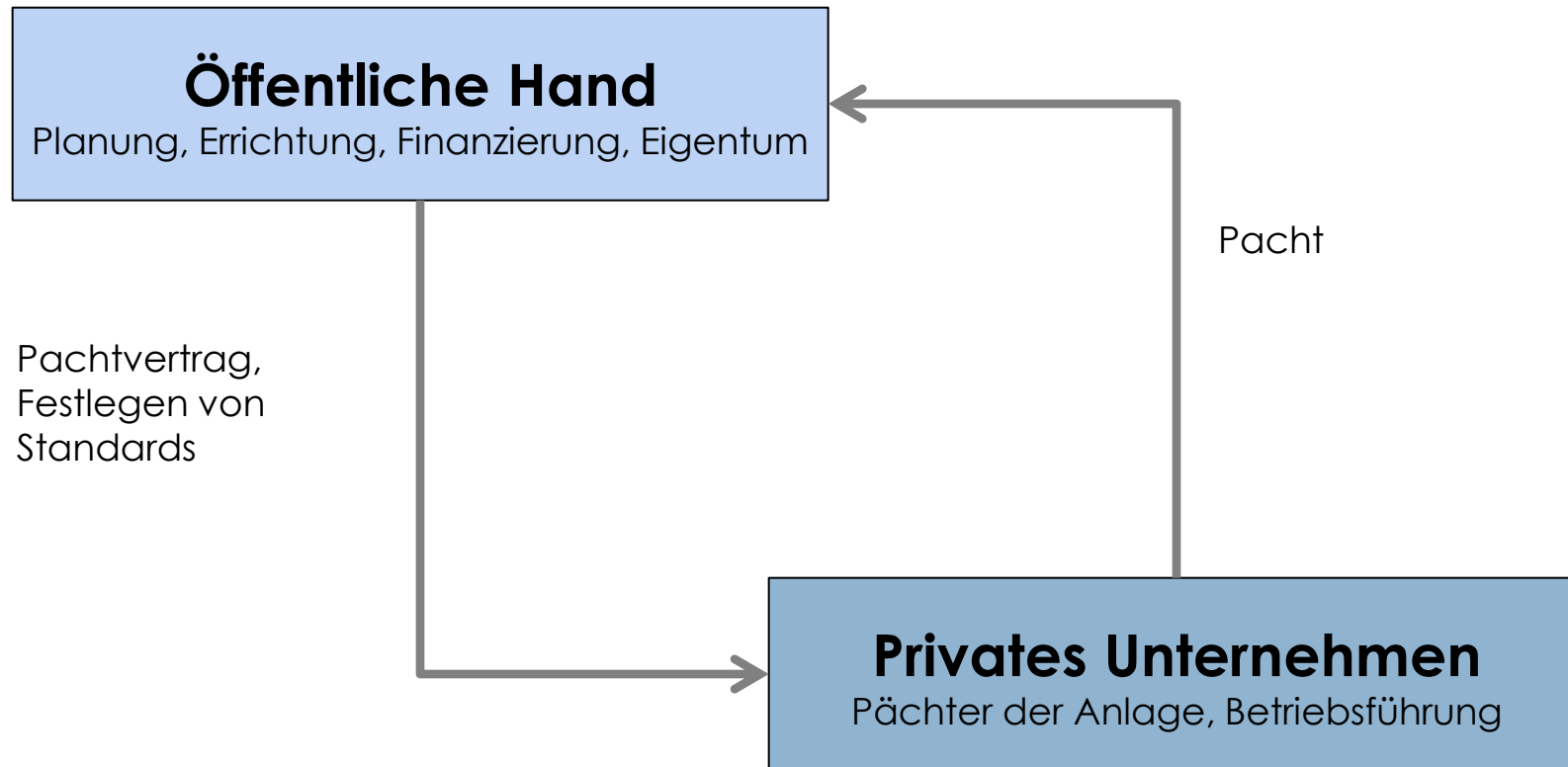
BETRIEBSFÜHRUNGSMODELL



- Auch hier liegen die Kosten für das Invest sowie für den Betrieb alleine bei der Stadt. Ein privater Partner könnte allerdings den Betrieb der Anlage übernehmen, so dass dieser nicht in der Verantwortung der Stadt wäre. Sollten ausreichend finanzielle Mittel vorhanden sein, wäre dies ein potenzielles Modell für die mittlere Variante.

