





SITUATIONSANALYSE

Die Destination Rheinhessen ist eine der dynamischsten Weintourismusregionen Deutschlands und konnte in den vergangenen Jahren auf Grundlage einer fokussierten strategischen Ausrichtung beachtliche Fortschritte in der Tourismusentwicklung verzeichnen. Trotz dieser Erfolge zeigt die Region auch noch deutliche Schwächen in touristischer Infrastruktur, in touristischen Strukturen sowie in der Qualität der touristischen Produkte und Dienstleistungen.

+25 % Wachstum an Übernachtungen 2005-2015

(Rheinland-Pfalz +9%)



62% BEKANNTHEIT

als Reiseziel im Jahr 2015 (+5 % seit 2012), bei den Zielgruppen noch höhere Werte: Aktive Naturgenießer: 67 %, Kleinstadt-Genießer: 73 %



(Betriebe mit 10 Betten und mehr,

2016 gegenüber 2006) +7,3 % in Rheinhessen, -10,6 % in Rheinland-Pfalz) SEPTEMBER als **MONAT im Tourismus** in Rheinhessen

1.6 NÄCHTE Aufenthaltsdauer der Übernachtungsgäste (RHEINLAND-PFALZ 2,7)



(Besucher in der Vergangenheit)

83% FÜR WANDERN, 75% FÜR KULINARIK, 65% für Radfahren, 58% für Kultur

REGIONALE INSTITUTIONEN,

die sich u.a. um Tourismusentwicklung kümmern + 16 Tourist-Informationen auf kommunaler Ebene



912 MILLIONEN **Bruttoumsatz im Tourismus**

14.310 MENSCHEN

verdienen ihr Primäreinkommen im Tourismus in Rheinhessen

KURZPROFIL Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken (SWOT)

Aus allen Ergebnissen der Situationsanalyse (Angebotsanalyse, Nachfrageanalyse, Markenanalyse, Trendanalyse, Strukturanalyse sowie den Gesprächen mit den Experten in der Region) wurde das nachfolgende touristische Stärken-Schwächen-Chancen-Risiken-Profil für Rheinhessen abgeleitet.

STÄRKEN

- Geografische Lage sowie Anbindung an den Quellmarkt
- Traditionsreiche Geschichte und Kultur
- Schöne Orte und reizvolle Landschaft
- · Junge, dynamische Akteure
- Angesagtes Thema Wein
- Bevölkerung, Menschenschlag, Gastfreundschaft
- · Vielfalt auf engem Raum
- · Großer Wille und starkes Ehrenamt

SCHWÄCHEN

- Falsche Verortung, als Destination häufig unbekannt, keine Profil- bzw. Markenschärfe als Tourismusdestination
- Angebote (noch) nicht ausreichend vorhanden und (noch) nicht sichtbar
- · Wenig visionär
- Stadt-Land-Verbindung fehlt
- (Zu) wenige (echte) Highlights
- Keine optimalen Strukturen

CHANCEN

- Digitalisierung
- (Erlebnis-) Inszenierung der Destination
- USP schaffen, ausbauen und bespielen
- Rhein als Zugpferd aufnehmen
- Innovationen f\u00f6rdern
- Auf Qualität setzen und Professionalisierung
- Regionalität und Schwung aus dem Jubiläumsjahr
- Ausbau buchbarer Angebote
- (Nach außen und innen) als Destination auftreten
- Quellmarkt Deutschland
- Städte als Ankerpunkt und "Einfallstore" für die Region

RISIKEN

- Politische Gießkanne, es allen recht machen
- Anschluss an andere Weinregionen verlieren
- Beliebig werden (z.B. Rad, Wandern)
- USPs vernachlässigen
- · Basiserwartungen der Gäste nicht erfüllen
- Bauchladen sein und keinen Fokus setzen
- Zu klein(-teilig) denken
- Mangelndes Qualitäts- und Servicebewusstsein
- Tradition und Moderne nicht verknüpfen
- Tourismus bekommt zu wenig landespolitische Anerkennung (Förderprogramme, Sensibilisierung etc.)

