



Konzept zur Errichtung eines Bogenparcours



Vorwort

Der folgende Leitfaden ist aufgeteilt in eine Checkliste, welche sich Schritt für Schritt abarbeiten lässt, und eine Erklärung für die Themen in der Checkliste. Diese kann für Informationen zu Arbeitsschritten, Hinweise und Best Practices zu einzelnen Aspekten herangezogen werden. Der Leitfaden dient dabei nur als eine Richtlinie, wie ein Bogenparcour errichtet werden kann. Er kann dabei chronologisch abgearbeitet werden.

Grundlage der Recherche sind Interviews und Umfragen mit verschiedenen Bogenparcours überwiegend in Deutschland, vereinzelt in Österreich, Schweiz und Italien (Südtirol), sowie Informationen von Rechtsanwälten, Gemeinden und einem Landratsamt, als auch im Internet.

Checkliste: Aufbau eines Bogenparcours

Finanzplanung: (S.4 - 7)

- ☐ Kalkulation der erwarteten ...
 - ☐ Besucher als Ausgangslage (S.4)
 - ☐ Ausgaben für Anlagevermögen (Infrastruktur, BGA, usw.) (S.5)
 - ☐ Ausgaben für Umlaufvermögen (Leihhausrüstung, Ziele, usw.) (S.5)
 - ☐ Einnahmen (Leihhausrüstung, Eintritte und Verpflegung) (S.4)
 - ☐ Profits (S.6)
 - ☐ ROIs (S.7)

Vorplanung: (S.8)

- ☐ Entscheidung für eine Rechtsform (S.8)
- ☐ Über andere Bogenparcours in der Region informieren
- ☐ Zielgruppe definieren (S.8)

Grundstückssuche und erste Planung: (S.9 - 11)

- ☐ Grundstückssuche (→ Beachtung von Landschaftsschutzgebieten und der individuellen Verordnung) (S.9)
- ☐ Nachbarn über Vorhaben informieren und um Unterstützung bitten (S.10)
- ☐ Einbeziehung der Gemeinde (→ Gemeinde erstellt neuen Flächennutzungsplan) (S.10)
- ☐ Vorläufigen Parcours-Geländeplan erstellen
 - ☐ Parkplätze einplanen (Orientierung durch VWV - Stellplätze) (S.11)
- ☐ Weitere Absprachen mit der Gemeinde (→ "gemeinsame" Erstellung eines Bebauungsplan für die Fläche) (S.11)

Genehmigungen: (S.12)

- ☐ Anmeldung des Gewerbes oder Vereins
- ☐ Baugenehmigung einholen bzw. Kenntnisnahme-Verfahren (S.12)

Nach Erhalt der Genehmigungen: (S.13 - 17)

- ☐ Finalen Parcours-Geländeplan erstellen
 - ☐ Festlegen auf Anzahl an Zielen (S.13)
 - ☐ Festlegen, ob Leihhausrüstung angeboten werden soll (S.14)
- ☐ Überlegung eines Sicherheitskonzepts für den Bogenparcours
 - ☐ Umgang mit Kindern, Jugendlichen und Anfängern (S.15)
 - ☐ Verlauf des Parcours (Beachtung Wandergebiete, Wege im Parcours, ...) (S.15)

- ☐ Geschossfänge
- ☐ Evtl. Einzäunungen (S.15)
- ☐ Sicherheitseinrichtungen für Ziele und Parcour (S.16)
- ☐ Sicherheitsregeln aufstellen (S.16)
- ☐ Sicherheitsausrüstung (S.16)
- ☐ Evtl. Förderung einholen (S.16)
- ☐ Evtl. Ausbildung zum Kursleiter / Trainer-Lizenz für Kurse (S.17)

Beginn Aufbau: (S.18 - 22)

- ☐ Aufbau der Ziele: Beachtung Gefahren- und Sicherheitsbereich (S.18)
- ☐ Sicherheitsregeln implementieren
- ☐ Evtl. Ausleihbögen und Sicherheitsausrüstung beschaffen
- ☐ Website erstellen und Inbetriebnahme dieser (S.19)
- ☐ Evtl. Social Media Kanäle erstellen (S.19)
- ☐ Verschiedene Events planen (S.24)

Fertigstellung Aufbau: (S.23)

- ☐ Beschilderung der Wege (S.23)
- ☐ Abstecken unterschiedlicher Entfernungen zum Ziel
- ☐ Vvtl. Getränkeverkauf // bei Alkohol: Lizenz sowie JuSchG (S.23)

Eröffnung // Laufender Betrieb: (S.24 - 25)

- ☐ Druck von Bewertungsblättern (S.24)
- ☐ Einweisung von unerfahrenen Schützen
- ☐ Laufende Zielgruppenanalyse (Wer sind die Besucher?) Kundenfeedback einholen, analysieren und auswerten → bei Bedarf Maßnahmen ergreifen (S.24)
- ☐ Werbung machen (Social Media, Website, Plakate, Suchmaschinenwerbung,...)
- ☐ Umsetzung der Events (S.24)
- ☐ Ständige Wartung des Parcours (S.25)

1. Finanzplanung

Kalkulation

❖ Einleitung: Kalkulationstool

Vorab möchten wir auf das bereitgestellte „Kalkulationstool Bogenparcour“ hinweisen. Anhand dieses Beispiels werden im Laufe dieses Leitfadens die nötigen Ausgaben erläutert und veranschaulicht. Der Beginn der finanziellen Planung eines Bogenparcours kann mit der Kalkulation der voraussichtlichen Besucher beginnen. Anhand dessen können die zu erwartenden Einnahmen berechnet werden und somit das Budget für die Ausstattung des Parcours abgeleitet werden. Um mehr Planungssicherheit zu erhalten, wird in drei möglichen Szenarien kalkuliert, dem „Best-“, „Likely-“ und „Worst-Szenario“. Um die Funktionalität der Kalkulationssheets zu erhalten, sind die auszufüllenden Felder folgendermaßen markiert:

Ändern Sie bitte nur die Werte in den markierten Feldern!

Bei Bedarf können die einzelnen Berechnungen oder der Aufbau individuell angepasst werden.

❖ Kalkulation der erwarteten Besucher

Zu Beginn der Kalkulation ist ein Ziel zu setzen, wie viele Besucher der Parcours im ersten Jahr anziehen soll. Auf Basis dieser Eckdaten können mit einem jährlichen prozentualen Wachstum die Besucherzahlen der folgenden Jahre ermittelt werden. Die genaue Schätzung der Besucherzahl im ersten Jahr und des anschließenden Wachstums liegt in der Verantwortung des Betreibers. Ergebnis der Umfrage war eine durchschnittliche Besucherzahl von über 1.900 und ein jährliches Wachstum von 6,50%. Diese Werte gelten natürlich nicht ab dem ersten Jahr. Hier werden erfahrungsgemäß die Besucherzahlen niedriger und das Wachstum höher ausfallen. Die Werte dienen somit nur als groben Anhaltspunkt.

❖ Kalkulation der Einnahmen

Die durchschnittliche Gebühr für die Benutzung des Parcours liegt für Erwachsene bei 12,50€, für Jugendliche bei 10,80€ und bei Kindern unter 12 Jahren bei 8,80€. Zudem geben etwa 10% aller Parcours einen Rabatt auf Familien.

Eine gute Möglichkeit, um die erzielbaren Gewinne zu steigern, ist, neben den Eintrittspreisen noch weitere Einnahmequellen zu schaffen. Obwohl die Mehrheit der Parours (77%) den Großteil ihrer Einnahmen immer noch durch Eintrittsgelder erzielen, können sie auch auf andere Einnahmequellen zurückgreifen, wie zum Beispiel Leihhausrüstung (19%), Bewirtung in Form von Snacks und Getränken (15%) oder das Beantragen von Fördergeldern durch die EU sowie das regelmäßige Veranstalten von Sonderevents. Die Kalkulation der Einnahmen durch mehrere Standbeine könnte wie folgt aussehen:

BEST			
Jahr	2023	2024	2025
Vollständiger Eintritt	300	330	363
Resultierende Einnahmen	6.000,00 €	6.666,00 €	7.405,93 €
Ermäßigter Eintritt	100	110	121
Resultierende Einnahmen	1.500,00 €	2.222,00 €	2.468,64 €
Einnahmen Eintritt Gesamt	7.500,00 €	8.888,00 €	9.874,57 €
Besucher Park Gesamt	400	440	484
Bewirtung	2.800,00 €	3.110,80 €	3.456,10 €
Leihrüstung	1.200,00 €	1.333,20 €	1.481,19 €
Sonderevents	500,00 €	600,00 €	700,00 €
Einnahmen Park Gesamt	12.000,00 €	13.932,00 €	15.511,85 €

❖ Kalkulation der Ausgaben

Die Ausgaben treten für einen Bogenparcour in sehr unterschiedlicher Form auf. Bilanzell betrachtet, lassen sich die Aufwendungen in Kosten für Anlagevermögen und in Kosten für Umlaufvermögen unterscheiden.