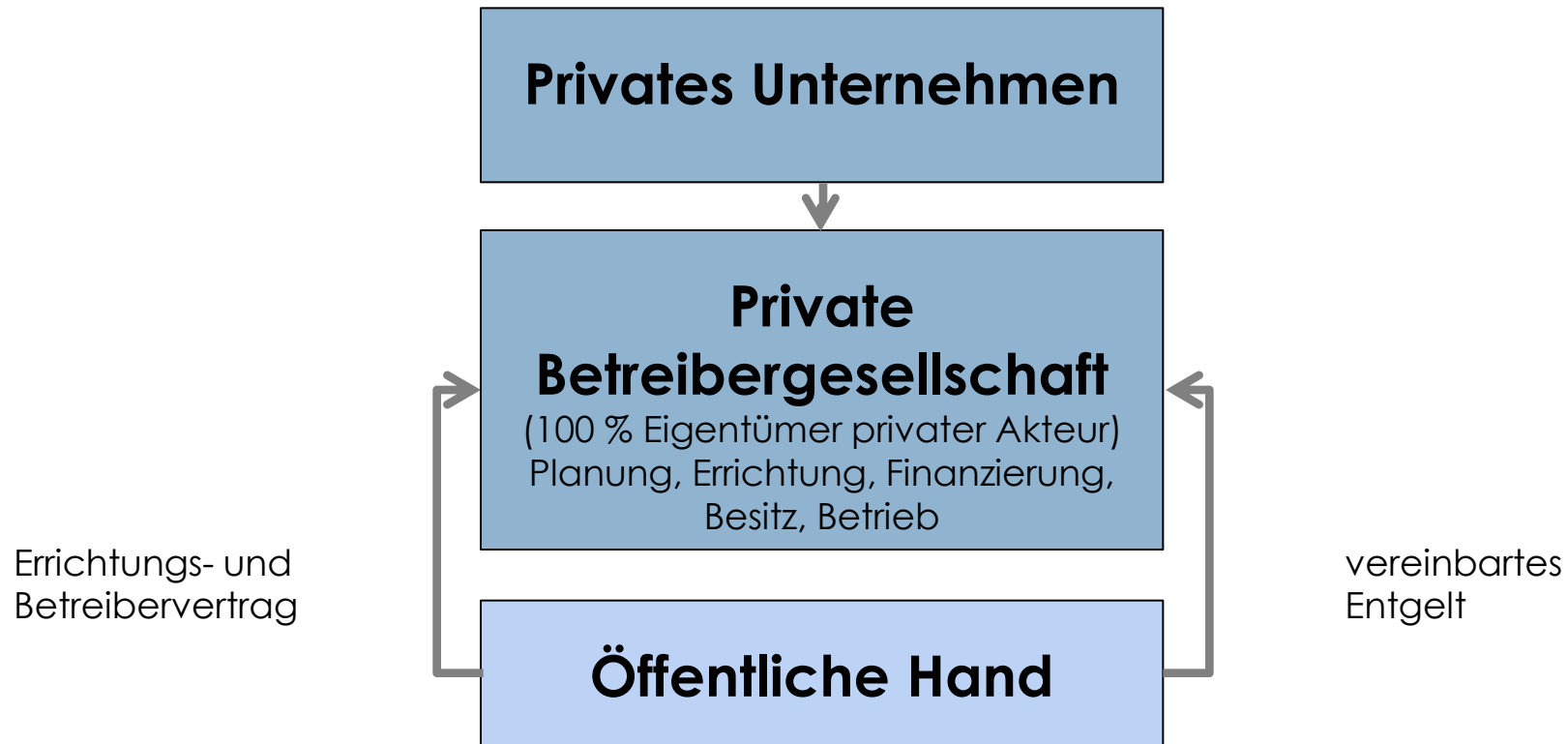
POTENZIELLE BETRIEBSMODELLE

PACHTMODELL



- Diese Variante wäre am besten geeignet bei der Realisierung der großen Lösung sowie bedingt auch bei der mittleren Lösung. Die Stadt würde hierbei die Investition bzw. Finanzierung der Anlage stemmen und ein privater Betreiber, würde gegen die Zahlung einer Pacht den Betrieb auf eigenes Risiko übernehmen. Voraussetzung ist ein gewinnbringender Betrieb der Anlage.