HANDLUNGSFELDER / ZIELE

Als Ergebnis der Analyse und um sich in den kommenden Jahren solide und visionär touristisch aufzustellen, den beteiligten Ebenen und Akteuren sinnvolle inhaltliche Unterstützung zukommen zu lassen und den touristischen Prozess auch in Einklang mit den Aktivitäten auf der Landesebene zu bringen, werden vier Handlungsfelder definiert, die zukünftig verstärkt bearbeitet werden. Diese sind inhaltlich nicht abschließend, die Aktivitäten der Akteure gehen natürlich auch darüber hinaus. Über den Handlungsfeldern steht die Maxime, die in allen Handlungsfeldern, Zielen und Maßnahmen berücksichtigt werden. Die Akteure bekennen sich zu den Maximen, indem sie konsequent verfolgt werden.

UNSERE MAXIME

WERTSCHÖPFUNG

DIGITALISIERUNG

QUALITÄT

NACHHALTIGKEIT

Touristische Strukturen

- Optimierung der Strukturen (vertikal und horizontal)
- Etablierung schlagkräftiger Tourismus Service Center
- Erhöhung Ressourcen bei der Rheinhessen-Touristik
- Klare Definition von Aufgaben auf allen Ebenen
- Verzahnung des Ehrenamtes mit den professionellen Strukturen

Angebots-und Infrastrukturentwicklung

- Schaffung von Highlights
- Urlaub als individuell planbares Erlebnis
- Erhöhung der Qualifizierung und Zertifizierung
- Ausbau der kommunalen touristischen Basisinfrastruktur
- Qualitative und quantitative
 Angebotssteigerung
- Stärkung eines investorenfreundlichen Umfeldes und Auslösung von Investitionen

Themenorientiertes Zielgruppenmarketing

- Umsetzung auf allen touristischen Ebenen
- Konsequente Ausrichtung bei Angebot, Produkt und Marketing
- Motivation der Leistungsträger zur Umsetzung
- Konsequente Digitalisierung der Zielgruppenansprache entlang der Customer Journey

Marke, Identität und Regionalität

- Steigerung der Bekanntheit,
 Symphatie und Besuchsabsicht
- Die Marke Rheinhessen wird kommuniziert und gelebt
- Regionale Identität steht im Mittelpunkt, nach innen und außen
- Regionale Produkte stärker einbinden
- Starke Marken und die Marke Rheinhessen gemeinsam nutzen und spielen

UNSERE POTENZIALTRÄCHTIGSTEN THEMEN

Bei der Themenauswahl konzentriert sich Rheinhessen weiterhin auf die potenzialträchtigsten Themen für die Region. Wesentliche Grundlage für diese Fokussierung sind tourismus-wissenschaftlich abgesicherte Kenntnisse über die Beurteilung der Themeneignung durch den deutschen Quellmarkt.





Rad

Themeneignung Rheinhessen: 29 % Interessenpotenzial in Deutschland: 16,4 Mio. Personen

mie, Trulli und Weingewölbe, Kultur- und Weinbotschafter

Ausgewählte touristische Produkte in Rheinhessen

Touristische Themenrouten (Rheinradweg, Selztalradweg, Obstroute, Zellertalweg etc.), RheinRadeln, E-Bike-Angebote, Radpauschalen und Tagesangebote



Kultur

Themeneignung Rheinhessen: 25 %
Interessenpotenzial in Deutschland: 14,0 Mio. Personen
Ausgewählte touristische Produkte in Rheinhessen

Kaiserdome Mainz und Worms, Gutenberg-Museum, Nibelungenfestspiele Worms, Summer in the City, Kulturufer Bingen,

Kellerlabyrinth Oppenheim, Kaiserpfalz Ingelheim, Kultur- und Weinbotschafter, Kulturarrangements, Führungsangebote



Konzentration auf chancenreichste Zielgruppen für Rheinhessen

Alle Gäste sind in Rheinhessen willkommen, aber bei der Infrastrukturentwicklung, der Angebotsentwicklung sowie bei unseren Marketingaktivitäten konzentrieren wir die Mittel auf die zwei chancenreichsten Hauptzielgruppen, Aktive Naturgenießer und Kleinstadt-Genießer. Als Untergruppe – mit Schwerpunkt auf den Städten – spielen darüber hinaus die Geschäftsreisenden für Rheinhessen eine nicht unbedeutende Rolle.

