



1

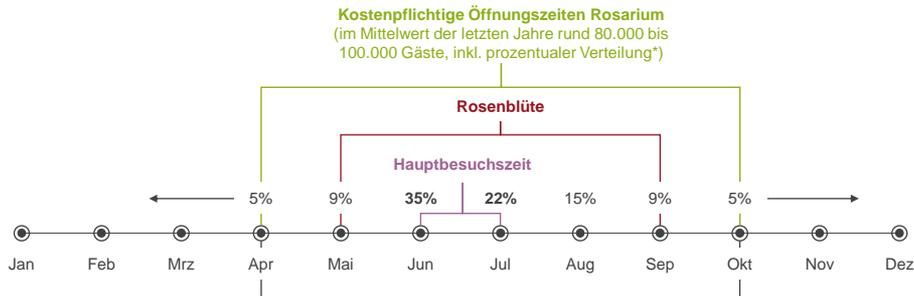
Grundlagenermittlung	
Prämissen der Gesamtentwicklung	
Ziele der Entwicklung	Das künftige Angebot...
<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung Angebotsspektrum (dauerhaft und temporär) • Keine Verwässerung Markenkern und Beitrag zur Profilierung (Park und Stadt) • Stärkung Europa-Rosarium und Erhöhung Besuchervolumina im Jahresverlauf (weniger in der Spitze; + ca. 30%) • Ansprache bestehender und neuer Zielgruppen (Besuchsimpulse und Wiederholungsbesuche) • Minderung Saisonalität und Erhöhung Witterungsunabhängigkeit • Schaffung flexibles Angebot • Eigenständige Zug- und/oder Strahlkraft • Stärkung Vernetzung an Innenstadt und Region 	<ul style="list-style-type: none"> • ... wird aus Standortthemen und Markenkern abgeleitet (Themenverstärker/Second Gate) •ODER grenzt sich deutlich vom Bestand ab (kein Verstärker, Stand-Alone Attraktion), • ... muss qualitativer oder quantitativer Frequenzgenerierer sein, der von Gästen zielgerichtet aufgesucht wird (Alleinstellung als Voraussetzung), • ... benötigt Spezialthema oder hohe Flexibilität, da Gros der Besucher zielgerichtet angezogen werden muss, • ... kann und muss allerdings aufgrund baulicher (Denkmalschutz) und räumlicher (Flächenverfügbarkeit im Park) Vorgaben primär in konzentrierter Form im Kontext umgesetzt werden.
Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture	Mai 2023
	2

2

Grundlagenermittlung

Besuchervolumina und Besuchsverteilung (saisonal)

- 70 % der Besucher kommen wegen der Rosen
- Juni und Juli sind die besucherstärksten Monate



- Zielsetzung liegt bewusst auf der Stärkung und besseren Verteilung des Besucheraufkommens über das Jahr
- Kein Fokus auf punktuelle Erhöhung in der Spitze (Juni/Juli)

* Mittelwert der Besucher aus den Jahren 2014-2020

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

3

3

Konzeptvertiefung

Vertiefung Ideen und Ansätze

- Entscheidung für Vertiefung Szenario 3 „Events und Erlebnisse“.
- Inkludierung folgender Angebotsmodule:
 - **Flexible Veranstaltungsbereiche** (inkl. Seminar- und Workshopflächen)
 - **Ausstellungsangebote** (Dauerausstellung mit flexiblen Elementen)
 - **Neue Erlebnisangebote im Außenbereich** (Fokus flächenhafte Attraktivierung Wolfsschlucht zzgl. weitere Bereiche im Park)
 - **Kleinere analoge und digitale Angebote im Außenbereich** zur Unterstützung Zielsetzungen
 - **Optional Übernachtungsangebote** (Stichwort: *Veranstaltungsgäste*)
- Weitere (vorhandene, aber zu überarbeitende) Angebotsbausteine:
 - (neuer) Shop
 - Gastronomie
 - Tourist-Info
 - Service-Infrastruktur am Eingang und innerhalb des Geländes
 - Administration und Technik



Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

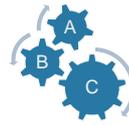
Mai 2023

4

4

Besuchspotenziale

Wirkungsprinzipien (Stellschrauben)



Steigerung Besuchervolumen basiert auf drei Wirkungsprinzipien. Diese zielen bewusst auf Stärkung und bessere Verteilung Besucheraufkommens über das Jahr (Entzerrung Besucherspitzen).

Schaffung multifunktionale Veranstaltungsflächen	Witterungsunabhängiger Ausstellungsbereich	Attraktivierung Wolfsschlucht und Parkgelände
<ul style="list-style-type: none"> • Vielfältige Nutzungsoptionen • Nutzbarkeit jenseits Öffnungszeiten • Induzierung veranstaltungsbezogener Besuche • Synergieeffekte mit Europa-Rosarium, Gastronomie und Gastgewerbe (Region) • Ansatz vielfältiger Themen und Formate • Breitere Zielgruppenansprache • Zusätzlicher Impulsgeber für Besuch (unabhängig von Rosenblüte). 	<ul style="list-style-type: none"> • Angebot für schlechtes Wetter (Stichwort Reisegruppen, Bestandsgäste etc.) • Angebot zur Stärkung Nebensaison und optional Wintermonate („Goodie“ für Vermietung bzw. Veranstaltungsgäste) • Attraktives Erlebnisformat „Roseblüte“ • Steigerung Aufenthaltsdauer Bestandsgäste • Ansprache neuer Zielgruppen (Ida Insta) • Aktualisierbarkeit des Angebotes (inkl. Sonderausstellungen) • Schaffung Anreize Wiederholungsbesuche 	<ul style="list-style-type: none"> • Ganzjährig attraktiver Außenspiel- und Erlebnisbereich sichert aktives Komplementärerlebnis zum Park • Steigerung Attraktivität für Familien als Zielgruppe (Einwohner und Urlauber aus Region) • Anreize für Wiederholungsbesuche(r) • Angebot im Winterhalbjahr kostenfrei zugänglich • Stiftung zusätzlicher / regelmäßiger Besuchsfrequenzen (positiver Effekt auch für Bestandsgastronomie im Rosencafé) • Multiplikationseffekte durch Image- und Bekanntheitseffekte Wolfsschlucht auf Social Media • Weitere analoge und digitale Angebote im Park zur Vernetzung mit dem Park und der Stadt (Stichwort Geocaching, Rallye)