Einmalinvest:	Anzahl	Preis/Einheit	Gesamt
Aktiva			
Anlagevermögen			
Infrastruktur (Wege, ...)	1	500,00 €	500,00 €
Küche & Co.	1	500,00 €	500,00 €
Parkplätze	1	1.000,00 €	1.000,00 €
BGA	1	2.000,00 €	2.000,00 €
Summe AV			4.000,00 €
Umlaufvermögen			
Leihbekleidung	20	50,00 €	1.000,00 €
Ziele	55	100,00 €	5.500,00 €
Leihbögen	15	100,00 €	1.500,00 €
Pfeile	500	11,00 €	5.500,00 €
Summe UV			13.500,00 €
Gesamt			17.500,00 €

Ausgaben für Anlagevermögen können für Infrastruktur wie Wege oder Sitzgelegenheiten, Möglichkeiten zur Bewirtung wie eine Küche und Ähnliches, Parkplätze und sonstige Betriebsausstattung wie eine Kasse oder ein PC sein. Diese Kosten fallen nicht jährlich an, sondern werden über einen bestimmten Zeitraum abgeschrieben und müssen daraufhin ersetzt werden. Sie fallen in Form von Abschreibungen an und müssen nicht versteuert werden. Das Umlaufvermögen bezieht sich vor allem auf das Equipment des Bogensports in Form von Leih-Bekleidung und -ausrüstung, Ziele und Pfeile. Auch diese Kosten fallen nicht exakt jährlich an, werden jedoch über einen geringeren Zeitraum abgeschrieben und verursachen somit mehr Kosten. Zu Beginn fallen die meisten Kosten für die Beschaffung der Ziele und das Errichten der Infrastruktur an (laut Aussagen einiger Bogenparcoursbetreiber). Später sind die Hauptkostenpunkte das Ersetzen alter Ziele, die jährliche Pacht und der Erhalt der Infrastruktur. Insgesamt belaufen sich die durchschnittlichen jährlichen Kosten der Umfrageteilnehmer auf knapp 10.000€. Die Kalkulation der jährlich anfallenden Kosten könnte wie folgt aussehen:

BEST			
Jahr	2023	2024	2025
Abschreibung AV	400,00 €	400,00 €	400,00 €
Abschreibung UV	1.928,57 €	1.928,57 €	1.928,57 €
Versicherung & Pacht	6.000,00 €	6.000,00 €	6.000,00 €
Wartung AV	200,00 €	202,00 €	204,02 €
Wartung UV	1.350,00 €	1.363,50 €	1.377,14 €
Betriebsstoffe	625,00 €	721,60 €	800,59 €
Löhne	1.250,00 €	1.443,20 €	1.601,19 €
Aufwendung Vorräte (Essen)	1.120,00 €	1.244,32 €	1.382,44 €
Ausgaben Gesamt p.a.	12.873,57 €	13.303,19 €	13.693,94 €

❖ Profit-Kalkulation

Nach der Kalkulation der Einnahmen und der Ausgaben ist auch der zu erwartende Profit von hoher Relevanz. Sämtliche Einnahmen sind zu versteuern, können jedoch teilweise mit der Vorsteuer der Ausgaben verrechnet werden. Nach Abzug der nötigen Ausgaben und anfallenden Steuerlast bleibt der Gewinn oder Verlust des jeweiligen Kalenderjahres übrig.

BEST			
Jahr	2023	2024	2025
Einnahmen des Parks	12.000,00 €	13.932,00 €	15.511,85 €
Ausgaben	12.798,57 €	13.228,19 €	13.618,94 €
Gewinn/Verlust vor Steuern	-798,57 €	703,81 €	1.892,91 €
Umsatzsteuer	2.280,00 €	2.647,08 €	2.947,25 €
Vorsteuer Gesamt	1.989,30 €	2.070,93 €	2.145,17 €
Steuerlast	290,70 €	576,15 €	802,08 €
Gewinn/Verlust nach Steuern	-1.089,27 €	127,66 €	1.090,83 €

In der Tabelle ist zu erkennen, ob die Kalkulationen erfolgreich sind oder ob noch Anpassungen vorgenommen werden müssen. Es kann entweder versucht werden, mehr Besucher anzuziehen oder die Einnahmen pro Besucher zu erhöhen, um die Einnahmen zu steigern. Alternativ kann auch angestrebt werden, die Ausgaben zu reduzieren, um Kosten einzusparen.

❖ Investment Relations (ROI)

Zwar werden über 60% der Parours aus gemeinnützigen Zwecken betrieben, jedoch sollten die umfangreichen Investitionen an Ressourcen wie Kapital, Zeit und Herzblut auch finanziell rentabel sein. Zu diesen Zwecken werden in der letzten Arbeitsmappe der Excel-Kalkulation Informationen zu den Investment Relations berechnet. Aus dem aktuellen Wert der Investitionen, dem Umsatz und dem jährlichen Gewinn wird der Return on Invest berechnet und gibt so die erzielte Rentabilität des Parours wieder.

BEST	2023	2024	2025
Wert Anlagevermögen	4.000,00 €	3.600,00 €	3.200,00 €
Wert Umlaufvermögen	13.500,00 €	11.571,43 €	9.642,86 €
Wert Bilanzvermögen	17.500,00 €	15.171,43 €	12.842,86 €
Investiertes Kapital	17.500,00 €	17.500,00 €	17.500,00 €
Gewinn	-745,02 €	471,91 €	1.435,08 €
Umsatz	12.500,00 €	14.432,00 €	16.011,85 €
Return on Invest	-4,26%	2,70%	8,20%

2. Vorplanung

Rechtsform

Eine der grundlegenden Fragen, die beim Gründen eines Bogenparcours gestellt werden sollten, ist: Welche Rechtsform soll der Bogenparcours haben? Hierbei ist die erste Frage, ob der Parcours kommerziell oder gemeinnützig genutzt werden soll. Für die gemeinnützige Nutzung empfiehlt sich die Gründung eines Vereins. Wenn der Bogenparcours allerdings kommerziell genutzt werden soll, hat man die Wahl zwischen einem Einzelunternehmen, einer UG (haftungsbeschränkt), einer GmbH oder einer GmbH & Co. KG. Diese Entscheidung ist nach individuellen Präferenzen zu treffen.

Vertriebsstrategie für einen Bogenparcour

❖ Zielgruppenanalyse

Eine Zielgruppenanalyse ermöglicht es, die Bedürfnisse, Wünsche und Interessen der potenziellen Kunden besser zu verstehen. Durch diese Analyse können gezielte Marketingaktionen durchgeführt werden, um die Zielgruppe zu erreichen und somit den Erfolg des Bogenparcours zu steigern. Um eine Zielgruppenanalyse durchzuführen, sollten zunächst die bestehenden Kunden untersucht und analysiert werden, welche Merkmale sie aufweisen. Dazu gehören beispielsweise Alter, Geschlecht, Einkommen, Bildungsniveau, Familienstand und Interessen. Je nach Zielgruppe können diese Merkmale variieren. Bogenschützen haben beispielsweise ein höheres Interesse an Bogensport und damit einhergehendem Equipment, während Familien sich eher für Outdoor-Aktivitäten und kinderfreundliche Attraktionen interessieren. Neben der Analyse der bestehenden Kunden können auch Marktstudien und Umfragen genutzt werden, um Informationen über potenzielle Kunden und deren Bedürfnisse und Interessen zu sammeln. Sobald die Zielgruppe identifiziert ist, kann die Marketingstrategie entsprechend ausgerichtet werden. Dabei sollte darauf geachtet werden, dass die Botschaft und Angebote auf die Bedürfnisse und Interessen der Zielgruppe zugeschnitten sind.

