

**Am Anfang steht die
Strategie ...
aber wie kommt man zu
einem brauchbaren
Ergebnis?**



Präsentation BPM Sports

Donnerstag, 3. April 2014 - Wallisellen

Was will man erreichen?

Ausrichtung und Zweck

- Positionierung der Gemeinde
- Ausrichtung (Event, Alltag) der Anlage

Bedarf

- Zielgruppen und Nutzungszweck
- Nutzungsintensität und -kapazität

Förderungspolitik

- Businessmodell und Geldströme
- Leistung und Wert des Service Public

Finanzierungsstruktur

- Investitionsgrenzen, Ertragspotenzial
- Finanzierungsmodell, Trägerschaft

Welche Handlungsfreiheiten bestehen überhaupt?

Die Gemeinde als Eigentümerin passt ihre Strategie zur Bewirtschaftung des Portfolios im Rahmen des zur Verfügung stehenden Budgets an

Strategische Handlungsoption

« **Miete** »:

Einmieten von Räumlichkeiten und Infrastrukturleistungen zu Gunsten des Sportamtes.

Strategische Handlungsoption

« **Investition** »:

Sanieren und halten der Liegenschaft mit seinen Unterhalts- und Betriebskosten.

Strategische Handlungsoption

« **Devestition** »

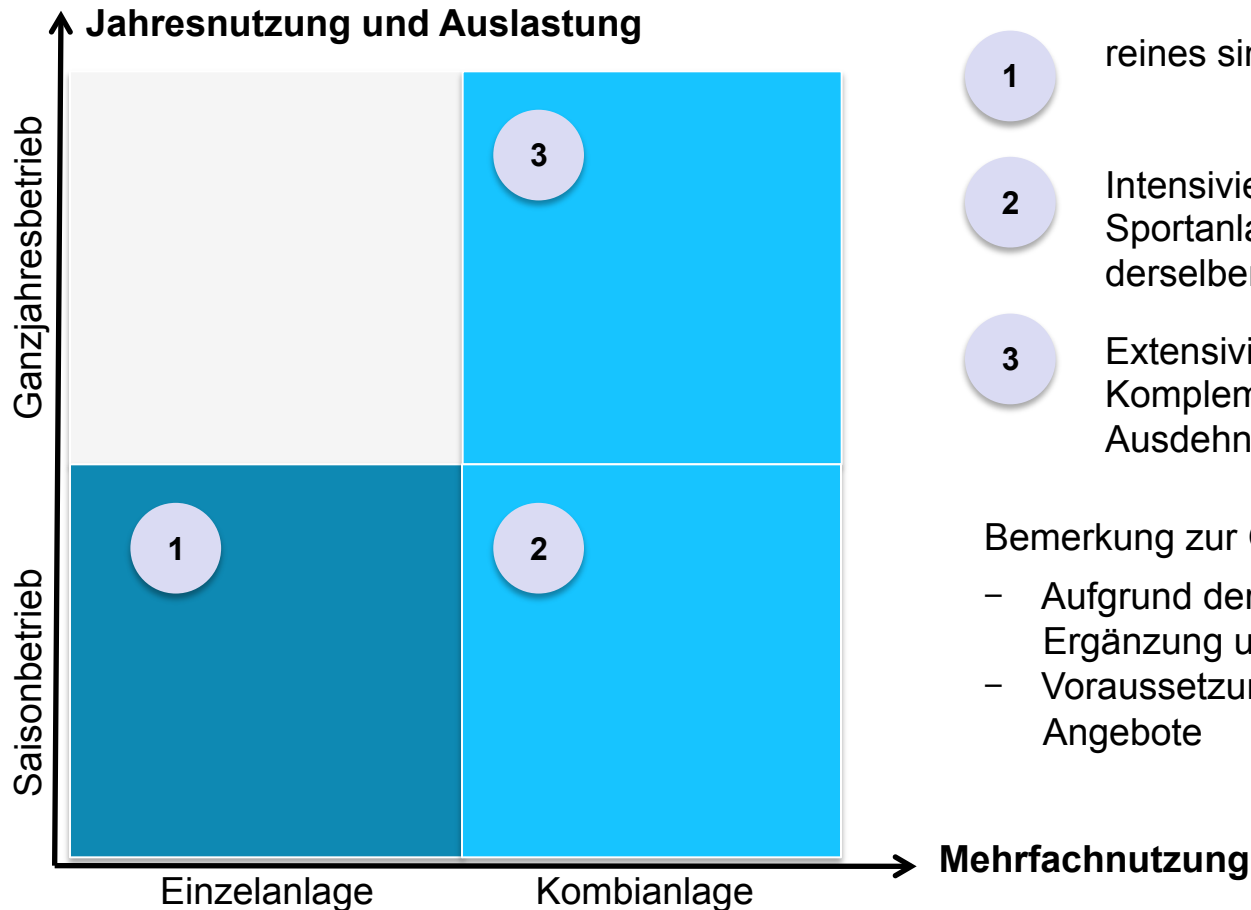
Verkauf von Liegenschaften, die für die Sportförderung nicht von Nutzen sind und als Kapitalgewinn einträglicher ist.