BERND UND ULRIKE BLUM (AKTIVE NATURGENIESSER)

Sie verreisen meist als Paare oder Freunde mittleren Alters (oft ohne Kinder). Während ihrer Reisen mögen sie Rad- und Wandertouren sowie Ausflüge, die sie meist von einem zentralen Standort aus starten. Sie sind qualitätsorientiert und haben einen hohen Anspruch an ein ganzheitliches Naturerlebnis. Außerdem lieben sie typische Speisen und Getränke.

Informationsverhalten: Für ihre Urlaubsentscheidung spielen persönliche Erfahrungen und die Empfehlungen von Bekannten eine große Rolle. Sie informieren sich sehr umfangreich im Internet (v.a. über Hotelbewertungsportale), doch auch über Reiseführer sowie Berichte und Reportagen im Fernsehen und in Zeitschriften. Außerdem bestellen sie gerne Kataloge bzw. Prospekte von Reiseveranstaltern und Tourist-Informationen.

Mediennutzung: Sie nutzen vor allem öffentlich-rechtliche Radio- und Fernsehsender. Sie lesen regionale Tageszeitungen sowie im Special-Interest-Bereich Zeitschriften zu den Themen Gesundheit, Sport und Frauenthemen. Das Internet nutzen sie vor allem zur Informationsrecherche.



CHRISTIANE UND MATTHIAS URBAN (KLEINSTADT-GENIESSER)

Sie sind zumeist kinderlose Paare, die sich in ihrem Urlaub eine Auszeit an hübschen Orten gönnen. Sie nutzen Wellness-Angebote und wollen etwas erleben. Auf ihren Reisen besuchen sie kleine Städte. Dabei liegt der Fokus vor allem auf Lifestyle, Entschleunigung und Trends.

Reise-Informationsverhalten: Sie informieren sich vor allem online. Dabei spielen Bewertungsportale eine große Rolle. Doch auch Empfehlungen sowie Reisereportagen sind für sie relevant.

Mediennutzung: Sie sind sehr online-affin. Im Fernsehen bevorzugen sie öffentlich-rechtliche Sender. Sie schauen Arte, Dokumentationen und Nachrichtensendungen. Außerdem lesen sie Lifestyle-Magazine, die regionale Tageszeitung, eine überregionale Wochenzeitung sowie Special Interest Medien.



Mehr Informationen zu den Zielgruppen: www.rlp.tourismusnetzwerk.info/zielgruppen

UNSERE WICHTIGSTEN QUELLMÄRKTE

Primärmarkt:

Ausflügler v. Heimatort < 60 Min. um Rheinhessen, Übernachtungsgäste + 150 Min.

Sekundärmarkt:

Ausflügler v. Urlaubsort < 60 Min. um Rheinhessen

Hauptquellregionen:

Region Rhein-Main, Region Rhein-Neckar Nordrhein-Westfalen, Rheinland-Pfalz, Hessen

Tagesbesucher*:

25,5 Mio. Tagesreisen

Übernachtungsgäste*:

1.849.000 Übernachtungen

Ausländische Quellmärkte:

Konzentration in der Bearbeitung auf Niederlande/Flandern sowie zusätzliche Marktbearbeitung über Kooperationsprojekte mit der Rheinland-Pfalz-Tourismus GmbH (Österreich und Schweiz, Frankreich, Großbritannien, Belgien und Luxemburg)

*Quelle Tagesbesucher und Übernachtungsgäste: Wirtschaftsfaktor Tourismus in Rheinhessen, dwif consulting