3. Grundstückssuche und erste Planung

Grundstückssuche

Grundsätzlich gibt es hierfür keinen einheitlichen Ansatz, aber es gibt einige Tipps, die helfen können. Wenn kein eigenes Waldgrundstück bereits im Besitz ist, hilft folgendes:

Es sollte ein etwas **größeres Gebiet** ausgesucht werden. Die meisten Waldgrundstücke gehören **Privatpersonen**, daher ist es naheliegend, zuerst zu schauen, wem die umliegenden Wälder in diesem Bereich gehören. Oftmals kann eine **Pachtvereinbarung** getroffen werden (und gleichzeitig können sich dadurch eventuelle Probleme mit der Jägerschaft in diesem Gebiet schon vorab klären).

Dabei sollte geprüft werden, ob und inwiefern ein **Landschaftsschutzgebiet** vorliegt. In Deutschland gibt es zahlreiche Landschaftsschutzgebiete, die sich an den unterschiedlichsten Orten befinden können. Für jedes dieser Gebiete gibt es eine individuelle Verordnung, in der genau drin steht, was geschützt werden soll, welche Einschränkungen bzw. Verbote es in diesem Gebiet gibt und was erlaubt ist. Diese Unterlagen werden zum größten Teil online von der jeweiligen Landesanstalt für Umwelt bereitgestellt oder können bei der Gemeinde erfragt werden. Hierbei ist es allerdings wichtig zu beachten, dass ein Landschaftsschutzgebiet kein KO-Kriterium für einen Bogenparcour bedeutet, sondern lediglich die jeweilige Verordnung beachtet werden muss.

Außerdem sollte ebenfalls kurz überprüft werden, ob sich in dem ausgesuchten Bereich Naturdenkmale oder Bodendenkmale befinden, die mit dem Bogenparcours in Konflikt treten könnten. Hierfür ist ein **Besuch bei der zuständigen Gemeinde oder dem Landratsamt** zu empfehlen.

Auf weitere folgende Aspekte sollte bei der Auswahl geachtet werden:

- Ist das Grundstück **verfügbar**, d.h. lässt es sich genehmigen, pachten, übereignen?
- Wie ist die **Sicherheit** in diesem Gelände? - Wenn es Risiken gibt, eignet es sich weniger.
- Wie ist die **Lage** allgemein - einfacher Zugang für Touristen, bereits vorhandene Bogenparcours im Umkreis, interessierte Personen etc.?
- Ist das Gebiet **groß genug**? - Bei unter vier Hektar lässt es sich sicherheitstechnisch schwer gestalten. Ein Gebiet von neun Hektar wurde im Durchschnitt durch Parcourbetreiber angegeben (laut Umfrage).
- Wie ist das Naturgelände beschaffen? - Je abwechslungsreicher, desto besser (hügelig, Wald, Wiese, Wasser, etc.).

Nachbarn informieren

Ein großes Risiko bei der Errichtung eines Bogenparcours sind die Nachbarn. Daher ist es hilfreich, die Nachbarn **möglichst früh** über das Vorhaben zu **informieren** und mögliche **Bedenken** ihrerseits **auszuräumen**. Hierbei sollte nicht nur mit den angrenzenden Nachbarn gesprochen werden, sondern auch mit Personen, die anderweitig betroffen sind. Durch die frühen Gespräche können Probleme meistens noch recht einfach gelöst werden und häufig reicht es schon aus, wenn sich der Nachbar gehört und verstanden fühlt. Es ist wichtig zu versuchen, die aktive Zustimmung von den Nachbarn zu erhalten. Dadurch kann später das Baugenehmigungsverfahren beschleunigt werden. Eine erhaltene Baugenehmigung bedeutet aber nicht direkt, dass der Bogenparcours nicht angreifbar ist. Nach der Baugenehmigung ist der Rechtsweg eröffnet, wodurch jeder gegen diese eine Klage einreichen kann. Dadurch wird die Baugenehmigung von einem Gericht überprüft und kann auch wieder zurückgenommen werden. Aus diesem Grund ist es besonders wichtig, skeptische Nachbarn möglichst früh abzuholen und ihnen ihre Ängste und Sorgen zu nehmen.

Gemeinde (Flächennutzungsplan)

Sobald ein konkretes Grundstück ins Auge gefasst wurde, sollte die Gemeinde mit einbezogen werden. Im Regelfall liegen die Grundstücke außerhalb eines Baugebietes in einem Wald oder an den Rändern von Wiesen und Feldern in der Natur. In diesem Fall ist es wichtig, mit der Gemeinde abzuklären, ob an dieser Stelle die Umsetzung eines Bogenparcours unterstützt wird. Wenn die Gemeinde den Bogenparcours unterstützt, muss sie den Flächennutzungsplan anpassen, um so die zweifache Nutzung der Fläche durch die Landwirtschaft sowie durch den Bogenparcours zu ermöglichen. Wichtig ist hierbei zu beachten, dass es für die **zweifache Nutzung von landwirtschaftlichen Flächen** Förderungen gibt. Hingegen wird die Entnahme von landwirtschaftlichen Flächen eher ungern gesehen. Die möglichen Förderungen müssen allerdings mit der jeweiligen Gemeinde oder dem Land geklärt werden. Da diese Änderung nur durch die Gemeinde erfolgen kann, ist die Unterstützung der Gemeinde essentiell für den Erfolg eines Bogenparcours.

Parkplätze

Für die Errichtung eines Bogenparcours sind Parkplätze vorgeschrieben. Diese sollten direkt bei der ersten Planung berücksichtigt werden, da die Parkplätze meistens eine **Baugenehmigung benötigen**. Im Landesrecht steht allerdings nur geschrieben, dass es eine ausreichende Anzahl an Parkplätzen geben muss. Dabei stellt sich die Frage: Was sind ausreichend Parkplätze? Eine Orientierung kann hierbei die **VWV-Stellplätze** geben, die im Internet auf der jeweiligen Webseite des Landes zu finden sind. In der Verwaltungsvorschrift findet man für unterschiedliche Anlagen eine Vorgabe, wie viele Parkplätze empfohlen werden. Allerdings ist die Verwaltungsvorschrift lediglich eine Orientierung und die genaue Anzahl sollte nochmal mit dem zuständigen Bauamt abgeklärt werden.

Gemeinde (Bebauungsplan)

Nachdem die Gemeinde den Flächennutzungsplan geändert hat, muss für die Fläche von der Gemeinde ein Bebauungsplan festgelegt werden. In den meisten Fällen wird dieser nur für den Bogenparcour entwickelt. Aus diesem Grund empfiehlt es sich, in der Zeit eng mit der Gemeinde zusammenzuarbeiten und so den Bebauungsplan auf die Bedürfnisse des Parcours anzupassen. Im Idealfall stimmen am Ende so die Vorstellungen der Gemeinde und die Vorstellungen des Parcourbetreibers überein.

4. Genehmigungen

Baugenehmigung bzw. Kenntnisnahmeverfahren

Im Regelfall ist für einen Bogenparcour eine Baugenehmigung erforderlich. Diese kann allerdings vereinfacht durch ein Kenntnisnahmeverfahren eingeholt werden. Die Voraussetzung dafür ist, dass man sich exakt an den Bebauungsplan hält. Ansonsten muss über ein Genehmigungsverfahren beim jeweils zuständigen Bauamt eine Baugenehmigung eingeholt werden. Im Idealfall wurden die meisten Problempunkte schon bei den Vorgesprächen mit der Gemeinde aus dem Weg geräumt, wodurch die Genehmigung relativ zügig durchgehen sollte. Als zeitlicher Richtwert sollte von der Grundstückssuche und den ersten Gesprächen mit der Gemeinde bis zum Erhalt der Baugenehmigung mit ca. 1 - 1,5 Jahren geplant werden (aus Gespräch mit dem Landratsamt

5. Nach Erhalt der Genehmigungen

Finalen Parcours-Geländeplan erstellen

(siehe hierzu auch Thema "Beginn Aufbau" den Punkt "Aufbau Ziele: Gefahren- und Sicherheitsbereich")

❖ Anzahl der Ziele

Es wird empfohlen, einen Bogenparcours mit einer Gesamtzahl von **28 bis 32 Zielen** einzurichten. Diese Anzahl bietet eine gute Balance zwischen Herausforderung und Abwechslung für die Schützen. Durch die Vielfalt der Ziele können verschiedene Schwierigkeitsstufen und Schusstechniken trainiert werden. Die Ziele sollten strategisch über den Parcours verteilt werden, um ein angenehmes Schießerlebnis zu gewährleisten und Wartezeiten zu minimieren. Es muss sichergestellt werden, dass der Bogenparcours eine **viele und verschiedene Arten** von Zielen bietet, um das Interesse und die Herausforderung für die Schützen aufrechtzuerhalten. Unterschiedliche 3D-Ziele repräsentieren verschiedene Tiere, wie zum Beispiel Hirsche, Wildschweine, Bären oder Vögel. Dies ermöglicht es den Schützen, ihre Fähigkeiten in verschiedenen Situationen und Entfernungen zu testen. Die Ziele sollten realistisch gestaltet sein, um ein authentisches Schusserlebnis zu schaffen.