Strategische Handlungsoption

« **Vermietung** »

Vermieten der eigenen Liegenschaften an Dritte zur Entlastung der Betriebskosten.

Entwicklungspotenzial der einzelnen Anlage



- 1 reines singuläre Sportanlage
- 2 Intensivierung der Auslastung: Sportanlage mit Ergänzungen in derselben Saison
- 3 Extensivierung der Auslastung: Komplementäre Ergänzung zur Ausdehnung der Betriebsdauer

Bemerkung zur Gastronomie:

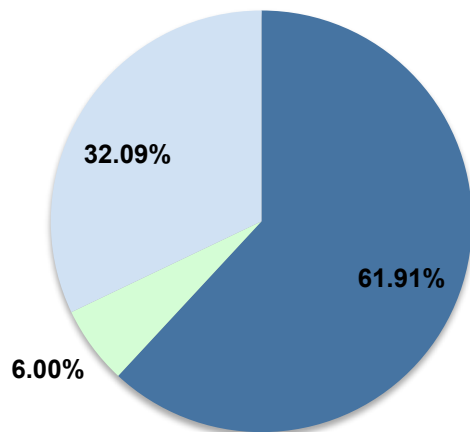
- Aufgrund der Konkurrenzsituation nur als Ergänzung und Kundenservice
- Voraussetzung; Frequenztreibende Angebote

Klare Vorstellungen je Angebot festlegen gibt den Rahmen für die Anlagenentwicklung vor

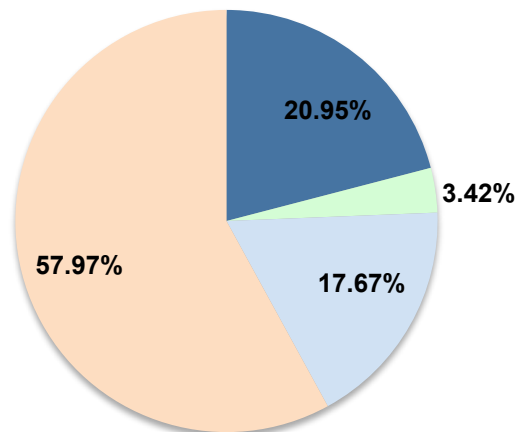
	Schwerpunkt Zielgruppen	Anlagenausrichtung und Betriebsmodell	Standort-priorisierungen	Einbettung Bewegungsraum
Eis				
Wasser				
Rasen				
Hallen				
LA-Anlage				

Zusatznutzungen bringen den Multisportanlagen einen wesentlichen Mehrertrag

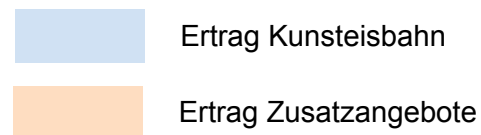
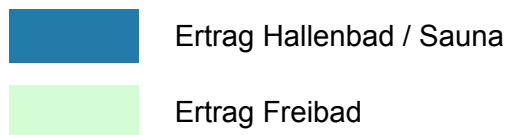
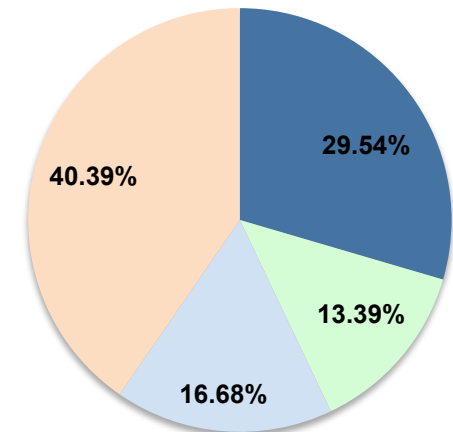
Sportanlage 1



