



Euro Attractions Show

Dienstag, 30. Januar 2007
10:30 - 11:30

Wie wär's mit Wasser

sind Wasserattraktionen eine kostengünstige Lösung
oder ein kostspieliges Ärgernis für die Betreiber von
Vergnügungsparks?

Ulla Harrison
Ole Bested Hensing
Craig White

Euro Attractions Show
Dienstag, 30. Januar – Donnerstag, 01. Februar 2007
Fibes
Seville Spain

Ulla Harrison

Dia 1

WRA – 2 Parks in 1

Vergnügungspark – 21 Attraktionen

Wasserpark – 7 Attraktionen und 3 Schwimmbecken

Dia 2

WRA – Wichtigste Faktoren

- 27 Jahre alter Park
- Wasserpark 1985 eröffnet
- 400 – 450' Besucher im Jahr
- Regionalpark

Dia 3

WRA – Geographische Lage

Gleich weit von Lyon, Genf und Grenoble entfernt

Am Fuße der Alpen, mit einem sehr heißem Sommer aufgrund seines Mikroklimas, ohne Strand oder Wasserparks in der Umgebung.

Dia 4

August – viel zu heiß, um einen konventionellen Vergnügungspark zu besuchen

Lösung: einen Wasserpark einrichten. Wurde 1986 eröffnet

Eins der ersten Wasserparks Europas

Dia 5

- August und Hitze, die beste Lösung – erfrischender Wasserpark

- Gefahr!! Aufs Wetter ist kein Verlass

- Sommer mit schlechtem Wetter = wenig Besucher

- Schlussfolgerung! Ein Wasserpark erzielt zwar erheblich höhere Gewinne, ist jedoch Wetterabhängiger als ein Vergnügungspark.

Dia 6

WRA

Wasserpark im Jahr 2005:

- 19 Jahre alt
- Abgenutzt, veraltet, überholt und mit Unterkapazität

Dia 7

Zustand 2005

Nach 19 Jahren Wasserpark, starkes und unentbehrliches Image geprägt durch das Wasservergnügen.

Einzig Lösung: umbauen und investieren

Dia 8

WAS, WIE UND WARUM?

Bedürfnisse:

- Modernisierung
- Erhöhung der Kapazität

Aber auch:

- Den Marketingwert erhöhen

Dia 9

WER?

4 Vertragspartner / Lieferanten

ZUSAMMENFASSUNG

- Erhöhung der Kapazität
- Erhöhung der Qualität
- Für die ganze Familie
- Farbe, Thematik, Spaß und Vergnügen

4 sehr unterschiedliche Lösungen

Dia 10

DIE PIRATENINSEL

ACTION PARK, spanischer Wasserpark

Lieferant seit 1986

- Radikale Lösung – alles weg
- Überzeugende und attraktive Thematik
- Kapazitätsverdoppelung
- Schlüsselfertiges Projekt

Dia 11

TORNADO

Schnelle Rutschbahn

Dia 12

Familienbecken mit 4 + 3 Wasserrutschen und Kippkübel

Dia 13

Schwimmbad für Erwachsene mit Whirlpool und einer Bar

Dia 14

Kinderschwimmbad mit Wasserrutschen und Spieltiere
Großer Strand mit Sonnenliegen
Neue Duschen und Umkleidekabinen

Dia 15

GLÜCKLICHES ENDE?

Nicht ganz

•Der Vertrag wurde im Januar unterschrieben, die Bauarbeiten fingen im Februar an und im Juni musste die Anlage eröffnet werden

•Resultat – es fehlten Details bei den Verarbeitungen

HINWEIS: Es unbedingt zu wollen, heißt noch lange nicht, dass man es auch schafft
Und – Wenn der Park erst mal eröffnet ist, braucht es sehr lange, um die letzten Details fertig zu stellen.

Dia 16

GLÜCKLICHES ENDE?

Nicht ganz

•Die angekündigte Besucherkapazität wurde bei weitem überschätzt = lange Schlangen

ABER: Der Wasserkippkübel ist sehr beim Besucher angekommen

HINWEIS: Die Besucherkapazität der Attraktionen prüfen, basierend auf den Ergebnissen und Erfahrungen anderer Wasserparks.

Dia 17

DAS BESTE

Phantastische Thematik!

•Farben

•Ausführung / Ausstattung

•Details

Ein großartiger und überzeugender Faktor!

Dia 18

ALLGEMEIN

- WRA braucht einen Wasserpark als zusätzliches Angebot für die heißen Sommermonate

- WRA besitzt heute einen qualitativ hochwertigen Wasserpark mit attraktiver Thematik
- Das QUALITÄTSIMAGE des gesamten Parks hat zugenommen

DOCH – durch die Verbesserung der Attraktionen stieg auch die Nachfrage und wieder ist die Besucherkapazität unzureichend.