STRATEGIEINHALTE IN DER ÜBERSICHT

MARKETINGSTRATEGIEN		
THEMEN / Besuchsmotive	Hauptthemen/-motivation: WEIN, WANDERN, RAD, KULTUR Unterthemen: Kulinarik, Stadt und Land genießen, Erholung, Natur	
ZIELGRUPPEN	Hauptzielgruppen: BLUMS UND URBANS Unterzielgruppe: Geschäftsreisende (insb. in den Städten)	
Saisonalität	GANZJÄHRIG attraktives Ausflugsziel/ Städte mit geringerer Saisonalität	
Marketingmaterialien	Von Print zu Online, Brücken von Off- zu Online schaffen (Optimiert für mobile Endgeräte)	
GÄSTESTRATEGIEN		
QUELLMÄRKTE	Primärmarkt: Ausflügler v. HEIMATORT < 60 Min. um Rheinhessen, Übernachtungsgäste +150 Min. Sekundärmarkt: Ausflügler v. URLAUBSORT < 60 Min. von Rheinhessen HAUPTQUELLMARKT DEUTSCHLAND + Niederlande/Flandern weitere Quellmärkte via Kooperation/ Anschließer	
Gästepotenzial	Neugästeakquise, Gästebindung	
GÄSTESEGMENT	ÜBERNACHTUNGSGÄSTE , Primäre Tagesgäste, Sekundäre Tagesgäste	
Anreise/ Mobilität	Schwerpunkt: Individualmobilität, sowohl zur Anreise als auch vor Ort	
Aufenthaltsdauer	Tagesgäste: 6-9 Stunden, Übernachtungsgäste: 1-4 Nächte	
ENTWICKLUNGSSTRATEGIEN		
Entwicklungsrichtung	Gesund wachsen, stabilisieren	
Einbindung	Intensive gegenseitige Einbindung von Stadt und Land	
Innovationsgrad	Zeitgemäß	
Zusammenarbeit	Vernetzung, Kooperation, Fusion	
Qualitätsorientierung	Infrastruktur-, Service-, Erlebnis- und Informationsqualität	

LEITPROJEKTE

Aufbauend auf die Festlegung der strategischen Eckpunkte für die touristische Entwicklung wurden insgesamt 7 Leitprojekte entwickelt, die jeweils den Strategiefeldern und den Zielen zuzuordnen sind. Die Leitprojekte wurden mit konkreten Maßnahmen hinterlegt.

Nachjustierungen bzw. Ergänzungen von Maßnahmen sollen dazu führen, die Strategie zu einem dynamischen Handbuch für das Zeitfenster bis 2025 zu machen.

AND THE RESERVE OF THE PROPERTY OF THE PROPERT		
LEITPROJEKTE	HANDLUNGSFELD	HAUPTVERANTWORTLICH
Verbesserung der touristischen Strukturen auf kommunaler Ebene	Touristische Strukturen	Rheinhessen-Touristik GmbH
Investoren-Lotse	Angebots- und Infrastrukturentwicklung	Landkreise Mainz-Bingen/Alzey-Worms
Wein und Kulinarik	Themenorientiertes Zielgruppenmarketing	Rheinhessenwein e. V.
Neuausrichtung Radtourismus	Angebots- und Infrastrukturentwicklung	Rheinhessen-Touristik GmbH
Qualität und Qualifizierung	Angebots- und Infrastrukturentwicklung	IHK, Dehoga, DLR
Markenentwicklung	Marke, Identität und Regionalität	Rheinhessenwein e. V., DLR
Zielgruppenspezifischer Kulturtourismus	Themenorientiertes Zielgruppenmarketing	Städtegemeinschaft
	THE STATE OF THE S	A CONTRACTOR OF THE PARTY OF TH

Einige Leitprojekte tangieren mehrere Handlungsfelder. In dieser Übersicht werden sie denjenigen Handlungsfeldern zugeordnet, die am ehesten zutreffen. Hier werden diejenigen Institutionen angeführt, die sich hauptverantwortlich um die Projektumsetzung kümmern. Einige Leitprojekte werden von weiteren Institutionen supportet.