Sportanlage 2



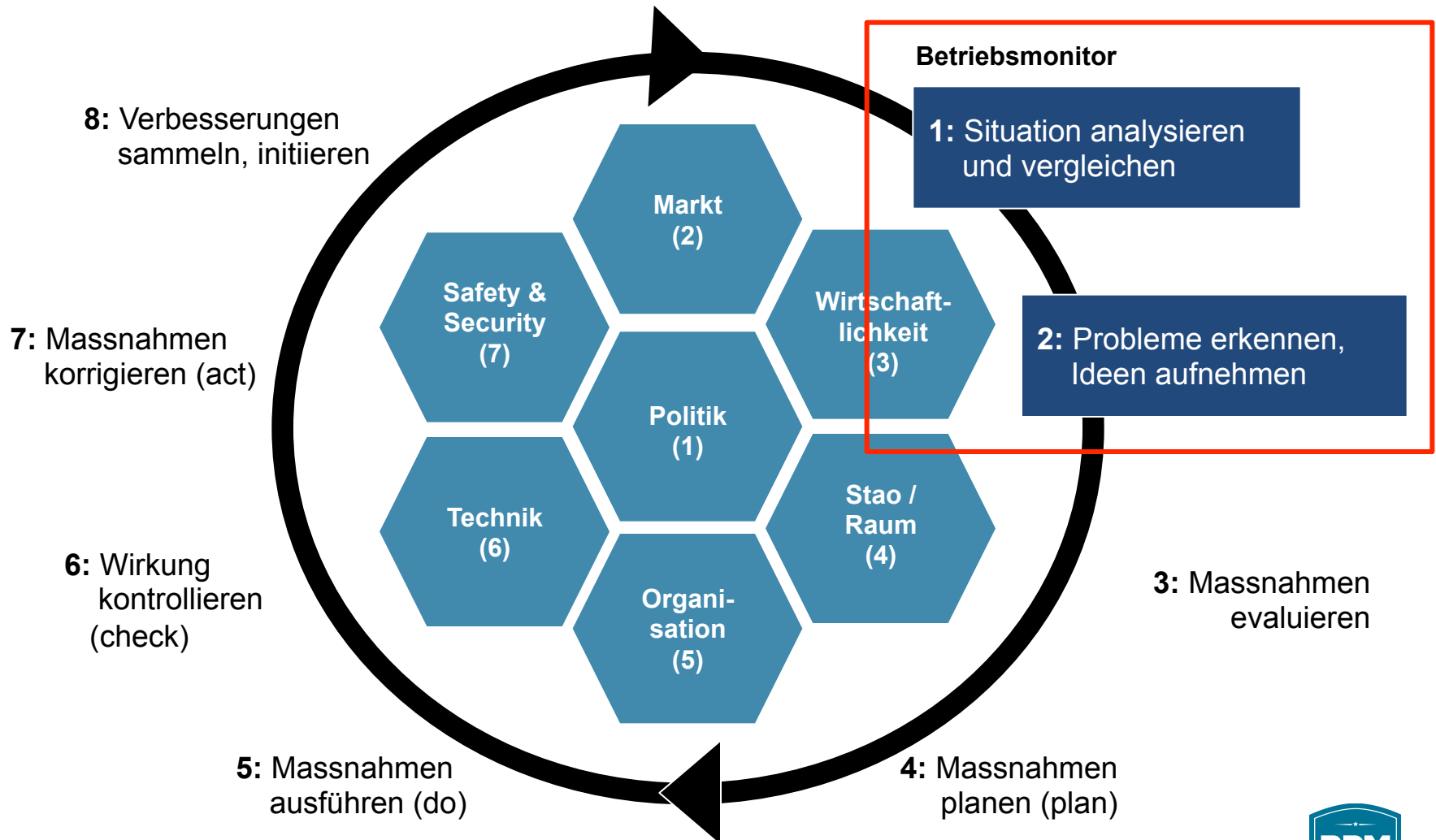
Sportanlage 3



Die « P » Frage

- ➔ **P** Problemzonen identifizieren und erkennen
- ➔ **P** Potenzial für die Optimierung (Ertragssteigerung und Kostenreduktion) abschätzen
- ➔ **P** Prozesse analysieren und Kontinuierlicher Verbesserungsprozess initiieren

1: Nur eine saubere Analyse bildet die Grundlage für das weitere Vorgehen



Ein rascher, einfacher Überblick mit der Kurz-/Potenzialanalyse über alle Aspekte