❖ Art der Abschüsse

Für die Ziele können **verschiedene Entfernungen** abgesteckt werden, um unterschiedlich erfahrene Schützen zu fordern. Für Kinder oder Erstschützen wird dabei eine nähere Distanz als für geübte Schützen gewählt. Der Parcours sollte so entworfen werden, dass er eine abwechslungsreiche und natürliche Umgebung bietet. Vorhandene Waldwege, Lichtungen und Geländeformationen können genutzt werden, um den Parcours interessant zu gestalten. Die Schützen müssen immer auf dem Parcours eine **angemessene Distanz** voneinander haben, um die Sicherheit zu gewährleisten. Dies sollte bei der Parcoursplanung stets berücksichtigt werden. Der **Weg** sollte deutlich **markiert** sein, damit die Schützen den Parcours problemlos durchlaufen können. Es sollte auch an Rastplätze oder Sitzgelegenheiten gedacht werden, an denen sich die Schützen ausruhen können.

❖ **Betrieb des Bogenparcours für Anfänger // Verleih**

Im Bogenparcours kann auch der Verleih von Bögen und Pfeilen angeboten werden, um sowohl Anfängern als auch Besuchern ohne eigene Ausrüstung die Möglichkeit zu geben, diese faszinierende Sportart auszuprobieren.

Bei der Auswahl der Bögen sollte eine Vielzahl von Zuggewichten und Größen berücksichtigt werden, um den unterschiedlichen Bedürfnissen und Fähigkeiten der Schützen gerecht zu werden. Von leichten Recurve-Bögen für Einsteiger bis hin zu leistungsstarken Compound-Bögen für erfahrene Bogenschützen - es sollte sichergestellt sein, dass die **Auswahl an Bögen breit gefächert** ist.

Was die Pfeile betrifft, ist es wichtig, **hochwertige und langlebige Pfeile** anzubieten, die den Anforderungen des Bogenparcours standhalten. Es sollten Pfeile aus robustem Material wie Aluminium oder Carbon sein, die sowohl eine gute Flugstabilität als auch Widerstandsfähigkeit bieten. Es kann hilfreich sein, Pfeile in verschiedenen Längen und Spinwerten anzubieten, um sicherzustellen, dass sie zu den ausgeliehenen Bögen passen. Es sollten auch ausreichend Pfeile zur Verfügung stehen, damit die Schützen genügend Schüsse absolvieren können, ohne ständig nachzurüsten.

Ein wichtiger Aspekt beim Verleih von Bögen und Pfeilen ist die **Sicherheit**. Bei jedem ausgeliehenen Bogen sollte eine gründliche Einweisung in die sichere Handhabung und das richtige Schießen geben. Die Schützen sollten auf die Bedeutung des sicheren Umgangs mit den Pfeilen hingewiesen und erklärt werden, wie sie diese richtig auflegen und abschießen. Die Ausrüstung muss regelmäßig auf mögliche Mängel oder Beschädigungen überprüft werden und bei Bedarf sind rechtzeitig Reparaturen oder Austauschmaßnahmen vorzunehmen.

Darüber hinaus ist es ratsam, **klare Regelungen** für den Verleih von Bögen und Pfeilen festzulegen, wie beispielsweise die Angabe von Leihgebühren oder Zeitbegrenzungen. Da Pfeile oft verloren gehen, ist es ratsam, sie farbig zu markieren, damit sie einem Schützen zugeordnet werden können. Diese müssen dann vom Schützen gegen eine im Voraus festgelegte Gebühr ersetzt werden. Auf diese Weise wird sichergestellt, dass die Ausrüstung verantwortungsvoll genutzt und zurückgegeben wird.

Der Verleih von Bögen und Pfeilen im Bogenparcours bietet eine hervorragende Möglichkeit, Menschen für den Bogensport zu begeistern und ihnen ein einzigartiges Erlebnis zu bieten. Trotzdem ist der Verleih von Bögen und Pfeilen **optional**, da dieser Schritt ein großes Investment darstellt. Alternativ kann nach und nach ein Bestand an Leihausrüstung aufgebaut werden.

Sicherheitskonzept

❖ Umgang mit Kindern, Jugendlichen & Anfängern

Der Bogensport fällt nicht unter das Waffengesetz, daher gelten auch die dort beschriebenen Altersgrenzen nicht. Trotzdem muss man sicherstellen, dass durch den ausgeübten Bogensport weder Sachen noch Menschen zu Schaden kommen. Dabei ist es wichtig, dass Anfänger, Kinder und Jugendliche vor Benutzung des Bogenparcours eine Einweisung bekommen. Außerdem sollte eine erwachsene Person Kinder und Jugendliche während des Bogenparcours beaufsichtigen. Prinzipiell empfiehlt es sich, dass man sich an die Regeln des DSB für Bogensport hält. Die **DSB-Regeln** werden von den meisten Bogenparcours eingehalten, wodurch bei einem Schaden nachgewiesen werden kann, dass man die gewöhnlichen Sicherheitsmaßnahmen implementiert hat.

❖ Verlauf des Bogenparcours

Bei der Planung des Parcours gibt es einige Faktoren zu beachten und so auch die **Wege und Abschussplanung** des Parcours. Hierbei sollte besonders darauf geachtet werden, dass die Störung der Umwelt (Nachbarn, Fußgänger, Tiere, Natur) so gering wie möglich gehalten wird. Bei der Planung sollte dabei nicht nur auf die ersichtlichen Wege in dem Gebiet geachtet werden, sondern auch auf ausgewiesene Wanderwege, die als solche nicht direkt erkennbar sind. Des Weiteren sollten auch Lebensräume von Tieren nicht zerstört und durch den Schießbetrieb nicht übermäßig gestört werden. Aus diesem Grund sollten die Abschüsse immer weg von öffentlichen Wegen aufgestellt werden und ein ausreichender Geschosssfang angebracht bzw. geplant werden. Außerdem sollten Regeln aufgestellt und kommuniziert werden, um die Umwelt zu schützen. Darunter zählen unter anderem, dass die Wege weitestgehend nicht verlassen werden dürfen und der Müll nicht in der Natur landet.

❖ Einzäunung

Wenn ein Ziel an einer Stelle entstehen soll, die für die Umwelt ein besonderes Risiko bedeutet, kann es notwendig sein, einen Zaun anzubringen. Da der Zaun allerdings eine bauliche Maßnahme darstellt, sollte dies weitestgehend **vermieden** werden. Wenn dies allerdings nicht möglich ist, gilt es zu beachten, dass im Regelfall für die Anbringung eines Zauns eine **Baugenehmigung** erforderlich ist. Diese muss dann entweder direkt zu Beginn bei der Einholung der ersten Baugenehmigung mit angefragt werden oder später separat beim Bauamt eingeholt werden.

❖ Sicherheitseinrichtungen

Folgende Sicherheitseinrichtung sollte sowohl bei Zielen als auch im Allgemeinen (nach Bedarf) verwendet werden:

- Natürliche oder künstliche Backstops hinter den Zielen, Pfeilfänge (auch: Aufschüttungen)
- Warn- und Hinweistafeln zur Parcoursordnung und Laufrichtungshinweise bzw. sichere Wegeführung (auch: genügend Freiraum lassen zwischen den Abschüssen)
- Parcoursregeln aufstellen, diese sollen als Nutzungsbedingungen gelesen (und unterschrieben) werden
- Regelmäßige Prüfung des Materials
- Einhaltung der Forderungen des DFBV, DSB ist bei der Einrichtung von Parcours hilfreich, sowie Sicherheitszertifikat vom FAAS
- Eventuelle Gelände-Einzäunung (falls benötigt, und falls die Genehmigung hierzu möglich ist)
- Verbot von Compoundbögen, Armbrüsten und Jagdspitzen jeglicher Art erleichtert den Schießbetrieb
- Überprüfung der Schießfertigkeit bei neuen Kunden, d.h. eine Einführung ist sinnvoll oder als Alternative Bogenparcour nur für Schützen zugänglich machen
- Erste Hilfe Ausbildung ist ebenfalls wichtig

❖ Sicherheitsausrüstung

In einigen Fällen kann es sinnvoll sein, Sicherheitsausrüstungen zu verleihen oder zu verkaufen (auch weil die Gefahr einer Verletzung reduziert wird, und damit die Haftbarkeit). Folgendes zählt darunter und ist eine Überlegung wert zu beschaffen:

- Armschutz
- Fingertaps/-schutz
- Handschuh

❖ Förderungen

Finanzielle Unterstützung kann aus unterschiedlichen Quellen kommen. Es können **Privatpersonen, Vereine, Firmen, Gemeinden und sonstige Förderungen vom Land** in Anspruch genommen werden.