5

Besuchspotenziale

Zusätzliches Besuchsaufkommen gesamt

- Zusatzpotenzial durch die skizzierte Weiterentwicklung:

Attraktionsbereich	Zusätzliches Besuchsaufkommen p.a.
Veranstaltungsflächen	10.000 Mehrvolumen an rd. 95 Veranstaltungen p.a. (20 intern, 75 extern) sowie 10.000 Gästen p.a. (1.700 durch interne, 8.300 durch externe Events)
Ausstellungsbereich	12.000 zzgl. ticketfreie Besuchsfrequenzen durch die Veranstaltungsgäste
Wolfsschlucht	8.000 zzgl. ticketfreie Frequenzen zwischen November und April
Gesamt	30.000

- Europa-Rosarium würde durch zusätzliches Besuchspotenzial dauerhaft Gästevolumen von rd. 92.000 Jahregästen (Ø 2017-2021) auf Niveau von rd. 122.000 Jahregästen verbessern.
- Durchschnittliche Steigerung rund +32%.

6

Vertiefung Konzept- und Flächenansätze

Adaptierte Ansätze und Flächenbedarfe

Flächenansätze neu	Nutzungsfläche	Bruttogrundfläche
Veranstaltungen (inkl. Catering, Lager, Vorbereitung, Foyer)	1.030	1.540
Ausstellungsbereiche (inkl. Lager, Foyer, Sanitär)	630	880
Gastronomie	200	290
Service, Shop, Tourist Info und Ticketing (inkl. Sanitär, Lager etc.)	490	710
Administration und Technik (NEU)	475	730
Arena	0	0
Gesamt in NUF und BGF	2.825	4.150
Inkl. Gästehaus (35 Zimmer)	600	940
Gesamt inkl. Gästehaus	3.425	5.090

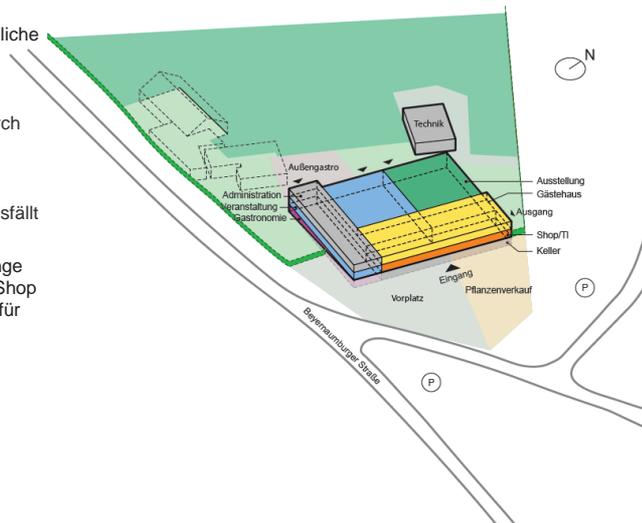
- Konkretisierung der Flächenbedarfe in Abstimmung mit der GmbH
- Professionalisierung und Attraktivierung Betrieb und Arbeitsumfeld
- Mehrbedarf v.a. um attraktives Angebot zu schaffen und bestehende Defizite (Verwaltung, Technik, Service) zu beseitigen

7

Vertiefung Konzept- und Flächenansätze

Adaptierte Ansätze und Flächenbedarfe – mögliche Verortung auf dem Areal

- Das Volumenmodell zeigt eine mögliche Verortung auf dem Areal.
- Das Modell mit kombinierbaren Veranstaltungs- und Ausstellungsflächen zeigt, dass durch die Zusammenlegung der beiden größten Nutzungsbereiche im Erdgeschoss die Grundfläche des Gebäudes vergleichsweise groß ausfällt (Vergleich Zwischenstände).
- Einige der Nutzungen haben Zugänge von außen (z.B. Gastronomie und Shop im Bereich des Vorplatzes) sowohl für Besucher wie auch für Personal/Anlieferung.