Grundlagen

1

Standortfaktoren

Megatrends

Standort + Infrastruktur

Allgemeine Informationen und Fakten zum Schwimmbad Waldacher

Analyse

2



Schwerpunktanalyse anhand sieben Dimensionen

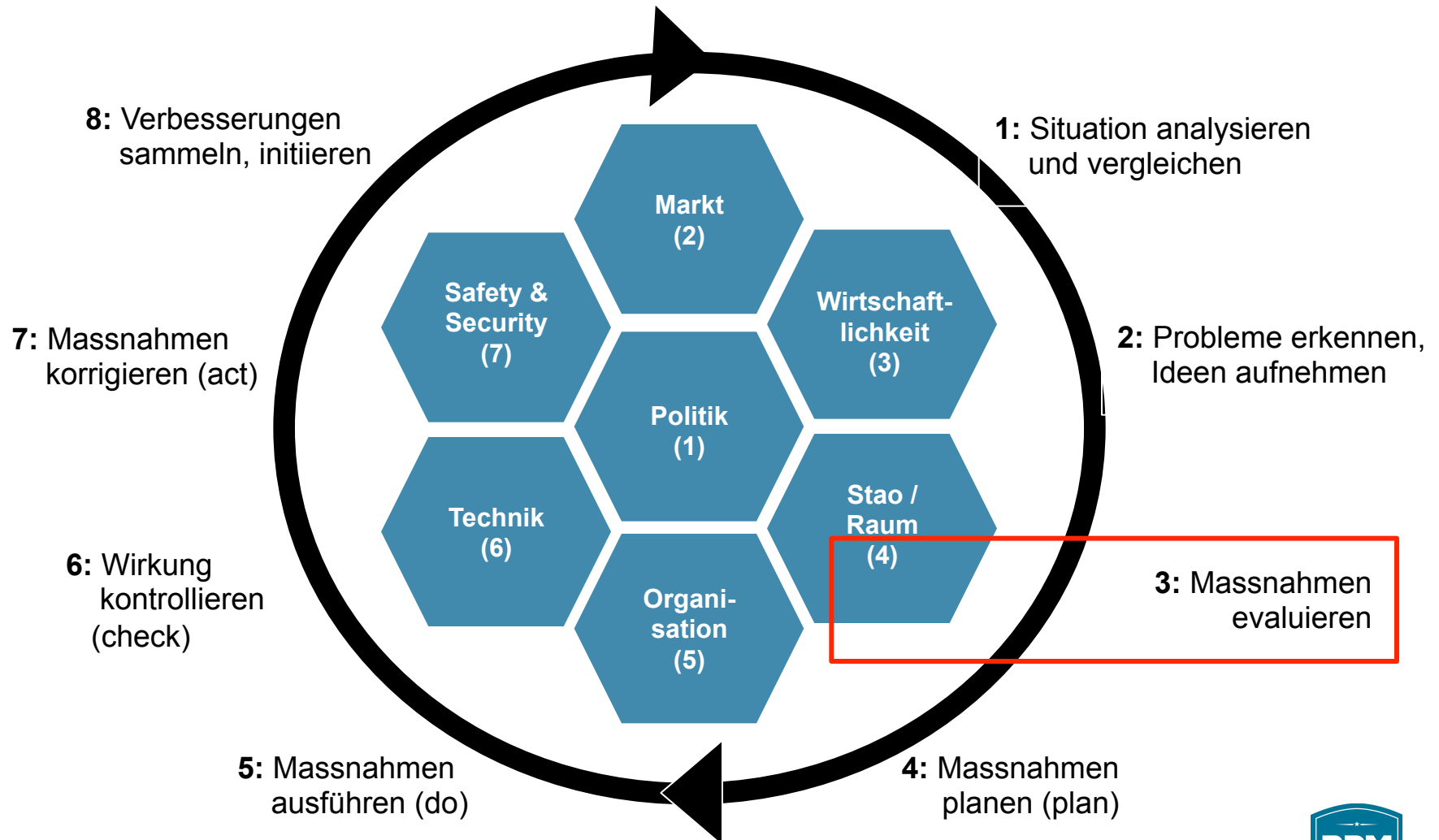