Beispielsweise kann eine Förderung unter anderem von der Bank kommen (z.B. Sparkassenstiftung mit Gewinnausschüttung).

Vom Land werden oft auch Projekte zur Inklusion, Partizipation und Bewusstseinsbildung gefördert. Betrifft die Bogenparcour-Errichtung ein bestimmtes Ziel, wie die Inklusion von Behinderten am Sportgeschehen, so kann in dieser Hinsicht eine Förderung beantragt werden. Gewisse Förderprogramme lassen sich jederzeit auf den Webseiten der Bundesländer finden. Es gibt zum Beispiel die Förderung von Breiten- und Freizeitsport, welche Landessportverbänden, Sportbünde und Sportvereine zur Verfügung gestellt werden (sofern die Gemeinnützigkeit besteht). Dies ist jedoch kein Angebot für ein profitables Unternehmen. Außerdem wird momentan von vielen Gemeinden die doppelte Nutzung von landwirtschaftlichen Flächen gefördert. Hierbei geht es darum, der Landwirtschaft möglichst wenig Flächen zu entnehmen und trotzdem einen weiteren Nutzen zu geben. Bei einem Bogenparcours werden meistens die Randflächen genutzt, wodurch die restliche Fläche weiterhin landwirtschaftlich genutzt werden kann. Die genauen Bedingungen und Fördermöglichkeiten sollten bei der jeweiligen Gemeinde nachgefragt werden.

In manchen Regionen wird die Verbesserung der Wirtschaftsstruktur gefördert. Sofern hierzu als unternehmerischer Bogenparcour beigetragen werden kann, wäre eine solche Förderung ebenfalls möglich. Die Liste von möglichen Förderungen ist lang und unübersichtlich. Je nach Standort des Bogenparcours muss nach aktuellen Förderprogrammen in der Region oder vom Land geschaut werden.

Hat man eine passende Förderung gefunden, ist es im Allgemeinen wichtig, über eine gute Kenntnis zu verfügen, was man macht und anbietet, damit man diese Förderung erhalten kann.

❖ **Kursleiter / Trainerlizenz**

Prinzipiell sollte eine abgeschlossene Ausbildung zum Kursleiter oder eine Trainer-Lizenz vorliegend sein für das Anbieten von Kursen in Bogenschießen.

Man kann mit einer C-Trainer-Lizenz starten für Breitensport und Leistungssport. Es folgen danach die B-Trainer-Lizenz für Landesebene und die A-Trainer-Lizenz für die Bundesebene, falls gewollt. Zu beachten ist, dass die Trainerlizenz nur für eine befristete Zeit gilt. Eine Verlängerung gibt es durch Fortbildungen. Die Ausbildung selbst ist von Verband zu Verband unterschiedlich. Als Voraussetzungen muss eine Erste-Hilfe-Ausbildung vorhanden sein, die nicht älter als zwei Jahre sein darf, und man sollte ein erfahrener Bogenschütze eines Vereins sein. Oftmals kann ein Empfehlungsschreiben vom Verein verlangt werden. Der Basis-Lehrgang C umfasst circa 120 Stunden, eine Erweiterung zum Leistungssport ist mit zusätzlichen Stunden möglich.

6. Beginn Aufbau

Aufbau Ziele: Gefahren- und Sicherheitsbereich

Aufgrund der hohen Geschwindigkeit und der Energie, mit der die Pfeile aufkommen, können potenzielle Gefahren für die Umgebung und speziell für offene Bogenplätze entstehen. Daher müssen bei der Errichtung und dem Betrieb dieser Plätze die folgenden Richtlinien beachtet werden:

Die **Gefahrenzone** besteht aus den Schießbahnen und den dazugehörigen Sicherheitsbereichen.

Gefährdeter Bereich:

Dieser erstreckt sich in Schussrichtung von der Stelle aus, wo der Bogensportler steht, und ist mindestens 150 Meter lang. Er erstreckt sich auf beiden Seiten der äußeren Schießbahnen nach außen und hat eine Breite von 5 Metern. Wenn ein Bogenplatz im Freien nicht genug Platz hat, um den erforderlichen Gefahrenbereich von mindestens 150 m in Schussrichtung von der Schießlinie zu gewährleisten, müssen geeignete Vorrichtungen hinter den Zielscheiben vorhanden sein, um Pfeile aufzufangen (z.B. Erdwall, Fangnetze, Holzzaun, Mauer, natürlicher Hang, dichter Waldbestand). Mindesthöhe: 3 Meter. Es muss sichergestellt werden, dass der Gefahrenbereich vor unbeteiligten Personen geschützt ist und diese nicht unbeabsichtigt in die gefährlichen Bereiche der Schießbahnen gelangen. Ein Parcours sollte so gestaltet sein, dass die Sportler nach dem Schießen seitlich von der Zielscheibe weggehen können (Winkel ungefähr 90 Grad), dadurch können sie den Gefahrenbereich schnell verlassen.

Akuter Gefahrenbereich:

- Bei Zielentfernungen von 0 m bis 25 m: Gefahrenbereich 50 m
- Bei Zielentfernungen von 25 m bis 45 m: Gefahrenbereich 50 m + Entfernung zum Ziel.
- Bei Zielentfernungen von 45 m bis 80 m: Gefahrenbereich 100 m + Hälfte der Zielentfernung.

Vorsichtsbereich:

Fläche, die durch das Fehlverhalten von Sportlern und die theoretische Reichweite der Pfeile gefährdet werden kann. Er erstreckt sich bis mind. 250 m hinter dem Ziel. Hier sollten keine öffentlichen Straßen, Bahnlinien oder Einrichtungen, die von Menschen genutzt werden, ohne Vorrichtung zum Auffangen der Pfeile vorhanden sein. Die Flugbahn der Pfeile zum Ziel muss frei sein von Bäumen und Ästen.

Der Sportler muss den Bogen ohne Probleme vom Abschuss-Pflock ausziehen und spannen können. Es dürfen keine Hindernisse in den ersten fünf Metern der Flugbahn vorhanden sein.

Schießbahnen:

Schießbahnen dürfen nicht gegenläufig sein, damit Sportler oder Zuschauer auf benachbarten Bahnen nicht gefährdet werden.

Wege:

Die Wege im Parcours sollten außerhalb der Gefahrenbereiche der Schießbahnen angelegt werden. Es ist sinnvoll, den Parcours im Uhrzeigersinn aufzubauen, da die meisten Sportler Rechtshänder sind (das Ziel wird somit oft auf der linken Seite verfehlt). Die Wege von einem Ziel zum nächsten sollten deutlich markiert werden, z.B. mit einem rot-weißen Markierungsband oder Schilder. Öffentliche Wege, die durch den Parcours führen, müssen ebenfalls deutlich mit Schildern oder Hinweistafeln markiert und abgesichert werden. Diese Tafeln sollten den folgenden oder einen ähnlichen Inhalt haben: "Achtung Bogenparcours - Bitte die Wege nicht verlassen!"

Vertriebsstrategien:

❖ Multi-Channel-Marketing

Multi-Channel-Marketing ist eine Vertriebsstrategie, bei der verschiedene Marketingkanäle eingesetzt werden, um Kunden zu erreichen und den Verkauf zu steigern. Dabei geht es darum, die Präsenz des Bogenparcours auf **verschiedenen Kanälen** zu maximieren, um eine größere Zielgruppe zu erreichen und somit den Erfolg des Bogenparcours zu steigern. Zu den Kanälen, die beim Multi-Channel-Marketing eingesetzt werden können, gehören unter anderem Online-Marketing, Social-Media, Suchmaschinenwerbung, E-Mail-Marketing, Printwerbung und Direktmarketing (*siehe Grafik im Anhang*). Jeder Kanal hat dabei seine eigenen Vor- und Nachteile und kann dazu genutzt werden, potenzielle Kunden auf unterschiedliche Weise anzusprechen. Beim Multi-Channel-Marketing ist es wichtig, eine konsistente und einheitliche Markenbotschaft auf allen Kanälen zu präsentieren. Das kann dabei helfen, das Vertrauen der Kunden zu gewinnen und eine starke Markenidentität aufzubauen.