Ole Bested Hensing

Dia 1

Wie wär's mit Wasser - sind Wasserattraktionen eine kostengünstige Lösung oder ein kostspieliges Ärgernis für die Betreiber von Vergnügungsparks?

Dia 2

Ole Bested Hensing

Geschäftsführer

Tropical Island Management GmbH

Deutschland

Dia 3

Tropical Islands

- Anlage das ganze Jahr geöffnet
- 1,0 – 2,0 Millionen Besucher im Jahr
- 30 € Ausgabe pro Person
- 500 Vollzeitangestellte
- 100 Künstler

Dia 4

Tropical Islands

Sind Wasserattraktionen eine kostengünstige Lösung oder ein kostspieliges Ärgernis für die Betreiber von Vergnügungsparks?

Eine Frage zur Produktpositionierung

Dia 5

Positionierung von Tropical Islands

Attraktion – Zweck / Ziel

Aktion – Unterhaltung

Dia 6

Tropical Islands – Marktvolumen (Deutschland)

	Volumen	Wachstum / Thema
Parks	0,44 Tausend Millionen €	+1,8 %
Wellness	72,9 Tausend Millionen €	+6,0 %

Dia 7

Tropical Islands – Unternehmensstrategie bei der Produktpositionierung

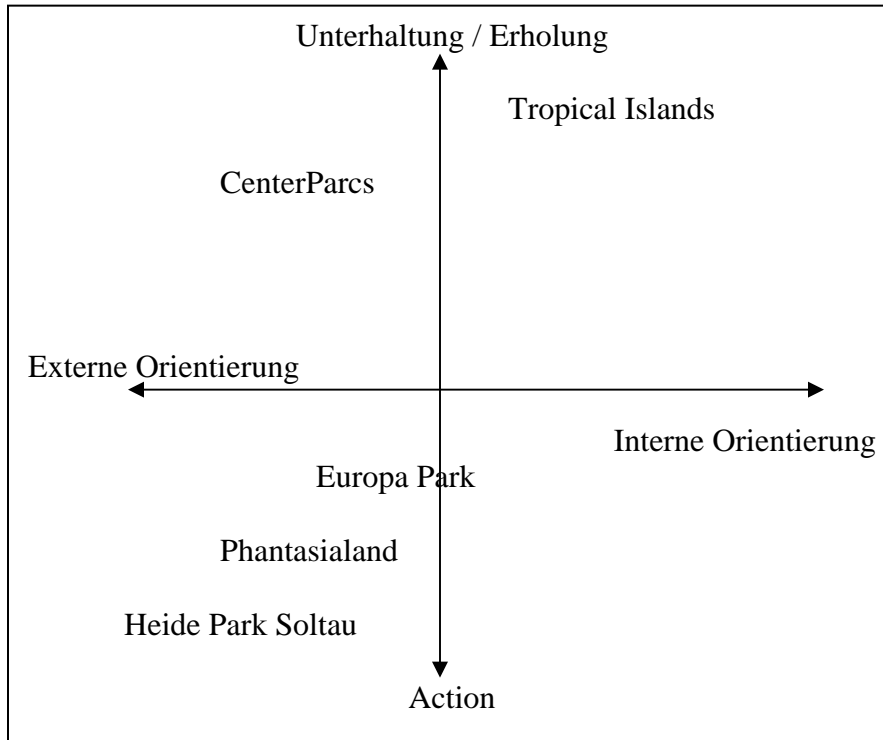
- Die traditionellen Themen- und Freizeitparks mit ihren Attraktionen sind vor allem *action*-orientiert.

- Die Markenstrategie von Tropical Islands positioniert sich im entgegengesetzten Sinn zum oben genannten Schwerpunkt „Action“ der Themenparks.

Dia 8

Unternehmensstrategie

Tropical Islands – Unternehmensstrategie bei der Produktpositionierung



Dia 9

Produktpositionierung

Tropical Islands entwickelt sich hin zu einer definitiven Positionierung: Distanzierung von den konventionellen Themen- und Freizeitparks, um sich in ein Urlaubsziel zu verwandeln, das dem Besucher diverse Erlebnisse bietet: kurz um: “die größte Tropische Freizeitwelt Europas”.

Dia 10 - 17

Tropical Islands – Die Kuppel

Tropical Islands - Innen

Tropical Islands – Innen

Tropical Islands – Innen

Tropical Islands -Wasser

Tropical Islands - Wasser

Tropical Islands - Wasser

Tropical Islands - Wasser

Dia 18
Tropical Islands
Danke für Ihre Aufmerksamkeit

Craig White

Dia 1

Wie wär's mit Wasser - sind Wasserattraktionen eine kostengünstige Lösung oder ein kostspieliges Ärgernis für die Betreiber von Vergnügungsparks?