Bewertung

3

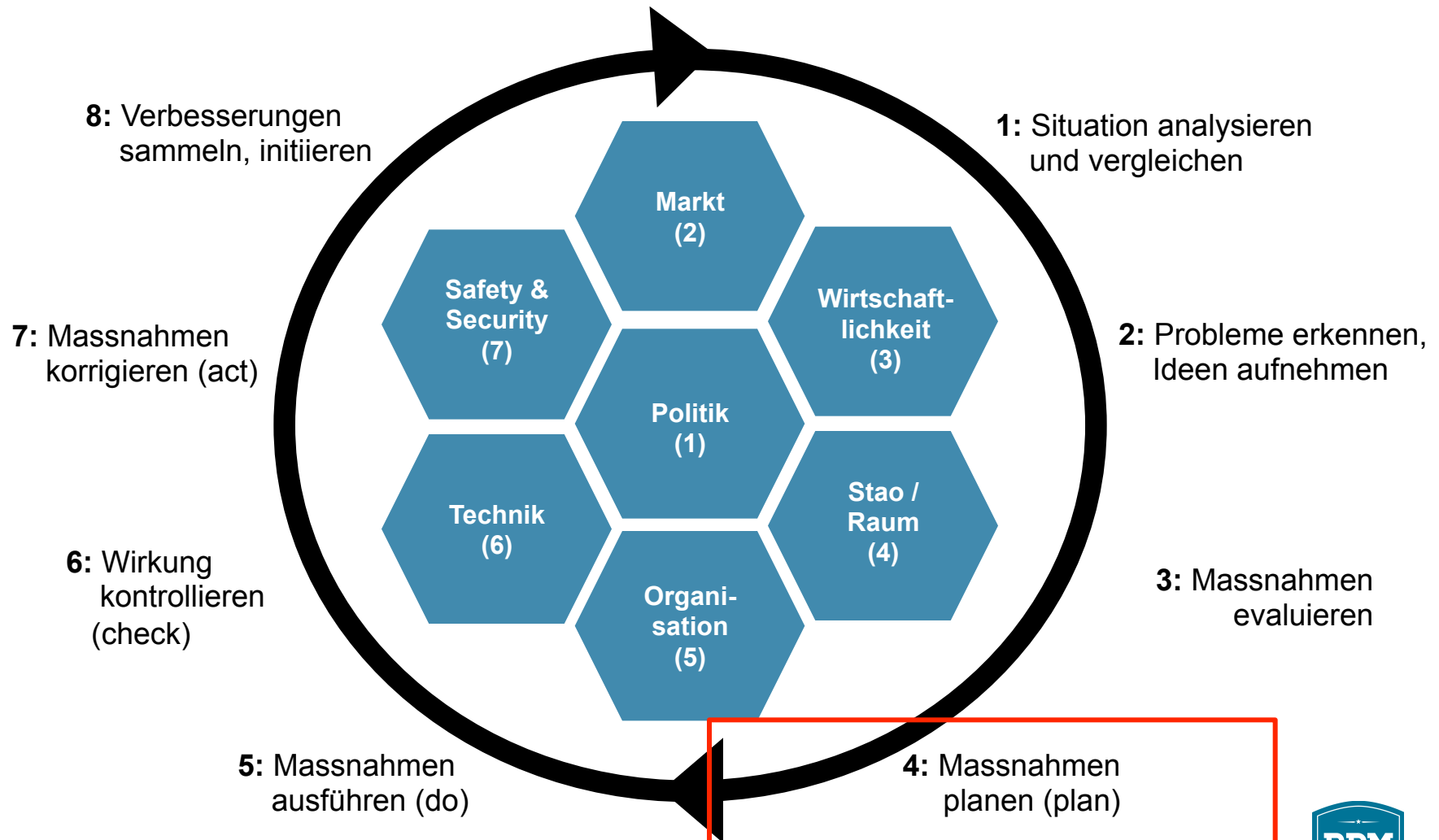


Bewertung mit Handlungsbedarf und Prioritäten

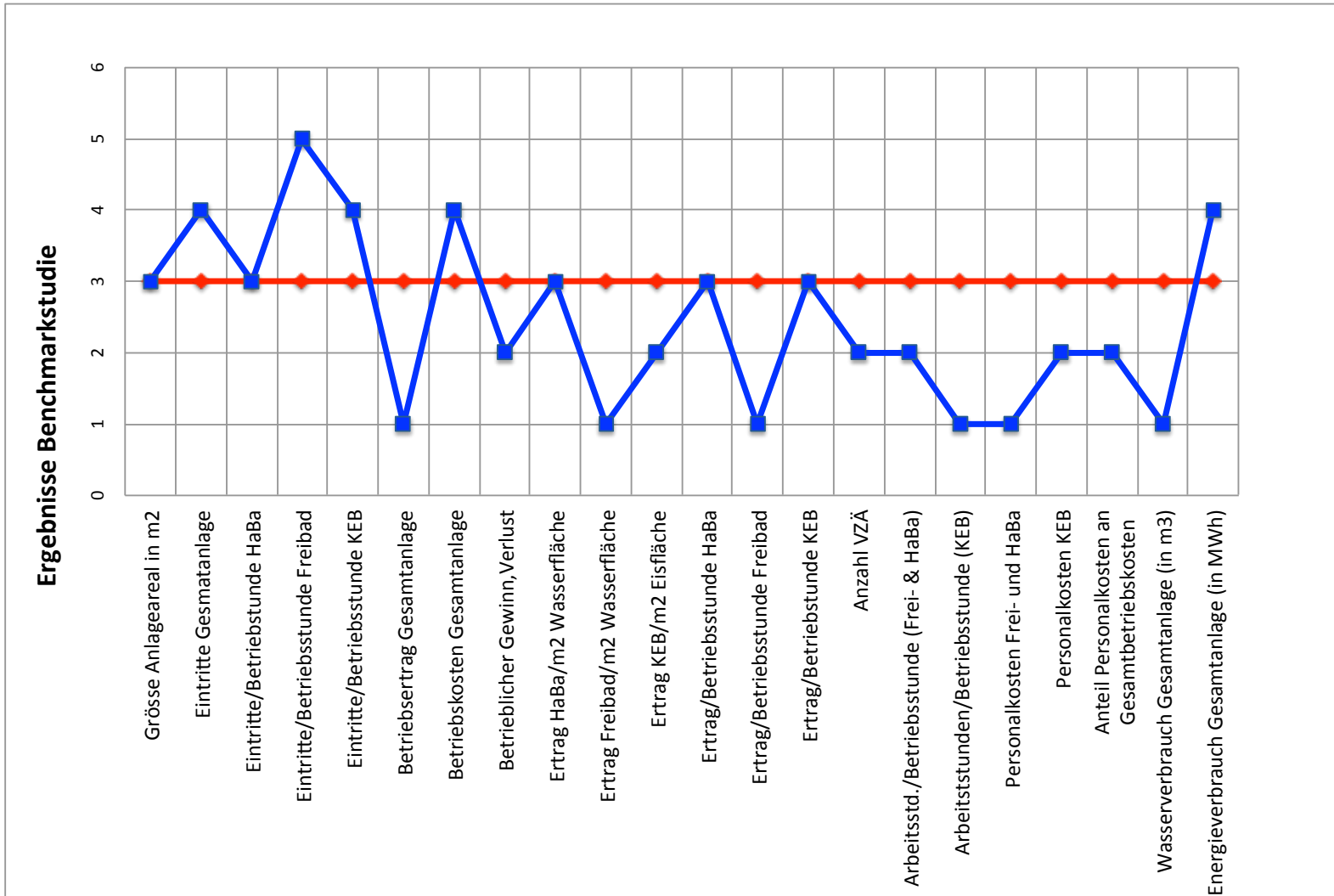
2: Die Erkenntnisse mittels SWOT beurteilen und Massnahmen ableiten