Ein Beispiel für Multi-Channel-Marketing im Bogenparcoursbereich wäre die Kombination von Online-Marketing mit Direktmarketing. Durch die Verwendung von Online-Marketing-Tools wie Suchmaschinenwerbung, Social-Media-Anzeigen und E-Mail-Marketing kann der Bogenparcours potenzielle Kunden auf verschiedenen digitalen Kanälen erreichen.

Gleichzeitig kann auch auf traditionelle Direktmarketing-Tools wie Flyer oder Plakate zurückgegriffen werden, um Kunden in der unmittelbaren Umgebung anzusprechen. Eine weitere Möglichkeit des Multi-Channel-Marketings ist die Integration von Online- und Offline-Kanälen. Beispielsweise kann der Bogenparcour eine Online-Plattform für den Verkauf von Tickets und Ausrüstung nutzen und gleichzeitig auch einen physischen Shop vor Ort anbieten. Dadurch können Kunden auf beiden Kanälen bedient werden und der Bogenparcour kann sich vielseitig präsentieren.

❖ Differenzierung

Bei der Differenzierung geht es darum, sich von anderen Bogenparcours und Konkurrenten abzugrenzen und ein einzigartiges Angebot zu schaffen. Durch eine klare Differenzierung kann der Bogenparcour seine **Alleinstellungsmerkmale** hervorheben und potenzielle Kunden auf sich aufmerksam machen. Eine Möglichkeit der Differenzierung kann die Angebotspalette sein. Der Parcour kann beispielsweise **spezielle Bogenarten** anbieten oder sich auf **bestimmte Zielgruppen** wie Familien oder Bogenschützen spezialisieren. Auch besondere Angebote wie Kindergeburtstage, Teambuilding-Events, Aufbau- und Sicherheitskurse, sowie Meisterschaften und Nacht- oder Spaßturniere können dazu beitragen, sich von anderen Bogenparcours abzuheben.

Eine weitere Möglichkeit ist die Schaffung eines einzigartigen **Markenbildes**. Der Bogenparcour kann sich beispielsweise durch eine besondere Gestaltung der Räumlichkeiten oder des Equipments von anderen abheben. Auch ein unverwechselbares Logo und eine einprägsame Marke können dazu beitragen, die Differenzierung zu verstärken und einen hohen Wiedererkennungswert zu schaffen.

Ein weiterer wichtiger Aspekt bei der Differenzierung ist die **Qualität des Angebots**. Der Bogenparcour kann beispielsweise hochwertige Bögen und Pfeile sowie professionelle Instruktionen anbieten, um sich von anderen Anbietern abzuheben. Auch die Gestaltung der Kurse und Trainingsprogramme kann dazu beitragen, ein höheres Qualitätsniveau zu erreichen und die Kundenzufriedenheit zu steigern.

Neben der Angebotspalette, dem Markenbild und der Qualität des Angebots kann auch der **Kundenservice** ein wichtiger Faktor bei der Differenzierung sein. Ein schneller und freundlicher Kundenservice sowie eine gute Erreichbarkeit können dazu beitragen, Kundenloyalität aufzubauen und das Image des Bogenparcours zu stärken.

❖ Partnerschaften

Bei Partnerschaften geht es darum, **Kooperationen** mit anderen Unternehmen oder Organisationen einzugehen, um die Reichweite und das Kundenpotenzial des Bogenparks zu erhöhen.

Eine Möglichkeit ist die **Zusammenarbeit mit Reiseveranstaltern oder Tourismusverbänden**, um Touristen und Reisende auf den Bogenparcour aufmerksam zu machen. Der Bogenparcour kann beispielsweise in Reisebroschüren oder auf Websites von Tourismusverbänden aufgeführt werden. Auch die Integration des Bogenparcours in Reisepakete kann dazu beitragen, neue Kunden zu gewinnen.

Eine weitere Möglichkeit ist die **Zusammenarbeit mit lokalen Hotels, Restaurants oder anderen Freizeiteinrichtungen**. So kann der Bogenparcour beispielsweise Teil eines Freizeitangebots sein, das von Hotels oder Restaurants angeboten wird. Auch gemeinsame Marketingaktivitäten oder Rabattaktionen für Kunden beider Unternehmen können dazu beitragen, die Kundenbindung und die Bekanntheit des Bogenparcours zu steigern. Des Weiteren können auch Partnerschaften mit Bogensportvereinen oder anderen Sporteinrichtungen sinnvoll sein. So kann der Parcour beispielsweise spezielle Trainingsprogramme für Bogensportvereine anbieten oder als Veranstaltungsort für Wettkämpfe dienen. Auch die Integration des Bogenparcours in Schul- oder Jugendprojekte kann dazu beitragen, neue Zielgruppen zu erschließen und das Image zu stärken.

Eine weitere Möglichkeit ist die **Zusammenarbeit mit Anbietern von Ausrüstung und Zubehör** für den Bogensport. Der Bogenparcour kann beispielsweise Kooperationen mit Herstellern von Bögen, Pfeilen oder anderen Zubehöerteilen eingehen, um seinen Kunden ein breiteres Angebotsspektrum zu bieten. Auch gemeinsame Marketingaktivitäten oder Rabattaktionen für Kunden beider Unternehmen können dazu beitragen, die Kundenbindung und die Bekanntheit zu steigern.

❖ Kundenzufriedenheit

Kundenzufriedenheit ist ein entscheidender Faktor für den Erfolg eines Bogenparcours. Eine hohe Kundenzufriedenheit führt zu einer besseren Kundenbindung und -empfehlung, was wiederum zu einem höheren Umsatz und einer höheren Rentabilität führen kann. Es gibt mehrere Faktoren, die zur Kundenzufriedenheit beitragen können.

Zuallererst ist es wichtig, dass der Bogenparcour ein **qualitativ hochwertiges Angebot** bereitstellt, das den Erwartungen der Kunden entspricht. Die Ausrüstung und das Gelände sollten gut gepflegt und in einwandfreiem Zustand sein. Die Mitarbeiter sollten freundlich, sachkundig und hilfsbereit sein und den Kunden ein angenehmes Erlebnis bieten.

Eine klare und transparente Preisstruktur, die dem Kunden ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis bietet, ist ebenfalls wichtig.

Ein weiterer wichtiger Faktor für die Kundenzufriedenheit ist die **schnelle und effektive Bearbeitung von Beschwerden und Problemen**. Kunden möchten das Gefühl haben, dass ihre Bedenken ernst genommen werden und dass ihre Fragen schnell und kompetent beantwortet werden. Der Bogenparcour sollte daher ein klares Beschwerdemanagement etablieren, um Beschwerden und Probleme schnell und effektiv zu lösen.

Kundenzufriedenheit kann auch durch **regelmäßige Kundenbefragungen** gemessen werden. Eine systematische Umfrage ermöglicht es dem Bogenparcour, Feedback von den Kunden zu erhalten und auf ihre Bedürfnisse und Wünsche besser einzugehen.

❖ **Kundenbindung**

Hierbei geht es darum, eine dauerhafte Beziehung zwischen dem Bogenparcour und seinen Kunden aufzubauen und zu pflegen. Durch eine hohe Kundenbindung kann der Parcourbetreiber nicht nur langfristige Umsätze generieren, sondern auch seine Reputation verbessern und positive Mundpropaganda erzeugen.

Eine Möglichkeit, die Kundenbindung zu erhöhen, ist eine **personalisierte Kundenansprache**. Hierbei können beispielsweise personalisierte E-Mails oder Newsletter eingesetzt werden, die speziell auf die Interessen und Bedürfnisse der Kunden zugeschnitten sind. Auch die **Integration von Kundenfeedback** in die Angebote und Leistungen des Bogenparcours kann dazu beitragen, eine enge Kundenbeziehung aufzubauen. Des Weiteren können auch **Kundenbindungsprogramme** wie Treueprogramme oder VIP-Programme dazu beitragen, Kunden langfristig zu binden. Hierbei können beispielsweise Rabattaktionen, spezielle Events oder exklusive Angebote für treue Kunden angeboten werden. Auch die Möglichkeit, **Bewertungen und Feedback** abzugeben, kann dazu beitragen, die Kundenbindung zu erhöhen und das Vertrauen der Kunden in den Bogenparcour zu stärken.