POTENZIELLE BETRIEBSMODELLE PRIVATER INVESTOR UND BETREIBER



- Dieses Modell eignet sich bei der kleinen sowie der großen Lösung. Diese sieht die alleinige Errichtung der Anlage durch einen Privaten vor, der die Anlage dann später auf eigenes Risiko betreibt. Im Falle der kleinen Lösung müsste die Stadt evtl. einen jährlichen Zuschuss leisten. Bei der großen Lösung muss der Betrieb für dieses Modell zwingend Gewinne erwirtschaften.

POTENZIELLE BETRIEBSMODELLE

PRIVATER INVESTOR UND BETREIBER

	Eigengesellschaft	Betriebs- führungsmodell	Pachtmodell	Privater Partner
Planung	K	K	K	P
Errichtung	K	K	K	P
Finanzierung	K	K	K	P
Unterhalt	K	K	P	P
Betrieb	K	P	P	P
Eigentum	K	K	K	P
Bewertung/ Anwendbarkeit	☹	☹	☺	☺
Realistisch für welches Modell?	Keines	Bedingt mittlere Lösung	Bedingt mittlere und wahrscheinlicher große Lösung	Kleine und große Lösung

BESUCHSPROGNOSE

BESUCHSPROGNOSE

„KLEINE LÖSUNG“ GESAMTBESUCHE

Bereich	IST-Situation	Erwartetes Besuchsvolumen „Kleine Lösung“
Individualgäste (Schwimmen und Kurse)	6.000	3.000
Individualgäste Trockenkurse	2.200	1.800
Heilmittel auf Rezept	14.400	12.700
davon im Wasser	700	600
Wellness Selbstzahler	1.800	1.000
Rheumaliga	23.000	20.000
Wassergymnastik	19.100	17.000
Trockengymnastik	3.900	3.000
Summe	47.200	38.500
davon im Wasser	25.800	20.600

- Die hier dargestellten Besuchszahlen sind eine Fortschreibung der derzeitigen Gästezahlen im PTC.
- Der Abwärtstrend der vergangenen Jahre wird sich fortsetzen und in den Folgejahren für weitere Besuchsverluste gegenüber dem Status Quo sorgen.
- Die Besuchszahlen sind auch abhängig von Größe und Verfügbarkeit des neuen Solebeckens sowie den relevanten Nebenflächen.

BESUCHSPROGNOSE

„MITTLERE LÖSUNG“ INDIVIDUALBESUCHE

Besuchsprgnose Solebad Bad Münden (Mittlere Variante)						
Gästepotenzial Einwohner						
Zone	Anzahl Nachfrager	Akt.Quotient	Häufigkeit	Potenzial	Marktanteil	Besuche
Bad Münden	17.400	38,0%	3,0	19.800	70%	13.900
Rest Zone A	56.900	38,0%	3,0	64.900	12,5%	8.100
B	502.100	38,0%	3,0	572.400	1%	5.700
A-B	576.400	38,0%	3,0	657.100	4%	27.700
C	1.230.500	38,0%	3,0	1.402.800	0%	0
Gesamt	1.806.900	38,0%	3,0	2.059.900	1%	27.700
Gästepotenzial Touristen (Zusatzpotenzial)						
Zone	Anzahl Nachfrager	Akt.Quotient	Häufigkeit	Potenzial	Marktanteil	Besuche
Bad Münden	41.100	5%	2,0	4.100	60%	2.500
A	41.800	5%	1,0	2.100	10%	200
B	352.900	5%	1,0	17.600	0%	0
Gesamt	435.800			19.700		2.700
Gesamt						30.400

- Da das Angebot nach wie vor sehr kleinteilig ist, wird in der Prognoseberechnung von einem geringen Marktanteil ausgegangen. Die umliegenden Thermen weisen alle ein attraktiveres und größeres Angebot auf.
- Der Anteil der Touristen vor Ort, die während ihres Aufenthaltes ein Thermalbadeangebot besuchen, ist insgesamt höher als die hier dargestellten 5 %. Diese beziehen sich lediglich auf Touristen, die das Bad als Individualbesucher aufsuchen und nicht im Rahmen einer Heil Anwendung etc.

