

Zusammenfassung der Bachelorarbeit Konzeptionierung eines Reitschulbetriebs am Beispiel des Reiterhofes Horkheim/Heilbronn

Die vorliegende Arbeit beschäftigt sich mit der Frage, wie eine Reitschule heutzutage zu konzeptionieren ist, um der sinkenden Zahl an Reitsportlern (vgl. Deutscher olympischer Sportbund (Hrsg.), S. 6 – 7) entgegen zu wirken. Durch das veränderte Freizeitverständnis (vgl. Gille; Hoischen-Taubner; Spiller 2011, S. 35) und den demografischen Wandel in der Bevölkerung, sind die Reitschulen gefragt, solche Angebote zu schaffen, die die Kunden nicht nur zufrieden stellen, sondern begeistern.

Um eine Reitschule zukunftsfähig aufzustellen ist es, wie im Literaturteil der Arbeit dargestellt wurde, zu Beginn nötig, eine Standort-, Umfeld- und Konkurrenzanalyse vorzunehmen. Diese Analysen bilden eine Informationsgrundlage um im Anschluss daran Zielgruppen aufzufinden und zu segmentieren. Anhand des Marketing-Mix ist aufgezeigt, wie die Produkt-, Preis-, Distribution- und Kommunikationspolitik einer Reitschule umgesetzt werden sollte, um die zuvor definierten Zielgruppen adäquat anzusprechen. Der Marketing-Mix ist jedoch nur erfolgreich, wenn Kundenbindung und Kundenzufriedenheit entsteht. Wie dies zu erreichen ist wurde anhand zweier Modelle verdeutlicht.

Im Hauptteil der Arbeit, wurde die in der Literatur beschriebene Vorgehensweise, auf dem Reiterhof Horkheim/Heilbronn angewandt. Durch die Standort- und Umfeldanalyse stellte sich die Zielgruppe der über 50-jährigen als besonders lukrativ heraus. Die finanzielle Unabhängigkeit gepaart mit einer zeitlichen Flexibilität macht diese Zielgruppe besonders interessant. Weiterhin spricht für diese Zielgruppe, dass keiner der Konkurrenzbetriebe spezielle Angebote für die Generation 50 plus offeriert. Um diese Zielgruppe für den Reiterhof Horkheim zu gewinnen, wurde das Clubkonzept „Silver Riders“ ausgearbeitet. Dieses ist speziell auf die Bedürfnisse der über 50-jährigen zugeschnitten.

Um den Fokus nicht nur auf eine Zielgruppe zu richten und den Reiterhof Horkheim breiter aufzustellen, wurden weitere Zielgruppen segmentiert. Neben den Jungen und Männern, den Kindern und Jugendlichen sind dies die Erwachsenen Spät- und Wiedereinsteiger. Um die Bedürfnisse der jeweiligen Zielgruppen zu befriedigen, wurden spezielle Angebote aufgezeigt.

Durch die von der Betriebsleitung zur Verfügung gestellten Kalkulationsdaten konnten die jährlichen Kosten für ein Schul- und Pensionspferd berechnet werden. Mit Hilfe der aufgestellten Deckungsbeitragsrechnung ist es möglich zu sehen, welchem Betriebszweig der Vorzug zu geben ist. Neben der Deckungsbeitragsrechnung wurde auch eine Vollkostenrechnung durchgeführt. Beim Schulpferd ist gezeigt worden, wie durch die Anzahl der Reitstunden, die Höhe der Bestandsergänzungskosten und die

unterschiedliche Länge der Nutzungsdauer Einfluss auf das betriebswirtschaftliche Ergebnis genommen werden kann.

Als weiteres Instrument, neben der aufgestellten Kostenrechnung, dient der eigens entwickelte „Hallenbelegungsplan“. Hiermit können die Kapazitäten Reitlehrer, Schulpferde und Helfer geplant werden. Weiterhin ist darstellbar, wie hoch der Tages- und Wochenerlös ausfällt. Der „Hallenbelegungsplan“ dient sowohl als Planungsinstrument im Vorfeld als auch im Nachhinein als Controllinginstrument.

Für den Reiterhof Horkheim stellt sich die Situation überaus günstig dar. So sind alle für eine Reitschule notwendigen Bestandteile, wie Schulpferde, Personal, Finanzen, Infrastruktur und ein guter Standort vorhanden. Die zum Erfolg notwendigen neuen Reitschüler gilt es, über die vorgestellten Angebote und Maßnahmen zu gewinnen. Der Kundenzufriedenheit ist dabei ein hoher Stellenwert beizumessen, um die neu gewonnenen Kunden zu begeistern. Durch die erarbeiteten Konzepte ist es dem Reiterhof Horkheim möglich, neue Wege zu gehen und dadurch der sinkenden Anzahl an Reitschülern entgegen gewirkt werden.

Schlussendlich ist die Betriebsleitung gefordert, die ihr zur Verfügung stehenden „Säulen der Reitschule“ so miteinander zu verbinden, dass sich der maximale Erfolg einstellt.