3: Massnahmen planen und validieren



Der Benchmark als eine gute Orientierungshilfe



Konzeptionelle Elemente zur Belebung der sanierungsbedürftigen Anlagen

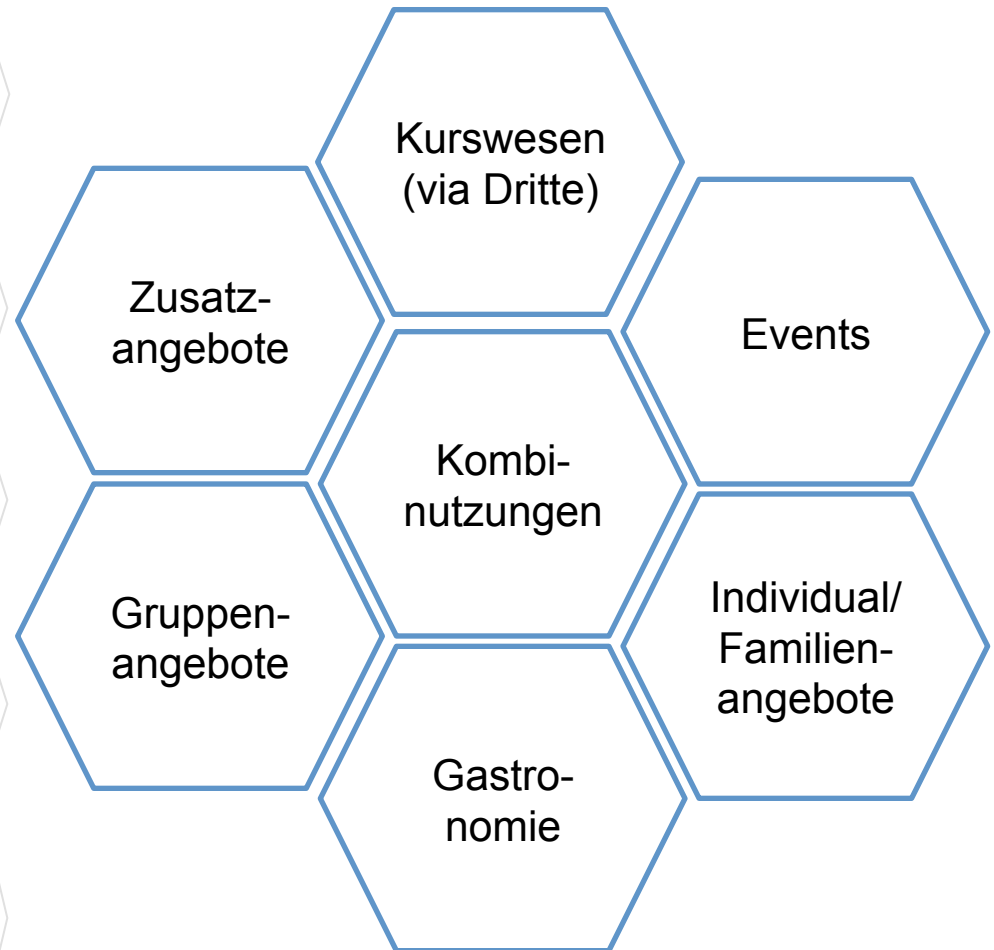
Positionierung mit einem eindeutigen Merkmal

Ausrichtung auf klar definierte Zielgruppen

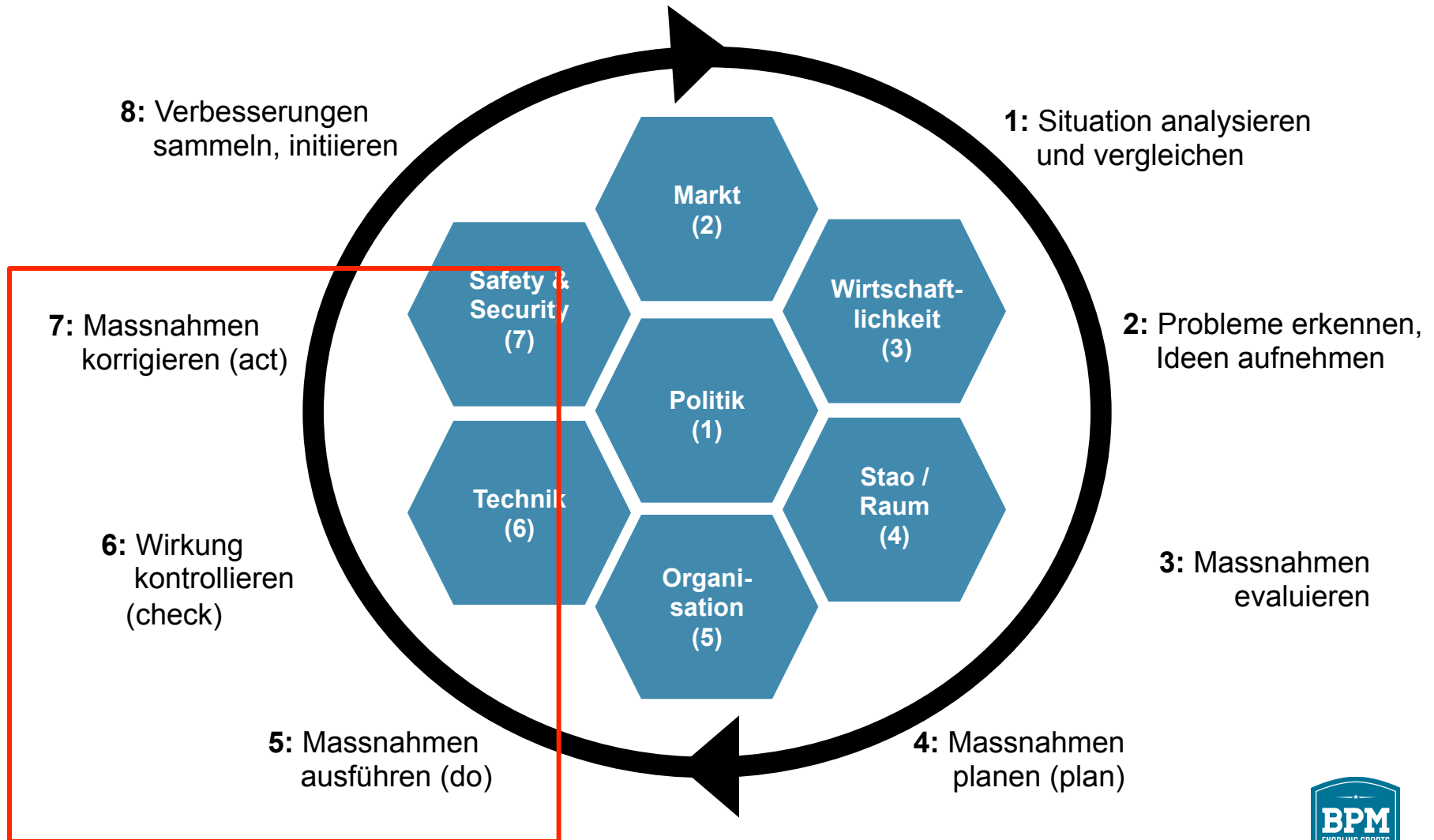
Partnerschaften mit bekannten Brands / Labels