8

Investitionskostenschätzung

Überschlägige Ansätze (mit Gästehaus)

KG	Bereiche	In EUR netto	Ansatz Planungs-kosten	Planungs-kosten	in EUR netto inkl. Planung	MwSt.	in EUR brutto
KG 200	Summe Erschließung	237.000	25 %	59.000	296.000	56.000	353.000
KG 300+400	Summe Baukosten	11.842.000	25 %	2.961.000	14.803.000	2.813.000	17.615.000
KG 600	Summe Ausstattung	4.569.000	25 %	1.142.000	5.712.000	1.085.000	6.797.000
KG 500	Summe Außenbereiche/ Außenanlagen	1.542.000	20 %	308.000	1.850.000	352.000	2.202.000
	Gesamtkosten Bau	18.190.000		4.470.000	22.661.000	4.306.000	26.967.000
	Kosten Projektsteuerung				587.000	0	0
	Kosten Pre-Opening (Personal, Verbrauchs-kosten, Marketing etc.)				324.000	0	0
					23.572.000	4.479.000	28.051.000

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

9

9

Laufende Wirtschaftlichkeit

Prämisse künftiger laufender Betrieb

- Ermittlung **zusätzlicher Einnahmen und laufender Kosten** durch neue Module
- **Entgeltpflichtiges Angebot im Gesamtangebot Europa-Rosarium** (analog z.B. Schmetterlingshäuser, Besucherzentren in anderen Garten-/Grünangeboten)
- Weiterhin **saisonalen Betrieb** (in Teilbereichen darüber hinausgehend (VA, Ausstellung)); Ausnahmen: Außenbereiche in Wintermonaten
- **Einbindung in bestehende Strukturen** der Rosenstadt Sangerhausen GmbH
- Nutzung **Synergien** (Personal, Einkauf, Bewirtschaftung, Vermarktung)
- **ABER: Notwendigkeit Erweiterung Personalkapazitäten aufgrund Ist-Struktur und zusätzlicher Aufgaben**
- **Eigenbetrieb** Shop (Stärkung in der Zukunft)
- **Fremdbetrieb** gastronomische Einheiten und Catering (*optional durch den Gastronomen; immer 1. Vorschlagsrecht, aber keine Exklusivitätsvereinbarung*)
- Eigenes (punktuelles) **Marketing** als Solitärangebot bei Veranstaltungsbereichen und Ausstellung
- Weiterhin **Vermarktungsfokus über bestehende Strukturen GmbH** (Marketing, PR, Vernetzung ins bestehende Marketing, Vertriebspolitik, Paket-Angebote der TI etc.).
- **Startpunkt und Inkludierung Tourenangebote** in Park und Umfeld (Stadt und Region)

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

10

10

Laufende Wirtschaftlichkeit

Wirkungsprinzipien der Umsatzsteigerung

Strategische Weiterentwicklung Europa-Rosarium induziert **Umsatzeffekte**:

-  **Stärkung Eigenevents und Intensivierung Vermietungsgeschäft für externe Events** durch neu geschaffene multifunktionale Bereiche für wechselnde Veranstaltungsformate
-  **Erhöhung Eintrittspreise in Haupt- und Nebensaison** (v.a. Mai, September und Oktober; geringerer Abschlag zum Hauptsaisonpreis in Juni und Juli) durch Attraktivitätssteigerung Gesamtanlage jenseits Rosenblüte (durch Ausstellung, Outdoor-aktiv-Bereich Wolfsschlucht, neue Parkgastronomie u.a.), dadurch Steigerung **Durchschnittserlös Ticketing je Gast**
-  Mehreinnahmen durch **kalkulatorische Eintrittserlöse durch Veranstaltungsgäste** während Saison und (geringerer Umfang) durch Ausstellungsbereich außerhalb Saison
-  **Verbesserung Umsatzstärke Gastronomie** durch
 - Verlängerung Aufenthaltsdauer
 - Erhöhung Gästevolumen
 - Stärkung Frequenzen am Rosencafé und Erschließung Cateringgeschäft für externe Veranstaltungen (*hiervon profitiert v.a. Pächter, sekundär jedoch auch Rosenstadt Sangerhausen GmbH über Umsatzpacht*)
-  **Anstieg Shoperlöse** durch
 - Vergrößerung Shop
 - „Zwangsführung“ durch Shop („retail exit“)
 - Ausweitung Gästevolumen und Ausrichtung auf externes Käuferpublikum
-  **Steigerung Durchschnittserlös(e) bei allen Gästen**

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

11

11

Laufende Wirtschaftlichkeit

Mehrumsätze gesamt

Umsatzkategorie	Art	Umsatzpotenzial (netto)
Eintrittserlöse	Eintrittserlöse durch Besuchszuwächse	280.000 EUR
	Mehrerlöse durch Bestandsgäste	138.000 EUR
Gastronomieumsätze	Gastronomieumsätze durch Besuchszuwächse (inkl. 250.000 EUR Catering von Veranstaltungen)	426.000 EUR
	Mehrerlöse durch Bestandsgäste	92.000 EUR
Shopumsätze	Shopumsätze durch Besuchszuwächse	75.000 EUR
	Mehrerlöse durch Bestandsgäste	55.200 EUR
Veranstaltungsgeschäft	Vermietungseinnahmen	120.700 EUR
	Programmgebühren für interne VA	28.900 EUR
Gesamt		1.215.800 EUR

Nicht quantifiziert sind zusätzliche Umsätze durch externe Shopkunden und Gastronomiekunden

- **Das Umsatzpotenzial der strategischen Weiterentwicklung wird auf einen Zuwachs von rd. 1,2 Mio. EUR p.a. quantifiziert. Das entspricht einer deutlichen Steigerung zum Status quo (rund 1,8 Mio. EUR p.a. über die letzten 5 Betriebsjahre) von 66%.**

