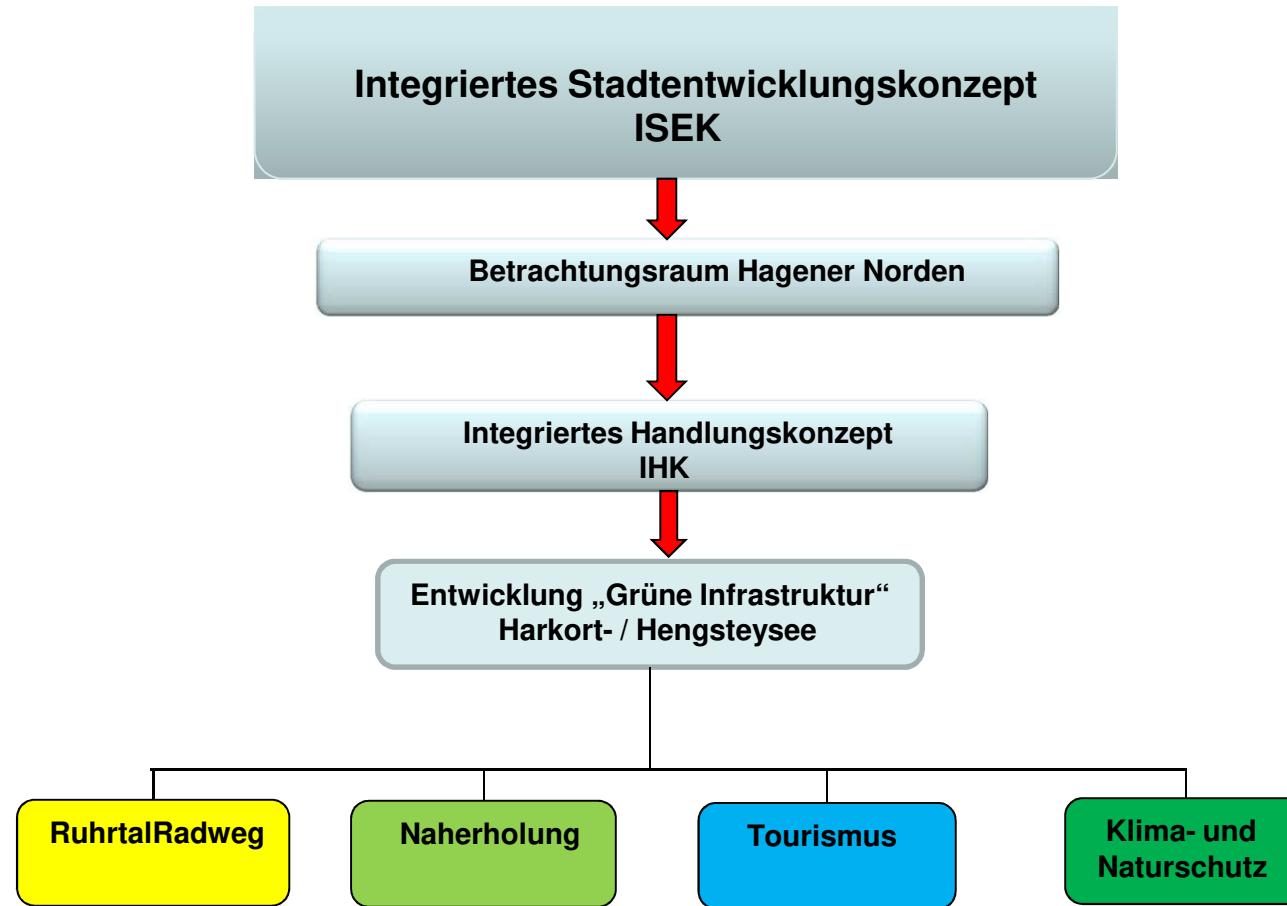
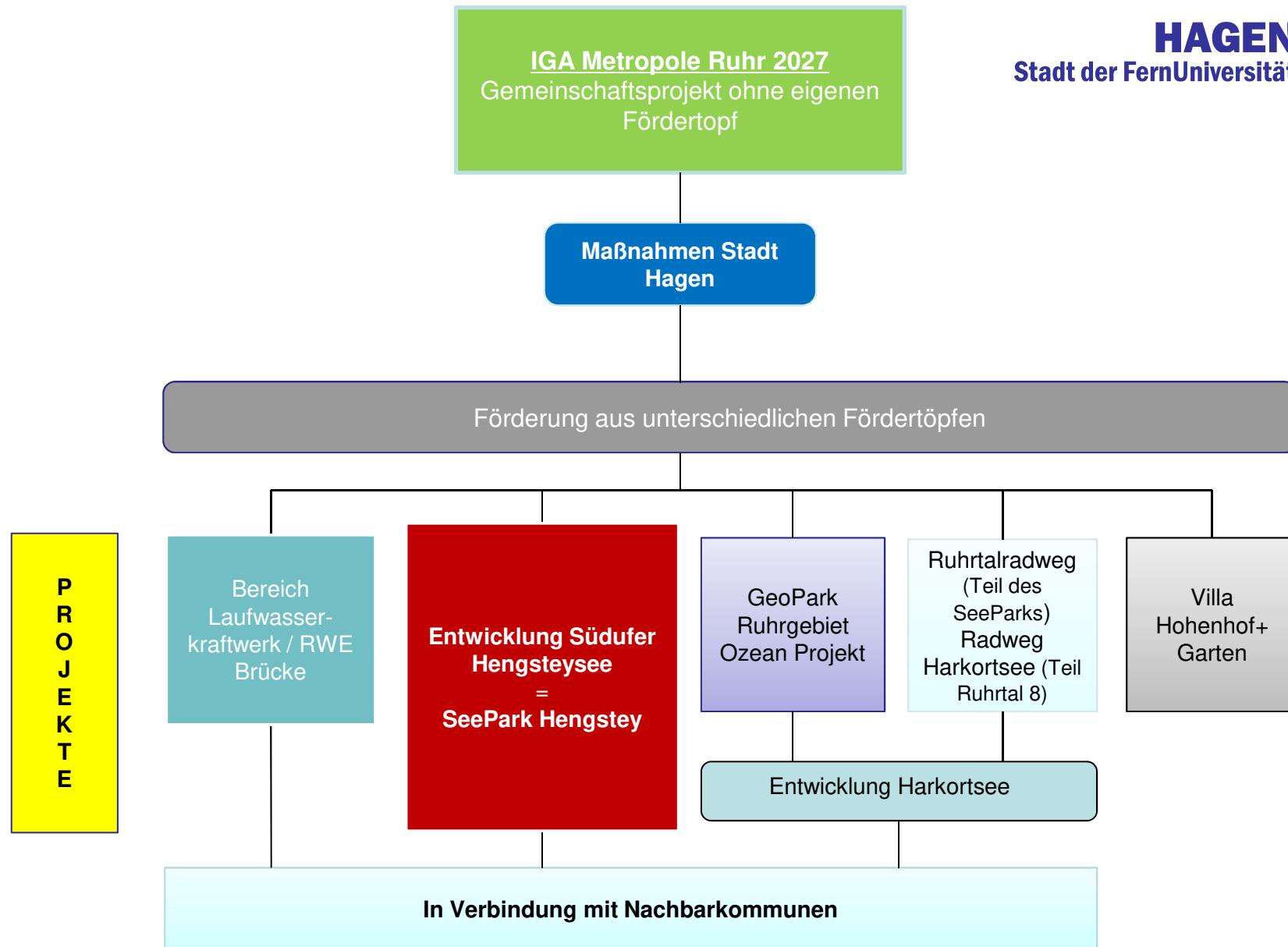