UMSETZUNGSMANAGEMENT

Um ein kontinuierliches Strategiecontrolling und eine Weiterentwicklung der Tourismusstrategie Rheinhessen 2025 zu gewährleisten, bedarf es einer strategischen Steuerung, eines Umsetzungsmanagements, einer Umsetzungskoordination und einer abgestimmten Kommunikation über alle Ebenen. Im Umsetzungsmanagement werden neben der Beobachtung und Evaluation des Bearbeitungsfortschrittes in einem von extern moderierten Steuerungskreis Leitprojekte und Maßnahmen ergänzt, angepasst oder verworfen. Somit ist die Strategie kein starres Gerüst an festgelegten Maßnahmen, sondern kann dynamisch an die Marktveränderungen angepasst werden.

Strategische Steuerung

VERANTWORTLICHE DER REGION (Politik)

Weitere Maßnahmen

- Tourismusnetzwerk (operativer AK)
- Tourismustag (Netzwerktreffen)
- Rheinhessen-Konferenzen (Multiplikatoren)

management
RHEINHESSENTOURISTIK GMBH

Umsetzungs-

Umsetzungskoordination

HALBJÄHRLICHER RUNDER TISCH

EXTERNE UND INTERNE RESSOURCEN

PROJEKTUMSETZUNG

Die vorliegende Tourismusstrategie Rheinhessen 2025 ist als partizipatives Projekt zwischen Oktober 2016 und Mai 2017 entstanden. Die Strategie wurde als Fortschreibung des weintouristischen Masterplans Rheinhessen "Erlebnis Weinkulturlandschaft Rheinhessen - Wein, Tourismus und ländliche Entwicklung im Dialog" aus dem Jahr 2006 mit EU-Mitteln aus dem LEADER-Fonds gefördert.

Projektantragsteller ist die Rheinhessen-Touristik GmbH. Beauftragt für die Fortschreibung der touristischen Regionalstrategie wurde das Unternehmen inspektour GmbH aus Hamburg.

Bei dieser vorliegenden Broschüre handelt es sich um die Kurzfassung der Strategie. Die Langfassung sowie der Anhang der Tourismusstrategie und prozessbegleitende Unterlagen zur Umsetzung erhalten Sie unter:

www.rheinhessen.de/rheinhessen-touristik-gmbh





WIR FÜR SIE -DIE RHEINHESSEN-**TOURISTIK GMBH**

Um zur weiteren, dynamischen touristischen Entwicklung in Rheinhessen beizutragen, betreibt die Rheinhessen-Touristik GmbH (RHT) gemeinsam mit den weiteren regionalen und kommunalen Institutionen sowie Leistungsträgern ein koordiniertes, zielgerichtetes themenorientiertes Zielgruppenmarketing. Das überregionale touristische Marketing zählt hierbei zu den vorrangigen Aufgaben der RHT. Zusätzlich fungiert die Gesellschaft als wichtige Organisation zur Stärkung der Netzwerkarbeit nach innen. Neben dem Außen- und Innenmarketing übernimmt die RHT zudem die Aufgabe der Entwicklung qualitativ hochwertiger touristischer Infrastruktur, Angebots- und Markenprodukte.

Rheinhessen-Touristik GmbH

Kreuzhof 1 · 55268 Nieder-Olm · Telefon + 49 (o) 6136 92398-0 info@rheinhessen.info · www.rheinhessen.de











Rheinhessen-Touristik GmbH Kreuzhof 1 · 55268 Nieder-Olm

inspektour GmbH Osterstraße 124 · 20255 Hamburg

pat:design, Patricia Orschau, Wartbergstraße 16, 55232 Alzey

www.wir-machen-druck.de

Bernward Bertram, Klaus Bossemeyer, Martin Kämper, Dominik Ketz, Georg Knoll, Maria Schiffer, Stadt Alzey, Stadt Bingen am Rhein, Stadt Mainz, Stadt Oppenheim, Stadt Worms







DAMIT SIE WISSEN, WO DIESE **BROSCHÜRE HERKOMMT:**