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

12

12

Laufende Wirtschaftlichkeit

Profiteure der Mehrumsätze

- Aufteilung Mehrumsätze (Ansatz vereinfachte Träger-Betreiber-Überlegungen):

Position	Privater Pächter	Rosenstadt Sangerhausen GmbH	Stadt Sangerhausen
Eintrittserlöse		418.000	
Gastronomieerlöse (NEU) und Erhöhung Bestands Gäste (ohne Catering)	176.000	Umsatzpacht 17.600	
Cateringerlöse externe Veranstaltungen	92.000	Umsatzpacht 9.200	
Shoperlöse	250.000	Umsatzpacht 25.000	
Veranstaltungen (intern, Eigenevents)		130.200 (zzgl. externe Kunden)	Erträge aus dem Verkauf von Vorräten (Rosen)
Veranstaltungen (extern)		28.900	
Veranstaltungen (extern)		120.700	
Gesamt	518.000	749.200	Pacht 10% rund 75.000

Zzgl. Erträge wie z.B. durch Nutzung Kugelbahn etc. (Darstellung bei Kosten-Erlös-Rechnung)

13

Laufende Wirtschaftlichkeit

Kosten-Erlös-Rechnung Mehreinnahmen und Mehraufwand (ohne Gästehaus)

Ergebnis in EUR netto	1. Betriebsjahr	2. Betriebsjahr	3. Betriebsjahr	4. Betriebsjahr	5. Betriebsjahr
Besuchszahl	30.000	32.000	33.000	34.000	34.000
Erlöse gesamt	768.000	790.000	816.000	839.000	863.000
Rohertrag	658.000	677.000	699.000	719.000	739.000
Betriebskosten gesamt (ohne Abschreibungen und ohne mögliche synergetische Effekte/Optimierungen)	643.000	660.000	682.000	705.000	725.000
Gesamtergebnis (vor Abschreibungen und Finanzierungskosten)	15.000	17.000	17.000	14.000	14.000

- Das Ergebnis im laufenden Betrieb ist leicht positiv. Die Berücksichtigung des Gästehauses verbessert das Ergebnis
- Synergien und Einsparpotenziale im laufenden Betrieb (z.B. Raumkosten Bestandsangebote etc.) sind noch nicht berücksichtigt und verbessern das Ergebnis im laufenden Betrieb.

14

Laufende Wirtschaftlichkeit

Exkurs Gästehaus – Ergebnis laufender Betrieb

- Die Realisierung eines **Gästehauses stärkt grundsätzlich die Angebotsqualität** des Veranstaltungsbereiches und erleichtert ggf. die Vermarktung.
- Im Ergebnis wird operativ ein leichter Gewinn erwartet, der für anlagebedingten Aufwand verwendet werden kann.
- Das Gästehaus ist allerdings aufgrund der geringen Kapazitäten und der erzielbaren Rendite, **kein Baustein, der seine Investitionskosten oder auch Finanzierungskosten** einspielen kann.
- Die Realisierung des Bausteins am Standort Europa-Rosarium und Betrieb durch die kommunale GmbH setzt ebenfalls eine hohe **Förderquote** voraus.
- Alternativ** sind **private Partnerschaften** mit regionalen Betrieben zu intensivieren und perspektivisch ein privates Engagement im Umfeld des Europa-Rosariums zu fördern.

Ergebnis in EUR netto je Betriebsjahr	1. BJ	21. BJ	3. BJ	4. BJ	5. BJ
Zimmerauslastung	50%	52%	53%	55%	55%
Übernachtungen	5.513	5.733	5.843	6.064	6.064
Average Room Rate	55,61 €	56,44 €	57,29 €	58,15 €	59,02 €
Umsatzerlöse	220.900	233.300	241.400	254.400	258.300
Betriebsbedingter Aufwand	164.400	167.700	171.100	174.500	178.000
Betriebsergebnis 1	50.900	59.600	64.100	73.300	73.600
Anlagebedingter Aufwand	8.800	10.500	13.300	15.300	16.800
Betriebsergebnis 2	42.000	49.100	50.800	58.000	56.800

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

15

15

Laufende Wirtschaftlichkeit

Fazit

- Es ergibt sich ein **jährlich zu erwartendes leichtes Plus** bei Betrachtung der **Mehreinnahmen und Mehrkosten** (noch vor Berücksichtigung möglicher entfallender Kosten bei Bestandsgebäuden bzw. Raumkosten).
- Die Berücksichtigung der möglichen **Erlöse des Gästehauses verbessert das Ergebnis im laufenden Betrieb** für die GmbH (notwendige Klärung Förderfähigkeit).
- Aufgrund der prognostizierten Entwicklung der Besuchsvolumina und angesetzten Steigerungen bei Erlösen und Kosten bleibt das **Ergebnis langfristig stabil** bleiben.
- Die Tabellen machen deutlich, dass nur bei Erhebung entsprechender **Eintrittsentgelte auch in der Nebensaison** entsprechende Umsätze als wichtiger Faktor zur Kostendeckung erzielt werden können (Gros der Benchmarks erreicht im laufenden Betrieb keine Kostendeckung)
- Kosten für umfangliche Reattraktivierungen** und die **Pacht** wurden noch nicht explizit dargestellt (ebenso Ansätze für Abschreibungen; Invest Gebäude, Landschaft, Attraktionen)
- Optimierungspotenziale** v.a. bei den laufenden Kosten (Einsparungen Raumkosten) müssen in der Folge **noch verifiziert** werden.



Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

16

16

Träger-Betreiber-Modell

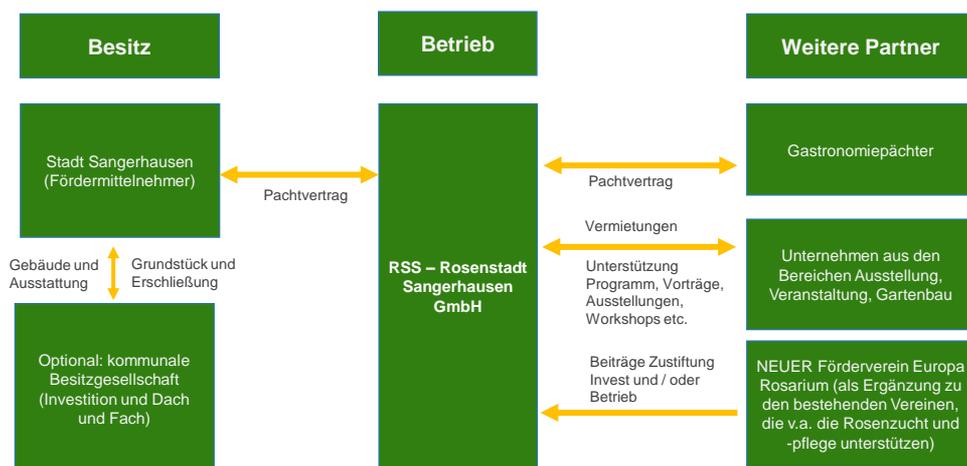
Komplexe Rahmenbedingungen

- Die **Ist-Situation** bzw. die heutige **Träger-Betreiber-Situation** ist **komplex**. So befindet sich das **Grundstück im Besitz** der Stadt, die **Gebäude** sind dagegen z.T. im Besitz der Stadt, z.T. im Besitz der GmbH.
 - Die Errichtung und Umsetzung der Gebäude erfolgte in der Vergangenheit durch die Stadt und die GmbH.
 - Im laufenden Betrieb Stadt übernimmt die Stadt Leistungen im Bereich Technik und Facility Management sowie Instandhaltung durch den städtischen Bauhof, aber v.a. Aufgaben für die Grundstückspflege und Hege mit einem hohen Personalaufwand.
 - So liegen die Personalaufgaben und der Aufwand bei GmbH und der Stadt.
 - Die Rosenstadt Sangerhausen GmbH übernimmt vertraglich fixiert z.T. betriebliche Aufgaben für die Stadt (Tourist-Info, Kultur, Veranstaltungen; Stichwort Verrechnung Geschäftsbesorgungsaufgaben).
 - Darüber hinaus fungiert sie als (Teil-) Vermieter öffentlicher Flächen (z.B. Glashauss) und führt öffentlich fixierte Nutzungsentgelte an die Stadt ab. Auch hier sind die Verrechnungsmodelle bei Veranstaltungen vergleichsweise komplex (Nutzungsgebühren an Stadt, Parkeintritte (in der Saison), Umsätze aus Gastronomie, Entgelt für die GmbH).
 - Im Fall der vorhandenen Gastronomie fungiert die GmbH als Verpächter (Stichwort Gastronomie), beim Shop dagegen erwirbt sie Leistungen (Stichworte: Rosenkauf, Hege) bei der Stadt für den Park und Shop.
- **Aus Sicht der Gutachter wird dringend empfohlen, das bestehende Träger-Betreiber-Modell im Hinblick auf Zuständigkeiten, operative Flexibilität sowie wirtschaftliche Handlungschancen zu optimieren.**
- **Die Erweiterungsüberlegungen durch das Erlebniszentrum Rose bedingen den Ausbau des Personaltableaus, um die Vielfalt der neuen Aufgaben darstellen zu können.**

17

Träger-Betreiber-Modell

Erste Empfehlungen künftiges Modell



18

Vernetzung (Europa-Rosarium – Innenstadt)

Fazit

- Im Fokus muss in einem ersten Schritt aus Sicht der Gutachter die **Attraktivierung des Europa-Rosariums** stehen. Mit Stärkung und Steigerung der Besucherzahlen dort kann **mittelfristig auch ein positiver Effekt für die Innenstadt** (Mitnahmeeffekt) abgeleitet werden.
- Kurzfristig ist dies durchaus auch bei einer Erhöhung der Veranstaltungstage möglich (höhere Auslastung bei Gastronomie und Übernachtungsangeboten; geringere Effekte im Einzelhandel zu erwarten). Die Erfahrungen mit Rose trifft Kunst machen deutlich, dass **eine Belebung in gewissem Umfang bereits heute möglich** ist.
- Mittelfristig kann ein starkes Europa-Rosarium auch positive Effekte (Umsatzeffekte, Übernachtungen, Verlängerung Aufenthaltsdauer, Arbeitsplatzeffekte, Einwohnereffekte) für die Gesamtstadt mit sich bringen, die sich dann positiv auf die weitere Entwicklung der Innenstadt auswirken können.
- Die Impulse sind allerdings abhängig von **Angebot und Qualität seitens der Anbieter** (dies ist nicht Kernaufgabe des Europa-Rosariums).
- Eine Aufwertung der Innenstadt kann mittelfristig auch zu Besuchersteigerungen im Europa-Rosarium beitragen und somit eine „Win-Win-Situation“ erzeugen.
- In Summe sehen die Gutachter daher die **Notwendigkeit einer ganzheitlichen und gesamtstädtischen Entwicklung**, um positive Effekte in alle Richtungen zu generieren.
- Dazu gehören neben **inhaltlichen Angeboten** v.a. auch eine **Verbesserung der Ausschilderung und Besucherlenkung bzw. des Besucherleitsystems zur bzw. in die / der Innenstadt**.
- Hierzu bedarf es einer inhaltlichen Ausgestaltung des Weges als auch Sichtbarkeit im Raum notwendig sind. Beispiele sind hier z.B. die Stadt Hildesheim mit der Rosenroute oder die Leipziger Notenspur.



