



## Partner- & Werbekonzept

Was hat das Hühnerei  
mit dem Freibad zu tun ?



In der Werbebranche teilen namhafte Vertreter die Auffassung, dass das Hühnerei nur deshalb eine derartige Erfolgsstory hatte, weil das Huhn, im Gegensatz zur Ente, nach jedem gelegten Ei kräftig gackert.

Was die Freibäder angeht, so fristen sie heute noch eher das Entendasein. Sie werden weitläufig nur als Badegelegenheit wahrgenommen, die zu allem Überfluss auch noch regelmäßig negative Schlagzeilen generieren.

Wir wollen mit dem Partnerkonzept die positive Seite des Freibades Hänigsen in den Vordergrund rücken und gleichzeitig den Förderern eine zusätzliche Plattform zum „Gackern“ geben. Wir wollen, dass das Bad nicht nur den Schwimmern Spaß bereitet. Dazu haben wir in den bisherigen Gesprächen mit Interessenten viel Positives gehört.

Besonders freuen wir uns über den ersten Abschluss einer Premiumpartner-Vereinbarung mit der Firma SP:Homann aus Hänigsen. SP:Homann stellt ab sofort einen kostenlosen W-LAN DSL-Anschluss im Freibad Hänigsen zur Verfügung. Nun ist für Badegäste kostenloses „Poolsurfing“ mit Handy's und Laptop's angesagt. Vielleicht steht ja bald auch noch ein Internet-PC in der Schwimmbad-Gaststätte. Und vielleicht bekommt ja [www.dasfreibad.de](http://www.dasfreibad.de) noch mehr Bedeutung. Wer weiß.

Weitere Gespräche mit potenziellen Premiumpartnern laufen. Sowie die Tinte trocken ist, werden wir darüber „gackern“. Wir erhoffen uns eine unterstützende Medienlandschaft, mit deren Hilfe wir den Bekanntheitsgrad und in der Folge die Besucher- und Fördererzahlen positiv verändern können.

Das Gesamtziel heißt: Reduzierung der Belastung für die Kommune durch Mehreinnahmen und Senkung der Kosten.

**Förderverein Hänigser Freibad e. V.**

Der Vorstand

Hänigsen, 28.04.2009

## Partner- & Werbekonzept Freibad Hänigsen



### Vorwort

Der Förderverein Hänigser Freibad e. V. hat es sich zum Ziel gesetzt, die Attraktivität des Hänigser Freibades mit den ihm zur Verfügung stehenden Mitteln zu steigern um dadurch mehr Besucher in das Bad zu bekommen und durch die erhöhten Einnahmen den kommunalen Haushalt zu entlasten. Ferner werden durch freiwillige Helfereinsätze Arbeiten im Bad erledigt, für die die Kommune sonst Personal vorhalten müsste. Der Förderverein tätigt aus seinen Einnahmen kleinere bis mittlere Investitionen im Bad und trägt die Kosten für den Wachdienst zum Erhalt kundenfreundlicher Öffnungszeiten. Um diese Leistungen aufrecht erhalten und die Kostenbelastung der Kommune weiter zu reduzieren zu können, wurde dieses Partner- & Werbekonzept entwickelt.

### Premiumpartner

Über den reinen Badebetrieb hinaus werden dem Besucher im Freibad Hänigsen zusätzliche Premiumleistungen angeboten, die den Freizeitwert um die Komponenten Bildung, Sport & Spiel, Unterhaltung, Kunst und Kultur erweitern. Dazu werden mit professionellen Erbringern dieser Leistungen Premiumpartner-Vereinbarungen abgeschlossen, die den Förderverein verpflichten, die Zusammenarbeit durch entsprechende Medienarbeit, Werbeflächen, Interneteinbindung unter [www.dasfreibad.de](http://www.dasfreibad.de) und gemeinsame Veranstaltungen der Öffentlichkeit bekannt zu machen. Ferner wird angestrebt, mindestens eine größere gemeinsame Veranstaltung im Freibad mit allen Partnern für die Öffentlichkeit zu organisieren. Die Premiumpartner verpflichten sich zur Anmietung von für sie reservierte bevorzugte Werbeflächen und zur Erbringung von Leistungen ihrer Kernkompetenz. Ein Premiumpartner erhält für seine eingebrachten Leistungen für die Dauer der Vereinbarung (i. d. R. eine Badesaison) Exklusivität. Die Auswahl der Themen und Leistungen obliegt dem Förderverein. Die Premiumpartnerschaft beinhaltet automatisch die Vorteile einer Firmenmitgliedschaft.

Je nach Größe der Werbefläche und der angebotenen für den Nutzer kostenlosen oder kostenpflichtigen Leistungen werden bei einer Premiumpartnerschaft Werbekosten zwischen 100,00 und 500,00 € pro Saison anfallen. Die jeweiligen Werbetafeln oder sonstigen Werbeträger werden nach Vorgabe durch den Förderverein vom Partner selbst in Auftrag gegeben.

### Premiumpartner könnten z. B. aus folgenden Bereichen kommen:

Wasserrettung, Schwimmausbildung, Sport  
Sprachschulen

(DLRG, Sportvereine)  
(Kinder- und Erwachsenenurse)

Kunst & Kultur	(Kulturverein, Musikschule)
Sport & Fitness & Wellness	(Fitnessstudio, VHS, Rückenschule)
Gesundheit	(Beratung „Arzt oder Apotheker“)
<b>Internetdienstleister (kostenlos W-LAN)</b>	<b>(SP: Homann, FNOH-DSL)</b>

## **Businesspartner**

Unternehmen, Freiberuflern und Gewerbetreibenden wird die Möglichkeit geboten, attraktive Werbeflächen im Bad und ggf. auch auf der Internetseite [www.dasfreibad.de](http://www.dasfreibad.de) anzubieten. Dies gilt auch für Verbände und sonstige Vereine. Die Businesspartnerschaft beinhaltet automatisch die Vorteile einer Firmenmitgliedschaft. Je nach Größe der Werbefläche werden pro Businesspartner Werbekosten zwischen 200,00 und 500,00 € pro Saison anfallen. Die jeweiligen Werbetafeln oder sonstigen Werbeträger werden nach Vorgabe durch den Förderverein vom Partner selbst in Auftrag gegeben.

## **Firmenmitgliedschaften**

Unternehmen, Freiberuflern und Gewerbetreibenden, die den Förderverein ausschließlich finanziell unterstützen möchten, aber nicht daran interessiert sind, Werbung im Bad oder auf [www.dasfreibad.de](http://www.dasfreibad.de) zu betreiben, können über eine Firmenmitgliedschaft zusätzlich zum Inhaber bis zu 6 Mitarbeiter namentlich als Fördermitglieder benennen. Die jährlichen Kosten für eine Firmenmitgliedschaft betragen 100,00 €.

## **Werbeflächen**

Die Werbeflächen befinden sich sowohl unter Wasser auf dem Beckengrund als auch an den Gebäuden und Einrichtungen (Bänke, Papierkörbe, Sprungturm, Rutsche etc.. )  
Ein Flächenplan für Unterwasser- und Gebäudewerbeflächen ist dem Konzept beigelegt.

Der Flächenplan wurde vorbehaltlich der Zustimmung durch den Gemeinderat Uetze erstellt. Der Bürgermeister (H. Backeberg) stimmte mit Gremienvorbehalt am 28.04.09 zu.

Hänigsen, 28.04.2009



Rainer Lindenberg  
Vorsitzender