IGA Metropole Ruhr 2027







Aktueller Sachstand:

- Auftakt zum Thema IGA 2027 / touristische Entwicklung und Freizeitentwicklung an den Südufern von Harkort- und Hengsteysee
Beschluss vom 16.02.2016
- **Gespräche mit Regionalverband Ruhr (RVR):**
 - letztes Gespräch mit Frau Geiß-Netthöfel (RVR) und Nachbarkommunen am 12.11.2018
 - enge Zusammenarbeit mit Herdecke und Wetter
 - Ruhrtal Radweg / Ruhrtal 8; Abstimmung Planung Koepchenwerk – Ufertreppe; Geopark / „Vom Kommen und Gehen des Meeres“ = interkommunales Kooperationsprojekt
 - Gründung einer Durchführungsgesellschaft Seitens RVR (1. Quartal 2019)
 - sobald Durchführungsgesellschaft gegründet ist, erfolgt Einladung der benachbarten Kommunen zur Vorstellung der Planungen
 - Investorengespräche sind z.T. geführt worden / werden aktuell geführt: Planung Freizeitbad Hengstey, Kanu – Club, Tennis-Platz
 - RVR hat Fläche von bahn im Juli 2018 gekauft
 - zwischen RVR und Stadt Hagen ist Besitzüberlassungsvertrag geschlossen