Quelle: Stadt Hildesheim Rosenroute und Leipziger Notenspur

Regionalökonomische Effekte für Sangerhausen

Positive Folgewirkungen für Standort und Region

- Eine zentrale Zielsetzung des Projektes „Erlebniszentrum Rose“ ist die Stärkung und der Ausbau des Wirtschaftsfaktors Tourismus am Standort Sangerhausen. Damit werden durch das Projekt auch Ziele der Regionalentwicklung verfolgt.
- Ergänzend zur betriebswirtschaftlichen Betrachtung spielen somit auch regionalwirtschaftliche Effekte eine bedeutende Rolle.
- Die mit überregionalen Freizeiteinrichtungen wie dem Europa-Rosarium verbundenen positiven Wirkungen lassen sich unterscheiden in quantifizierbare (monetäre oder Beschäftigungseffekte) und qualitative Effekte.
- Die folgende Tabelle stellt die wesentlichen quantitativen und qualitativen Effekte, die durch Freizeiteinrichtungen ausgelöst werden, zusammen.

Quantitative Effekte	Qualitative Effekte
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Netto-Umsatzwirkung: Umsatzzuflüsse resultieren aus getätigten Bruttoausgaben im Tages- und Übernachtungstourismus ▪ Einkommenseffekte: Wertschöpfungsquote belegen, welcher Anteil der getätigten Umsatzzuflüsse wieder zu Einkommen wird ▪ Beschäftigungseffekte ▪ Fiskalische Effekte ▪ Multiplikatoreffekte auf der 2. Umsatzstufe 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Image- und Werbeeffect: Steigerung des Bekanntheitsgrades/ PR-Wirkung ▪ Steigerung der touristischen Attraktivität ▪ Steigerung der Attraktivität als Wirtschafts- und Arbeitsstandort mit positiven Auswirkungen auf Unternehmens- und Mitarbeiterbindung ▪ Verbesserung des Kultur- und Freizeitangebotes und Steigerung des Wohnwertes sowie der Lebensqualität ▪ Identifikationseffekt (Innenwirkung)

Regionalökonomische Effekte für Sangerhausen

Wertschöpfung – Fazit

- Im Kontext der empfohlenen Erweiterung des Europa-Rosariums in Sangerhausen werden rd. 30.000 zusätzliche Besuche p.a. erwartet. Davon übernachten 4.000 Gäste durchschnittlich 1,5 Nächte am Standort und induzieren in Summe 6.000 Übernachtungen. Diese können bei Realisierung des Moduls Gästehaus unmittelbar am Standort gebunden werden und so die Vermarktungschance des Veranstaltungsbereiches und die Auslastung der Gastronomie verbessern.
- Die **Nettoumsatzzuflüsse**, die durch die Weiterentwicklung des Rosariums induziert werden, liegen in der **ersten Umsatzstufe bei rd. 1,36 Mio. EUR p.a., davon 284.000 EUR außerhalb der Anlage**. Hiervon profitieren v.a. die Branchen Einzelhandel, Gastronomie und perspektivisch Beherbergung.
- Die Standortentwicklung wird ca. **11 Vollzeit Arbeitsplätze induzieren, davon 9 Vollzeitäquivalente innerhalb der Anlage** sowie 2 weitere in der Stadt Sangerhausen durch nachgelagerte Betriebe (z.B. in Handel, Restaurants etc.).
- Die Umsatz-Effekte der 1. Umsatzstufe multiplizieren sich in der 2. Umsatzstufe durch indirekte Effekte (Multiplikatorwirkung), da davon auszugehen ist, dass **ein erheblicher Teil der erwirtschafteten Einnahmen** erneut für **Konsumzwecke und Vorleistungen** in der Stadt eingesetzt wird.
- Daraus ergeben sich **weitere 272.000 EUR** an Umsatzwirkung in Sangerhausen sowie zwei weitere **vollzeitäquivalente Stellen**.
- Inkl. **Multiplikatorwirkung in der 2. Umsatzstufe** ergibt sich eine Netto-Umsatzwirkung durch den Ausbau des Europa-Rosariums **von rd. 1,635 Mio. EUR für die Stadt Sangerhausen**.
- Der Beschäftigungseffekt für die Stadt entspricht inkl. Multiplikatoreffekten **dreizehn vollzeitäquivalenten Stellen**.
- Zusätzlich zu den aufgeführten Effekten existieren auch noch die genannten **weichen Effekte**, die durch die Weiterentwicklung und den Betrieb des Europa-Rosariums entstehen.