BESUCHSPROGNOSE

„MITTLERE LÖSUNG“ GESAMTBESUCHE

Bereich	IST-Situation	Erwartetes Besuchsvolumen „Mittlere Lösung“
Individualgäste (Schwimmen und Kurse)	6.000	30.400
Individualgäste Trockenkurse	2.200	2.500
Heilmittel auf Rezept	14.400	14.400
davon im Wasser	700	700
Wellness Selbstzahler	1.800	2.500
Rheumaliga	23.000	23.000
Wassergymnastik	19.100	19.100
Trockengymnastik	3.900	3.900
Summe	47.200	72.800
davon im Wasser	25.800	50.200

- Im Badbereich wird von einer deutlichen Steigerung der Besuche ausgegangen, da das Konzept wesentlich attraktiver als das derzeitige Produkt ist.
- Der derzeitige Abwärtstrend der weiteren Besuche im PTC wird gestoppt und das aktuelle Niveau kann in der nahen Zukunft gehalten werden.

BESUCHSPROGNOSE

„GROSSE LÖSUNG“ GESAMTBESUCHE

Bereich	IST-Situation	Erwartetes Besuchsvolumen „Große Lösung“
Individualgäste (Schwimmen und Kurse)	6.000	133.100
Individualgäste (Sauna)	./.	54.300
Individualgäste aus Hotel	./.	15.000
Individualgäste Trockenkurse	2.200	2.500
Heilmittel auf Rezept	14.400	14.400
<i>davon im Wasser</i>	700	700
Wellness Selbstzahler	1.800	10.000
Rheumaliga	23.000	23.000
<i>Wassergymnastik</i>	19.100	19.100
<i>Trockengymnastik</i>	3.900	3.900
Summe (bei Berücksichtigung Hotel)	47.200	266.400*
<i>davon im Wasser</i>	25.800	222.200

* abzgl. Doppelzählungen Wellness Selbstzahler

WIRTSCHAFTLICHKEIT

WIRTSCHAFTLICHKEIT KLEINE VARIANTE

GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:

Solebad Bad Münders (kleine Variante)

Jahr	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Besuche/Jahr	38.500	38.100	37.800	37.400	37.000
Umsatz/Gast [EUR]:	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Rohertrag	0	0	0	0	0
- Zuschuss	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000
Kosten/Gast [EUR]:	-1,82	-1,84	-1,85	-1,87	-1,89
Deckungsbeitrag I	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000
Kostendeckungsgrad	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
- Zinsen	0	0	0	0	0
- Abschreibungen	0	0	0	0	0
Deckungsbeitrag II	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000
- Steuern	0	0	0	0	0
- Abschreibungen	0	0	0	0	0
- Tilgung	0	0	0	0	0
Cash Flow	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000	-70.000

- Da der Betrieb von einem Privaten übernommen wird, verbleiben bei der Stadt lediglich die Kosten, die für einen Zuschuss aufzubringen sind.
- Dieser orientiert sich an den derzeitigen Kosten für die Stadt am PTC in Bad Münders.
- Das Angebot würde sich im Vergleich zum Status Quo verschlechtern, allerdings würden auf die Stadt keine weiteren Kosten zukünftig zukommen.
- **Das Defizit bei der kleinen Variante beträgt rd. 70.000 EUR p.a.**

WIRTSCHAFTLICHKEIT MITTLERE VARIANTE

CASH FLOW RECHNUNG

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:

Solebad Bad Münders (mittlere Variante)