Dia 2

Welche Vorteile bringt das Hinzufügen von Wasserattraktionen?

- Es wird das ganze Jahr über ein Freizeitambiente geschaffen
- Die Besucher werden trotz täglicher Wetterwechsel gehalten und unterhalten
- Es bietet neue Marketing – Nutzen

Dia 3

Einrichtung von Spielzonen für verschiedene Altersgruppen

- Trennung der Altersgruppen aus Sicherheitsgründen
- Zuweisung der verschiedenen Spieltypen je nach Alter, um den optimalen didaktischen Nutzen des Spiels zu erzielen.
- Einrichtung von Sichtbereiche, um den Eltern die Beaufsichtigung der Kinder zu ermöglichen

Dia 4

Betrachtungen zum Thema Sicherheit

- Die Schranken kontrollieren Ein- und Ausgangsbereiche
- Die Wassertiefe bestimmt die Haftpflicht – und Aufsichtskosten
- Die Sicherheitsschilder erziehen die Besucher
- Die bewässerten Bereiche tragen zur Wasserverwertung bei und können Unfälle verhindern

Dia 5

Öffnen und Schließen?

- Ein Wasserpark mit einem einfachen Öffnungs- und Schließsystem ist anpassungsfähiger bei wechselnden Wetterbedingungen.
- Schnell und flexibel zwischen Wasser- und Trockenattraktionen wechseln zu können erhöht die Besucheranzahl

Dia 6

Eine angemessenen Umgebung schaffen

- Einrichtung einer angemessenen Umgebung des Wasserspielbereiches
- Erhöhung der Interaktion der Erwachsenen durch die Installation von Grillplätzen unter schattenspendenden Sonnensegeln.
- Eine Spielarkade bietet einen schnellen Treffpunkt im Falle von plötzlichem Gewitterregen.

Dia 7

Zusammentreffen von verschiedenen Kulturen und Fähigkeiten.

- Nicht alle Kulturen benutzen die Spiele im Wasserpark auf gleiche Weise.

- Deshalb ist es nötig die Herkunftsländer der Besucher zu identifizieren und Einrichtungen wie Umkleidekabinen, Bäder, Beschilderung und Interaktionsaspekte an deren Bedürfnisse anzupassen.
- Kontrollieren Sie, dass der Wasserspielbereich auch für Behinderte geeignet ist.

Dia 8

Bereitschaft zur Abwechslung.

- Kinder lieben Themenwechsel.
- Die Fähigkeit zur Flexibilität und Themenvariation richtet sich nach den stets wechselnden Bedürfnissen der Kinder.
- Markenpflege beim Equipment zieht Sponsoren und Förderer an.

Dia 9

Rendite des eingesetzten Kapitals

- Die großen Attraktionen und Wasserrutschen sind kostspieliger, aber erzielen höhere Einnahmen.
- Die interaktiven Wasserspielbereiche sind erheblich kostengünstiger, brauchen jedoch mehr Betreuungspersonal in dieser zusätzlichen Altersgruppe.
- Beide Offerten, kombiniert mit der elterlichen Betreuung, machen aus der Anlage ein beliebtes Familienausflugsziel.

Dia 10

Didaktisch und Interaktiv.

- Kinder müssen stimuliert werden und suchen immer das Vergnügen.
- Es soll ein Spielambiente entstehen, in der Körper und Geist der Kinder angeregt werden.
- Auswahl eines Produkts für den Wasserspielbereich, das auch erzieherische Aspekte berücksichtigt.

Dia 11

Die Betriebskosten kalkulieren.

- Die Wassertiefe bestimmt die Haftpflicht – und Aufsichtskosten
- Das tägliche Öffnen und Schließen funktioniert entweder automatisch oder manuell.
- Das Wasserumlaufsystem erzeugt zwar höhere Anlagekosten, diese werden jedoch durch die Wasserkostenersparnis wieder eingenommen.

Dia 12

Zusammenfassung

- Identifizierung von Alters- und Kulturgruppen
- Marktanpassung an alle Altergruppen.
- Sicheres und interaktives Design.
- Eine Freizeitatmosphäre schaffen, die Komfort bietet und höhere Einnahmen erzeugt.
- Bereits beim Design die zukünftigen Änderungen oder Upgrades berücksichtigen.
- Die erzieherischen und interaktiven Aspekte anpreisen und promovieren.
- Den realen Zweck und die Betriebskosten ihrer Wasserinvestition definieren und kalkulieren