21



22

Zusammenfassung und Ausblick

Fazit

- Durch die Agenturen Erlebniskontor, PROFUND Consult und magma architecture wurde von September 2022 bis Mai 2023 die Machbarkeitsstudie Erlebniszentrum Rose erarbeitet.
- Im Rahmen der Bearbeitung erfolgte nach einer Grundlagenanalyse mit Betrachtung von Zielgruppen, Benchmarks und auch wesentlicher Trends die Ableitung erster inhaltlicher Nutzungsideen für ein Erlebniszentrum Rose unter Berücksichtigung folgender anfänglich gemeinsam mit den Beteiligten von Stadt und Rosenstadt Sangerhausen GmbH definierten Zielsetzungen:
 - Stärkung der **Marktposition** ohne Schwächung des Markenkerns Rose
 - Entwicklung eines Angebotes mit hoher **Glaubwürdigkeit** und Alleinstellung im Wettbewerb
 - Inkludierung neuer Angebotsbausteine (dauerhaft und temporär) im Kontext einer langfristigen Entwicklungsstrategie mit hoher Flexibilität der Module
- Schaffung von **witterungsunabhängigen** Angeboten, die zum **Abbau** der – derzeit stark **ausgeprägten** – **Saisonalität** führen
- Ansprache heutiger (Kern-)Zielgruppen und v.a. **neuer Zielgruppen** mit neuen Angeboten
- Hinsichtlich der möglichen Standortoptionen kristallisierte sich im Laufe des Bearbeitungsprozesses eine **zusammenhängende Fläche im Kontext des heutigen Eingangsbereiches** heraus. Eine Inkludierung der Bestandsangebote ist hierbei nur in Teilen möglich und sollte angestrebt werden.
- Aus der Betrachtung der Benchmarks heraus ergaben sich verschiedene Orientierungspunkte für die künftige Ausrichtung. So konnten Erfolgsfaktoren und auch inhaltliche Ansätze für die künftige Entwicklung abgeleitet werden. Auf dieser Basis erfolgte die Entwicklung verschiedener Nutzungsszenaren, die gemeinsam mit dem Auftraggeber hinsichtlich der Vor- und Nachteile, aber v.a. der ökonomischen Effekte diskutiert wurden (erste **Flächen- und Investitionskosten-schätzung**).

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

23

23

Zusammenfassung und Ausblick

Fazit

- Die höchsten Potenziale und auch ökonomischen Erfolgsaussichten besitzt hierbei der Ansatz „Erlebnis und Events“, der im weiteren Verlauf vertieft wurde.
- Die entwickelten Konzeptansätze besitzen nicht nur Alleinstellung und Glaubwürdigkeit im Kontext des Europa-Rosariums, sondern stellen auch in dieser Form ein Besonderes, auf die Belange des Parks und die Marktanforderungen der Besucher abgestimmtes Angebot dar (Erlebnis, Faszinieren und Eintauchen - Events).
- Aufgrund der marktseitigen Gegebenheiten, des Umfelds und der entwickelten Angebotsbausteine halten die Gutachter in Summe ein **zusätzliches Besuchsvolumen von rund 30.000 Jahrgästen** zu den heutigen Besuchervolumina von rund 92.000 Jahrgästen (Schnitt über die vergangenen Jahre) für erzielbar.
- Diese verteilen sich aufgrund der Nachfragecharakteristika stärker über die Saison (Stichwort Glättung) und ermöglichen gleichzeitig eine Anpassung der Eintrittspreise in der Nebensaison.
- Die Effekte und Wirkungszusammenhänge wurden für die verschiedenen Teilbereiche differenziert hergeleitet.
- Für die Schaffung eines attraktiven Gesamtangebotes und eines späteren reibungslosen Betriebs wird eine Gesamtfläche für alle Module von rund **4.150 qm Bruttogrundfläche ohne bzw. 5.100 qm Bruttogrundfläche** inklusive Gästehaus benötigt. Hinzu kommen die Außenbereiche mit einem klaren Fokus auf die Attraktivierung der Wolfsschlucht mit besonderen Angeboten zur Ansprache neuer Zielgruppen.
- Hierbei wird insbesondere für die Innenbereiche eine hohe Flexibilität bei der Ausgestaltung der Flächen (Trennung, Zusammenlegung) zur Durchführung unterschiedlicher Veranstaltungsformate vorausgesetzt.
- Dies ist sowohl ökonomisch sinnvoll als auch im Sinne der derzeit sehr starken Entwicklungsdynamik am Freizeitmarkt zu empfehlen (regelmäßige Neuerungen in Form von neuen Attraktionen, Programmen, Events etc. notwendig).

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

24

24

Zusammenfassung und Ausblick

Fazit

- Die **Investitionsvolumen** für alle Bausteine (inkl. Hochbau und Erschließung Grundstück) belaufen sich auf rund **23 bis 28 Mio. EUR brutto** inkl. Reserven.
- Für den laufenden Betrieb der Angebotsbausteine ist insgesamt zum jetzigen Zeitpunkt ein **positives Betriebsergebnis** bei Ansatz eines zentralen Eintrittsentgeltes und bei Betrachtung der gesamten **Mehreinnahmen und Mehrkosten** zu erwarten.
- Bis dato noch nicht berücksichtigt wurden mögliche Kostensynergien durch Wegfall bestehender Angebote und Räumlichkeiten. Unberücksichtigt sind bisher Finanzierungskosten und Abschreibungen.
- Hinsichtlich des künftigen Träger-Betreiber-Modells empfehlen wir nach Implementierung der neuen Bausteine auch eine Überarbeitung und mögliche Vereinfachung der aktuell komplexen Strukturen.
- Die Umsetzung des Erlebnis zentrums Rose mit allen Bausteinen sollte unter dem Blickwinkel der **Finanzierung und Förderung idealerweise durch die Stadt erfolgen**, die dann im Anschluss einen **überarbeiteten Pachtvertrag** mit der GmbH abschließt.
- Die **Nettoumsatzzuflüsse**, die durch die Weiterentwicklung des Europa-Rosariums induziert werden, liegen in der **ersten Umsatzstufe bei rund 1,36 Mio. EUR p.a., davon 284.000 EUR außerhalb der Anlage**. Hiervon profitieren v.a. die Branchen Einzelhandel, Gastronomie und perspektivisch Beherbergung.
- Inkl. **Multiplikatorwirkung in der zweiten Umsatzstufe** ergibt sich eine Netto-Umsatzwirkung durch den Ausbau des Europa-Rosariums **von rund 1,635 Mio. EUR für die Stadt Sangerhausen**.
- Der Beschäftigungseffekt für die Stadt entspricht inkl. Multiplikatoreffekten **dreizehn vollzeitäquivalenten Stellen**.