Jahr	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Besuche/Jahr	72.800	73.000	73.100	73.300	73.400
Umsatz/Gast [EUR]:	11,17	10,95	11,08	11,56	11,69
Rohrertrag	788.200	773.700	783.200	820.400	830.200
- Betriebskosten	-705.500	-718.200	-731.200	-753.900	-767.300
Kosten/Gast [EUR]:	-9,69	-9,84	-10,00	-10,29	-10,45
Deckungsbeitrag I	82.700	55.500	52.000	66.500	62.900
Kostendeckungsgrad	111,7%	107,7%	107,1%	108,8%	108,2%
- Zinsen	-71.300	-68.900	-66.500	-64.000	-61.600
- Abschreibungen	-475.000	-475.000	-475.000	-475.000	-475.000
Deckungsbeitrag II	-463.600	-488.400	-489.500	-472.500	-473.700
- Steuern	0	0	0	0	0
- Abschreibungen	475.000	475.000	475.000	475.000	475.000
- Tilgung	-158.000	-160.400	-162.800	-165.200	-167.700
Cash Flow	-146.600	-173.800	-177.300	-162.700	-166.400

- Der Betrieb kann evtl. von der Stadt Bad Münders (als ausgegliederte GmbH) oder durch einen privaten Betreiber gegen Zahlung einer Managementvergütung erfolgen.
- Bei realistischer Betrachtung ist ein operativ kostendeckender Betrieb möglich.
- Insgesamt wird bei der mittleren Variante mit einem Zuschuss, seitens der Stadt und bei einer Förderung von rd. 50 %, von rd. 165.000 EUR p.a. kalkuliert.**

WIRTSCHAFTLICHKEIT GROSSE VARIANTE

CASH FLOW RECHNUNG

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:

Solebad Bad Münders (große Variante)

Jahr	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Besuche/Jahr	266.400	268.400	270.500	272.500	274.600
Umsatz/Gast [EUR]:	15,48	15,59	15,70	16,53	16,64
Rohertrag	3.975.400	4.031.400	4.089.400	4.342.500	4.403.600
- Betriebskosten	-2.739.000	-2.788.900	-2.839.900	-2.916.800	-2.969.700
Kosten/Gast [EUR]:	-10,28	-10,39	-10,50	-10,70	-10,81
Deckungsbeitrag I	1.236.400	1.242.500	1.249.500	1.425.700	1.433.900
Kostendeckungsgrad	145,1%	144,6%	144,0%	148,9%	148,3%
- Zinsen	-375.000	-362.500	-349.900	-337.000	-324.000
- Abschreibungen	-1.250.000	-1.250.000	-1.250.000	-1.250.000	-1.250.000
Deckungsbeitrag II	-388.600	-370.000	-350.400	-161.300	-140.100
- Steuern	0	0	0	0	0
- Abschreibungen	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000	1.250.000
- Tilgung	-831.600	-844.100	-856.700	-869.600	-882.600
Cash Flow	29.800	35.900	42.900	219.100	227.300

- Die gewählten Ansätze orientieren sich an privat geführten Anlagen in Deutschland und sind nicht projektspezifisch an den Standort Bad Münders angepasst, da das spätere Konzept maßgeblich durch den privaten Partner beeinflusst wird.
- Dennoch verdeutlicht diese Rechnung, dass ein wirtschaftlich tragfähiger Betrieb der Anlage durchaus im Rahmen des machbaren liegt.
- Bei konservativer Betrachtungsweise würde der private Partner einen durchschnittlichen Gewinn von rd. 110.000 EUR p.a. erwirtschaften.
- Für die Stadt ergeben sich Einnahmen aus dem Verkauf des Grundstücks und Gewerbesteuer. Darüber hinaus löst ein solches Angebot regionalökonomische Effekte in Form von Arbeitsplätzen, Steuereinnahmen und auch Steigerung des Tourismusaufkommens aus.**