7. Fertigstellung Aufbau

Beschilderung Wege

Eine Beschilderung der Wege **im Parcours Gelände** ist wichtig, da die Wegeführung so gestaltet werden sollte, dass die Belastung der Umwelt so gering wie möglich gehalten wird. Hierbei ist es wichtig, dass sich alle Besucher auch an die ausgeschilderten Wege halten. Ein weiterer Punkt ist hierbei die Beschilderung des Bogenparcours **im Straßenverkehr**. Hierfür gibt es zwei Möglichkeiten: Zum einen kann man bei der jeweiligen Gemeinde anfragen, ob man offizielle Schilder am Straßenrand anbringt oder die von einem selbst gestalteten Schilder am Straßenrand aufgestellt werden dürfen. Ein anderer Weg wäre es, an Zäunen oder Grundstücken von Privatpersonen, die sich am Straßenrand befinden, Schilder anzubringen. Dafür muss man lediglich bei den entsprechenden Personen um Erlaubnis fragen.

Getränkeverkauf / Gaststättenverordnung

Grundsätzlich gibt es keine Verordnung für den normalen Getränkeverkauf. Möchte man jedoch auch alkoholhaltige Getränke anbieten, gilt folgendes zu beachten:

Für den **Alkoholverkauf** muss man die geltenden Jugendschutzbestimmungen kennen (§ 9 JuSchG) und zwingend anwenden. Es ist ein entsprechender Abschnitt an die Verkaufsstätte anzubringen (z.B. die Satzung aufhängen) und die geltenden Altersgrenzen einzuhalten bzw. im Zweifelsfall zu überprüfen. Der Alkoholverzehr vor Ort ist nicht ohne entsprechende Konzession (Schanklizenz) gestattet (§ 3 GastG). Die Beantragung davon läuft über das örtliche Ordnungsamt. Zu beachten wären auch noch weitere Regelungen der Gaststättenverordnung, darunter die Regelung des Ausschanks alkoholfreier Getränke (§ 6 GastG), das Verbot des Ausschanks alkoholischer Getränke nach § 19 GastG und allgemeine Verbote nach § 20 GastG.

Allgemein ist darauf hinzuweisen, dass die **landesrechtliche Gaststättenverordnung** (GastVO) je nach Bundesland zu beachten ist, sofern eine Gaststätte oder jeglicher Betrieb in diese Richtung erfolgen soll. Geregelt werden darin die Zuständigkeiten und Verfahren, die Mindestanforderungen an die Räume, die Verabreichung von Speisen und Nebenleistungen, die Sperrzeiten und Ausnahmen, die beschäftigten Personen sowie Ordnungswidrigkeiten. Ebenfalls als Hinweis zu nennen ist, dass es grundsätzlich im freien Gelände keine Anordnungen über **Toiletten** gibt. Die Regelung der Toiletten ist sonst Ländersache. Für Gaststätten gibt es hier Regelungen zu beachten.

8. Eröffnung // Laufender Betrieb

Punktebewertung

Es gibt verschiedene Möglichkeiten, die Punkte für die Schüsse auf einem Bogenparcours zu bewerten. Eine Möglichkeit ist, die Anzahl der Pfeile, die für einen „Kill“ benötigt werden, zu bewerten. Jeder Schütze/jede Schützin hat drei Pfeile pro Scheibe zur Verfügung. Trifft der erste Pfeil das Ziel, gibt es drei Punkte, trifft der zweite Pfeil das Ziel, gibt es zwei Punkte usw. Trifft kein Pfeil das Ziel, gibt es keine Punkte. Am Ende werden die Punkte zusammengezählt und der Schütze/die Schützin mit den meisten Punkten gewinnt.

Vertriebsstrategie

❖ **Kundenfeedback**

Kundenfeedback kann auf verschiedene Weise gesammelt werden, beispielsweise durch Umfragen, Bewertungen oder Kommentare auf der Website oder in den sozialen Medien. Eine Möglichkeit, Kundenfeedback zu sammeln, sind regelmäßige Umfragen. Hierbei können die Kunden beispielsweise nach ihrer Zufriedenheit mit dem Bogenparcours, seinen Angeboten und dem Kundenservice befragt werden. Die Ergebnisse dieser Umfragen können genutzt werden, um gezielt Verbesserungen vorzunehmen und das Angebot an die Bedürfnisse der Kunden anzupassen. Auch Bewertungen und Kommentare auf der Website oder in den sozialen Medien können wertvolles Feedback liefern. Hierbei geht es darum, auf die Meinungen und Anliegen der Kunden einzugehen und gegebenenfalls Verbesserungen vorzunehmen. Ein offener Dialog mit den Kunden kann dazu beitragen, das Vertrauen der Kunden in den Bogenparcours zu stärken und eine positive Reputation aufzubauen. Es ist jedoch wichtig, das Feedback der Kunden nicht nur zu sammeln, sondern auch aktiv darauf zu reagieren. Kunden sollten das Gefühl haben, dass ihr Feedback gehört wird, und dass der Bogenparcours daran interessiert ist, ihre Bedürfnisse und Anliegen zu verstehen und darauf einzugehen.

❖ **Planung und Durchführung von Events**

Events im Bogenparcours bieten eine hervorragende Möglichkeit, zusätzliche Kunden anzusprechen und das Kundenerlebnis zu verbessern. Durch die Organisation von speziellen Veranstaltungen und Events können sowohl bestehende Kunden als auch neue Interessenten auf den Bogenparcours aufmerksam gemacht werden.

Solche Events können beispielsweise **Turniere, Meisterschaften, Aufbaukurse oder Firmenveranstaltungen** umfassen. (siehe Grafik im Anhang)

Events bieten die Möglichkeit, die Einzigartigkeit des Bogenparcours hervorzuheben und den Teilnehmern ein unvergessliches Erlebnis zu bieten. Sie können dazu dienen, die Faszination des Bogenschießens zu vermitteln, Wettbewerbsgeist zu wecken und Gemeinschaftsgefühl zu fördern. Darüber hinaus können Events eine Plattform bieten, um neue Angebote oder Dienstleistungen des Bogenparcours vorzustellen oder Kooperationen mit anderen Unternehmen einzugehen.

Die **Planung und Organisation** von Events erfordert eine sorgfältige Vorbereitung und eine gute Abstimmung mit den Bedürfnissen der Zielgruppe. Dies umfasst die Auswahl des passenden Veranstaltungsformats, die Festlegung eines geeigneten Zeitpunkts, die Bereitstellung der erforderlichen Ausrüstung und Ressourcen sowie die Kommunikation und Bewerbung des Events. Die Teilnehmer sollten ebenso während des Events gut betreut und unterstützt werden, um ein positives Erlebnis zu kreieren.

Wartung des Parcours

Die regelmäßige Wartung des Bogenparcours ist von großer Bedeutung, um eine sichere und angenehme Umgebung für die Schützen zu gewährleisten. Hier sind einige wichtige Aspekte, die bei der Wartung des Parcours zu beachten sind:

Der Zustand der Zielpakete und 3D-Ziele sollte regelmäßig überprüft werden. Beschädigte oder abgenutzte Ziele sind zu ersetzen, um sicherzustellen, dass sie den Pfeilen standhalten und die Sicherheit der Schützen gewährleisten. Überhängende Äste, herabgefallene Bäume oder andere Hindernisse sind ebenfalls zu entfernen, wenn sie den Parcours beeinträchtigen könnten. Auf den Zustand der Wege und Markierungen ist zu achten. Unebenheiten oder Schäden sind zu reparieren, um Stolperfallen zu vermeiden und eine klare und sichere Wegführung zu gewährleisten. Die Pfeilfangvorrichtungen sollten regelmäßig kontrolliert werden und es soll sichergestellt werden, dass diese auch ordnungsgemäß funktionieren, um verirrte Pfeile sicher aufzufangen. Durch regelmäßige Inspektionen und Instandhaltungsmaßnahmen kann die Qualität des Parcours aufrechterhalten und den Besuchern ein optimales Schießerlebnis geboten werden.

Schlusswort

Dieser Leitfaden ist das Ergebnis verschiedener Quellen. Es besteht daher keine Garantie auf Richtigkeit. Der Leitfaden soll als Richtlinie dienen, die Errichtung eines Bogenparcours in der Planung und Struktur der Aufgaben zu unterstützen, sowie auf eventuelle fehlende Aspekte aufmerksam zu machen.