25

Zusammenfassung und Ausblick

Fazit

- Im Hinblick auf Vernetzung und Anbindung Europa-Rosarium und Innenstadt sehen die Gutachter aufgrund heutiger Defizite mittelfristig die **Notwendigkeit einer ganzheitlichen und gesamtstädtischen Entwicklung**, um positive Effekte in alle Richtungen zu generieren.
- Dazu gehören neben **inhaltlichen Angeboten** v.a. auch eine **Verbesserung der Ausschilderung und Besucherlenkung bzw. des Besucherleitsystems zur bzw. in die / der Innenstadt**.
- Abschließend ist festzuhalten, dass das Erlebniszentrum Rose mit allen skizzierten Bausteinen eine **wichtige und v.a. notwendige Investition in die Zukunft des Europa-Rosariums** darstellt (Wettbewerb, Weiterentwicklung, künftige Positionierung).
- Auch im Hinblick auf die Erhöhung der touristischen Attraktivität und Lebensqualität ist das Vorhaben ein wichtiger Baustein im Gesamtangebot der Region.
- Gemeinsam mit den zuständigen Vertretern von Stadt und der Rosenstadt GmbH müssen in einem nächsten Schritt die konkreten **Fördermodalitäten** ausgelotet und ausgearbeitet werden.
- Das **Europa-Rosarium erhält durch die neuen Bausteine eine wichtige Aufwertung, die notwendig ist, um mittel- und langfristig im Wettbewerb** mit anderen Angeboten **bestehen** und das Besuchsniveau steigern zu können.
- Das Erlebniszentrum Rose stellt dabei mit den angedachten Bausteinen (indoor und outdoor) einen wichtigen Beitrag dar, um sowohl flexibel als auch innovativ den künftigen Erfordernissen des Marktes und den Anforderungen der heutigen und künftigen Gäste begegnen zu können.

26

Zusammenfassung und Ausblick

Was passiert, wenn nichts passiert?

In diesem Zusammenhang haben die Gutachter auch die Frage beleuchtet, welchen Herausforderungen sich die Stadt und das Europa-Rosarium stellen müssen, wenn das Projekt nicht umgesetzt werden kann. Die wichtigsten Punkte werden im Folgenden stichwortartig zusammengefasst:

- ▼ **(weiterhin) sinkende Besuchernachfrage** im Europa-Rosarium
- ▼ Bestehende Zielgruppen unterliegen dem demografischen Wandel (Rückgang Gruppenreisen, Kernklientel schrumpft)
- ▼ Fortbestand der **starken Saisonalität** in der Nachfrage
- ▼ Wettbewerbsnachteile gegenüber dem Reisegebiet Harz
- ▼ **Downgrading** gegenüber direkten **Wettbewerbern** (Grünanlagen)
- ▼ **Operativ stabile Wirtschaftlichkeit in Gefahr**
- ▼ **Standortattraktivität** von **Sangerhausen** nimmt ab (touristische Zugkraft fehlt, ein Einflussfaktor auf Lebensqualität nimmt ab)
- ▼ **Touristische Wertschöpfung sinkt**, insbesondere im Gastgewerbe
- ▼ Bereits getätigte Investitionen obsolet
- ▼ Verlust von Arbeitsplätzen (GmbH (Dauer- und temporäre Mitarbeiter), Stadt, Sangerhausen und Region)



Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

27

27

Kontakt

Wir stehen für Ihre Fragen gerne zur Verfügung



Silke Petzold
+49 40 398 450 12
petzold@erlebniskontor.com



Sonja Redies
+49 176 104 187 12
redies@profund-consult.de



Lena Kleinheinz
+49 30 259 229 70
lk@magmaarchitecture.com

Copyright & Rechte:

Das Copyright dieses Konzeptentwurfs liegt bei der Erlebniskontor GmbH. Die Präsentation darf ohne Einwilligung von Erlebniskontor nicht weitergegeben, reproduziert oder veröffentlicht werden. Es liegen keine Abbildungsrechte vor. Alle Bilder der Präsentation werden zur Veranschaulichung der Konzeptideen verwendet. Die Bilder dürfen nur nach Klärung der Rechtsfragen veröffentlicht werden. Erlebniskontor verfügt über das Copyright aller Entwurfsskizzen. Für diese gilt genauso, dass sie nur nach Absprache mit der Erlebniskontor GmbH veröffentlicht werden dürfen.

Erlebniskontor & PROFUND Consult & magma architecture

Mai 2023

28

28