Handlungspriorisierung Südufer Hengsteysee

- Aufwertung von Grün- und Freiflächen im Bereich des Südufers Hengsteysee
- Freizeiterholung
- Naturschutz
- Aufwertung der Bahnbrache als Dreh- und Angelpunkt für die Entwicklung des Gebietes
- **Vernetzung der Kommunen miteinander durch:**
 - Ausbau des Ruhrtal-Radweges
 - Ruhrtal 8
(ermöglicht Umrundung der Seen zu Fuß oder per Fahrrad)
 - Volmeradweg
 - Themenrouten- regionale / überregionale Verknüpfung

Leitbilder

- Ökologische Zielsetzungen
- Klimatische Zielsetzungen
- Wirtschaftliche Zielsetzungen
- Soziale Zielsetzungen
- Demographische Zielsetzungen



Abb. 51: Hauptsatz (ST-Bearbeitung 2010)



Loodwijkse STafGidsen 2010



www.scholastic.com/teachitnow



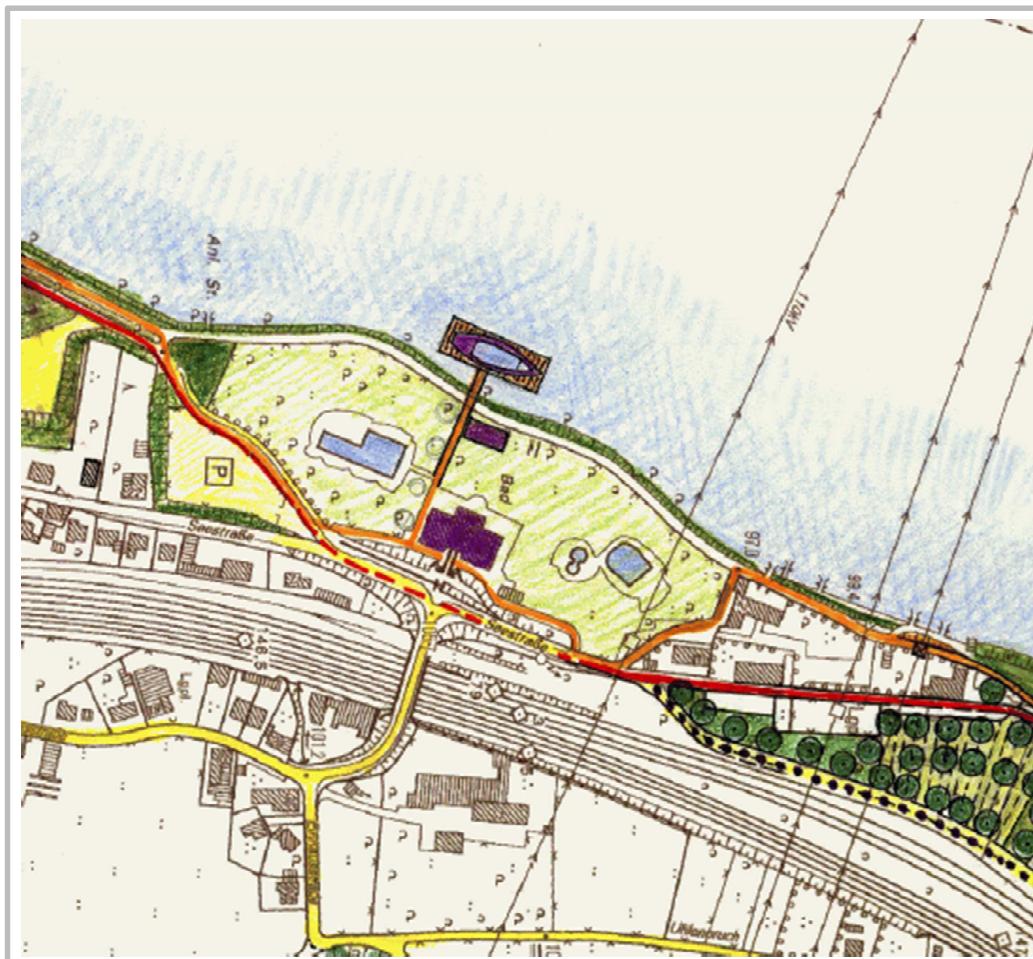
**Planungsstand
September 2017**



SeePark Hengstey

Aufteilung in vier Aktionsflächen / verbindende Elemente :
Ruhrtal Radweg und Anlegestellen „ Weiße Flotte“