Weitere Literatur ist empfohlen als Quellen und Inspiration heranzuziehen. Darunter zählen z.B. die DFBV - Sportverordnung (Wettkampf-Regelungen) und die DSB - Sicherheitstechnische und bauliche Regeln für Bogenplätze. Diese enthält einen inoffiziellen Standard, wie die Sicherheit im Bogenparcours aussehen sollte und wird von den meisten Bogenparcours umgesetzt.

Wir können nur empfehlen, dass Sie sich bei Ihrem Vorhaben nicht unterkriegen lassen! Vieles steigt und fällt mit der Akzeptanz der Gemeinden, der Nachbarn und mit den Genehmigungen. Es kostet einiges an Zeit und Aufwand, aber mit Hilfe dieser Anleitung und etwas Geduld lässt sich die Idee eines Bogenparcours in vielen Fällen umsetzen.

Wir wünschen viel Erfolg!

Unser Team

Wir sind ein Team aus fünf dualen Studenten der Dualen Hochschule Baden-Württemberg Ravensburg am Campus Friedrichshafen. Unser Studienfach ist Wirtschaftsingenieurwesen im Bachelor mit den beiden Schwerpunkten Maschinenbau und Elektrotechnik. Im Rahmen unserer Vorlesung "Angewandtes Projektmanagement" im 5ten und 6ten Semester erarbeiteten wir diesen Leitfaden für die Errichtung eines Bogenparcours. Unsere Motivation dahinter war, eine klare Übersicht zu liefern, wie man ein solches Projekt angehen und einen erfolgreichen Bogenparcour aufbauen kann. Unser Projektbetreuer, **Herrn Prof. Dr. Rainer Krafft** hat uns dabei sehr unterstützt. Wir bedanken uns!



Von links nach rechts:

Dennis Waldinger, Kim Hering, Erwin Alles, Christoph Hütter, Anna Ströbele

Anhang - Statistik / Quelle

Grafik zu Multi-Channel-Marketing:

Welche Social Media Plattform nutzen die befragten Parours?

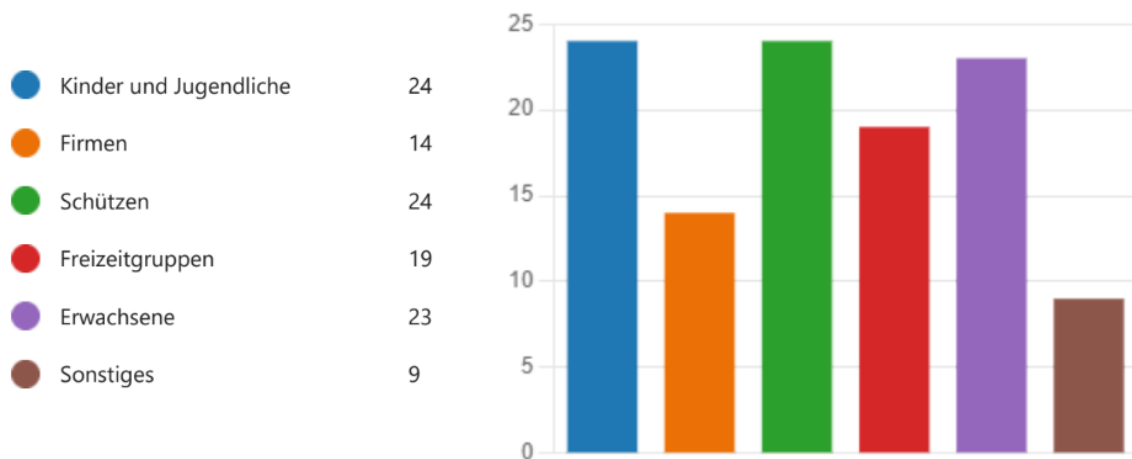


Balkendiagramm zu Events:

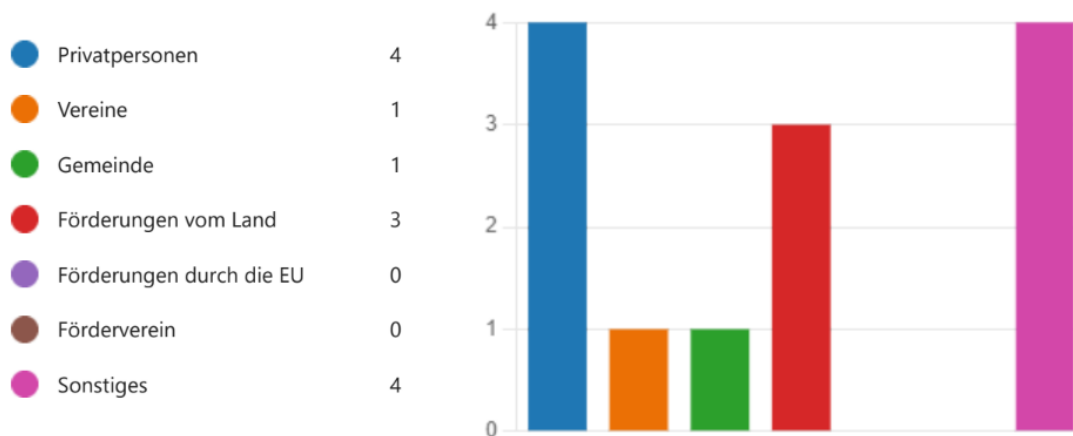
Welche Events führen die befragten Parours durch? (Mehrfachnennung möglich)



Für welche Zielgruppe ist Ihr Parcour geeignet?



Von wem haben Sie finanzielle Unterstützung erhalten?



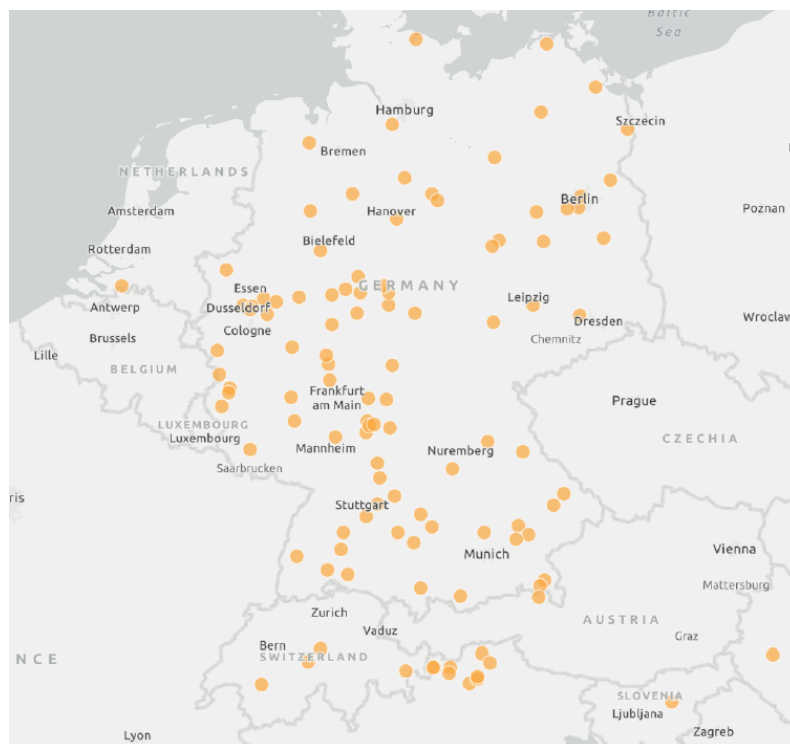
Welche Geschäftsform haben Sie für Ihren Parcours gewählt?



Datengrundlage:

Wir haben Umfragen an über 100 Bogenparcours in Deutschland (und vereinzelt auch Schweiz, Österreich und Italien - Südtirol) versendet und insgesamt 28 Rückantworten erhalten. Neben dem Internet als Grundlage der Recherche, kommen auch vereinzelte Telefon-Interviews für Rückfragen und persönliche Interviews mit dem Landratsamt in Friedrichshafen, dem Landratsamt Alb-Donau-Kreis, dem Bogenparcours Lellwangen, dem Bogensportgeschäft Black Bow Traditionell und einem Rechtsanwalt hinzu.

Grafik zu angefragten Bogenparcours:



Wir bedanken uns auch hier recht herzlich für die zahlreiche Unterstützung!