FINANZIERUNGSMITTEL FÖRDERMITTEL

- Die touristische und öffentliche Infrastruktur in Deutschland ist in den vergangenen 20 Jahren umfangreich mit öffentlichen Fördermitteln unterstützt worden. So wurde beispielsweise im Jahr 2012 die Erweiterung der Jod Sole Therme in Bad Bevensen mit Fördermitteln als Zuschuss zu einem Gesamtinvestitionsvolumen von rd. 9,5 Mio. EUR realisiert. Die gesamte Investitionsmaßnahme wurde vom Land Niedersachsen mit 1,42 Mio. Euro aus Mitteln der Gemeinschaftsaufgabe und von der EU mit 4,47 Mio. Euro aus dem Europäischen Fonds für Regionale Entwicklung (EFRE) gefördert.
- Aktuell haben sich die Themenschwerpunkte deutlich verschoben. Gegenwärtig förderrelevante Tatbestände wie Inklusion/Barrierefreiheit oder Energieeffizienz/CO₂-Reduktion können als „Beimischung“ zur Finanzierung des Solebadprojektes beitragen.
- Evtl. Fördermöglichkeiten bestünden seitens des **Landkreises Hameln-Pyrmont** sowie des **Landes Niedersachsen**. Die **N-Bank** verfügt über relevante Förderprogramme (z.B. Förderung der touristischen Infrastruktur in regionalen Gebietskörperschaften → *Vorhaben zur Attraktivitätssteigerung und Neuerrichtung überregional bedeutsamer touristischer Infrastrukturen in den Bereichen Natur-, Kultur- und Gesundheitstourismus*).
- **GRW Förderung** (LK Hameln-Pyrmont ist D-Fördergebiet). Hierbei insbesondere Förderung in den Bereichen Energieeffizienz, Innovationskraft und Beseitigung von Arbeitsmarktproblemen.

FAZIT UND WEITERES VORGEHEN

FAZIT UND WEITERES VORGEHEN

FAZIT

- Eine Weiterentwicklung des Solebadstandortes in Bad Münster am Deister, wird, in welcher Konstellation auch immer, nicht ohne die Gewinnung eines privaten Partners gelingen.
- Dabei ist die Art der Partner, je nach Konzept, ganz unterschiedlich:
 - Bei der **kleinen Lösung** wird man einen Entwickler z.B. eines Gesundheitszentrums gewinnen müssen.
 - Bei der **mittleren Lösung** werden Bäderbetriebsgesellschaften in den Fokus rücken (z.B. GMF, Aquapark), wobei hier allerdings, zumindest theoretisch, auch der Betrieb durch die Stadt möglich wäre.
 - Bei der **großen Lösung** liegt der Fokus auf Investoren und Betreibern aus dem Bädermarkt (z.B. Kannewischer, Theune Spa, Schauer).
- Die vom Facharbeitskreis favorisierte mittlere Lösung ist aller Wahrscheinlichkeit nach operativ kostendeckend zu betreiben. Unter Hinzunahme der Finanzierungskosten und der Abschreibungen sowie unter Berücksichtigung einer Förderquote von 50 % ergibt sich ein jährliches Defizit von rd. 165.000 EUR, welches durch die Stadt getragen werden muss.
- Der Standort Rohmelbad bietet darüber hinaus noch Synergiepotenziale mit dem bestehenden Freibad (z.B. Personal etc.), welche bis dato noch nicht berücksichtigt sind. Ebenfalls nicht berücksichtigt sind evtl. Managementgebühren, sollte der Betrieb durch ein privates Unternehmen geführt werden.
- Bei der kleinen Variante wird die Stadt höchstwahrscheinlich einen Zuschuss leisten müssen, welcher in seiner Höhe z.B. dem jetzigen Zuschussbedarf für das PTC entsprechen könnte.

FAZIT UND WEITERES VORGEHEN

WEITERES VORGEHEN

- Folgendes Vorgehen wird von PROFUND Consult als sinnvoll erachtet:
 - Gespräche mit lokalen Partnern und potenziellen Entwicklern, z.B. von Gesundheitszentren.
 - Klärung, in welchem Umfang finanzielle Mittel bzw. Möglichkeiten des Zuschusses seitens der Stadt Bad Münde sowie durch Fördermittel zur Verfügung stehen.
 - Einleitung eines Markterkundungsverfahrens, um die Interessen potenzieller Investoren und Betreiber bzgl. des Standortes Bad Münde auszuloten.