Pflege von Traditionen und bestehenden Angeboten

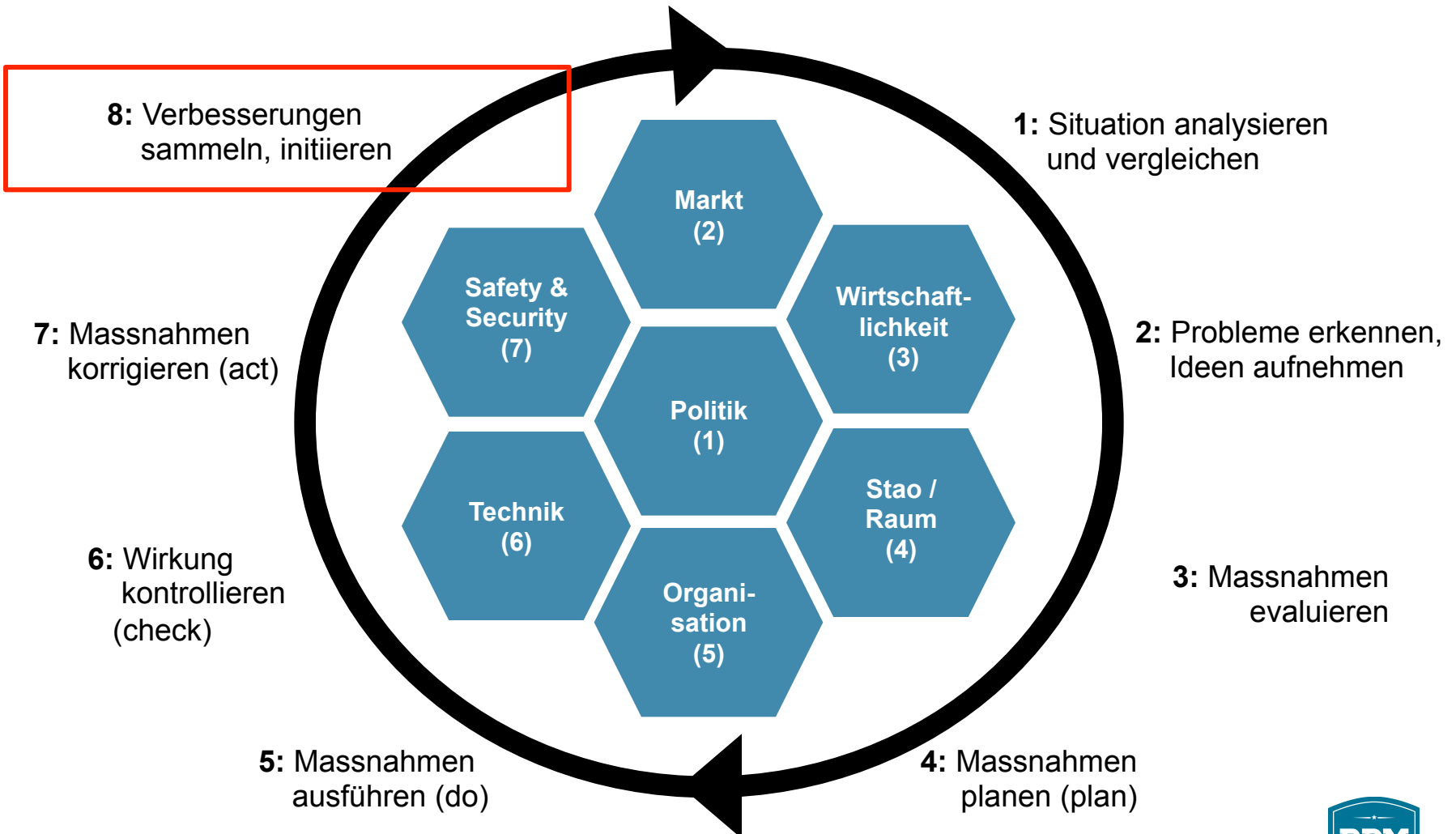
Hohe, flexible Kundenorientierung



4 bis 7: Massnahmen initiieren, ausführen und kontrollieren – wenn nötig korrigieren

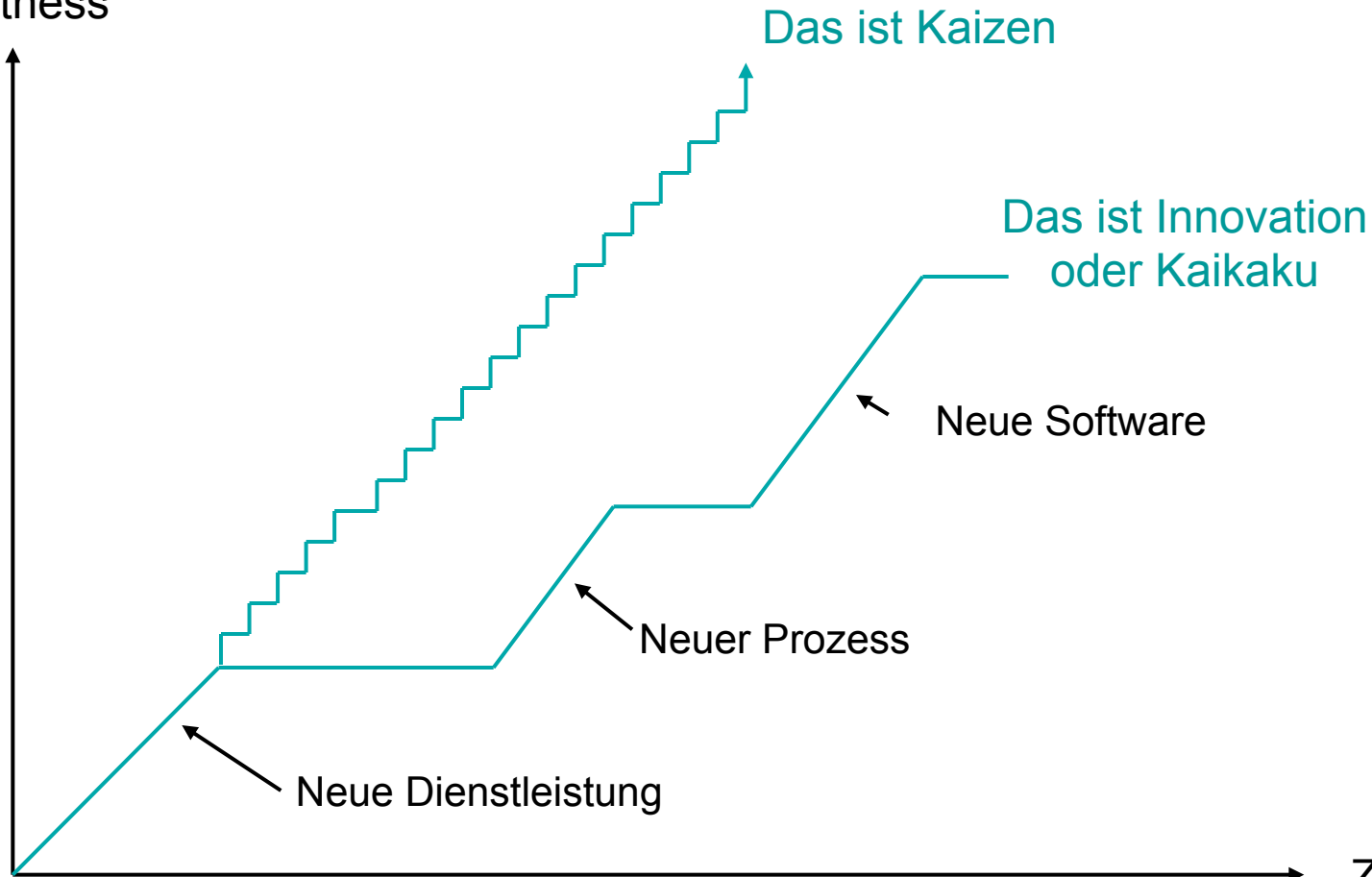


8: Kontinuierlichen Verbesserungsprozess aufsetzen und starten



Kontinuierlicher Verbesserungsprozess: viele kleine Schritte machen den grossen Unterschied!

Organisatorische
Fitness



Zeit



Fragen?

Rainer Gilg

BPM Sports
Zähringerstrasse 66
3012 Bern

www.bpm-sports.ch

+41 31 566 42 00

info@bpm-sports.ch