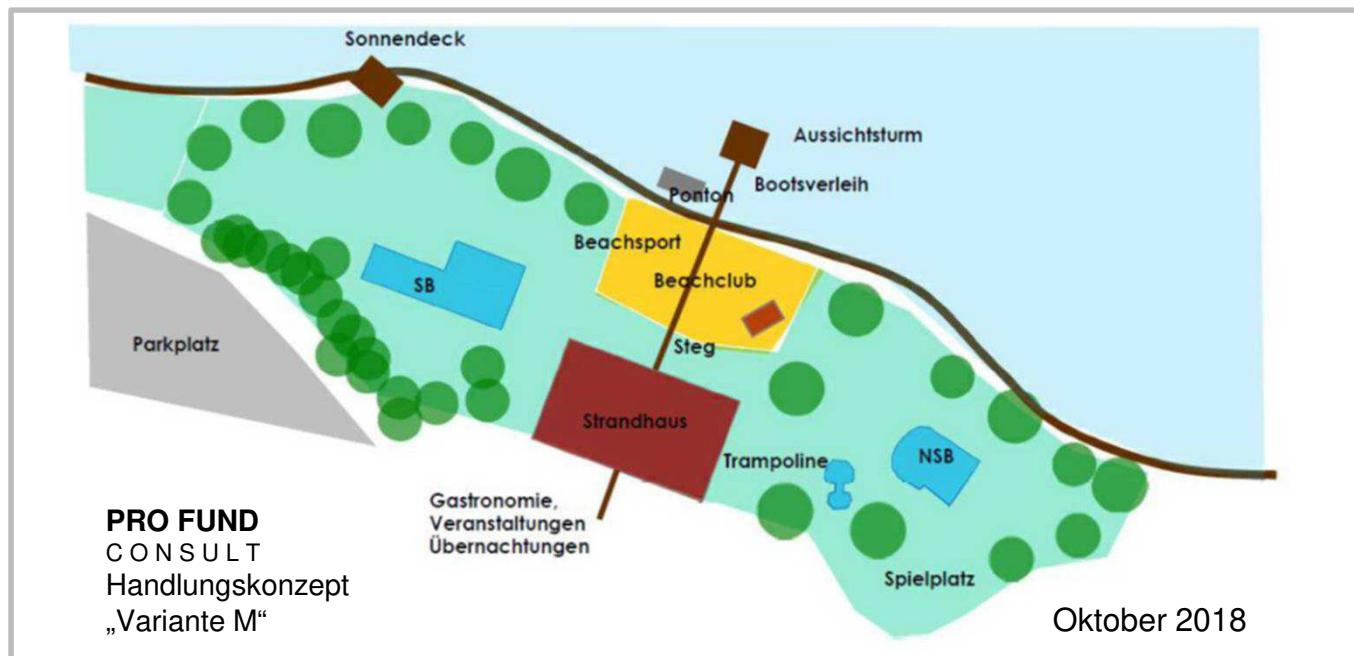
- A** – Freizeitbad Hengstey (neues Konzept mit Beachclub, Aussichtsturm und Seebühne)
- B** – Ufertreppe mit Bootsanlegestelle und Verbindung zum Koepchenwerk
- C** – „Grüne Mitte“ -Naturbeobachtungen und ruhigere Nutzungen in Anlehnung an das angrenzende Naturschutzgebiet
- D** – Gastronomie am Wasser, Sport und Freizeitaktivitäten (Tennis, Beachvolleyball, Familienpark)



Planungsstand
Freizeitbad September 2017
Radweg verläuft nicht am Ufer
Badeinsel / Badeschiff

Aktionsfläche A: Neugestaltung des Freizeitbades

- „Variante M“ bestes Kosten- Nutzen Verhältnis für Weiterentwicklung des Standortes
- Freibad mit Beachclub am Seeufer (ges. Präsentation)
- ein zeitgemäßes gastronomisches Konzept im Strandhaus mit Übernachtungsmöglichkeiten
- Holzsteg mit Verbindung zu Aussichtsturm
- Ruhrtalradweg und Promenade am Ufer



Aktionsfläche B: Ufertreppe und Uferpromenade

- Aufwertung des Ufers durch Ausbildung von Uferpromenaden mit Blick zum See
- Erstellen einer Ufertreppe mit Blick zum Koeppchenwerk
- möglicher Bootsverleih in Verbindung mit dem Kanu-Club
- Anlegestelle der „Weißen Flotte“
- Floßverbindung zum Koepchenwerk als verbindendes Element zwischen Hagen und Herdecke



Aktionsfläche C: „Grüne Mitte“

- in Anlehnung an das benachbarte Naturschutzgebiet Naturbeobachtungen und Zonen für ruhigere Nutzungen
- Kräutergarten
- Blindengarten
- Barfuß -Pfad

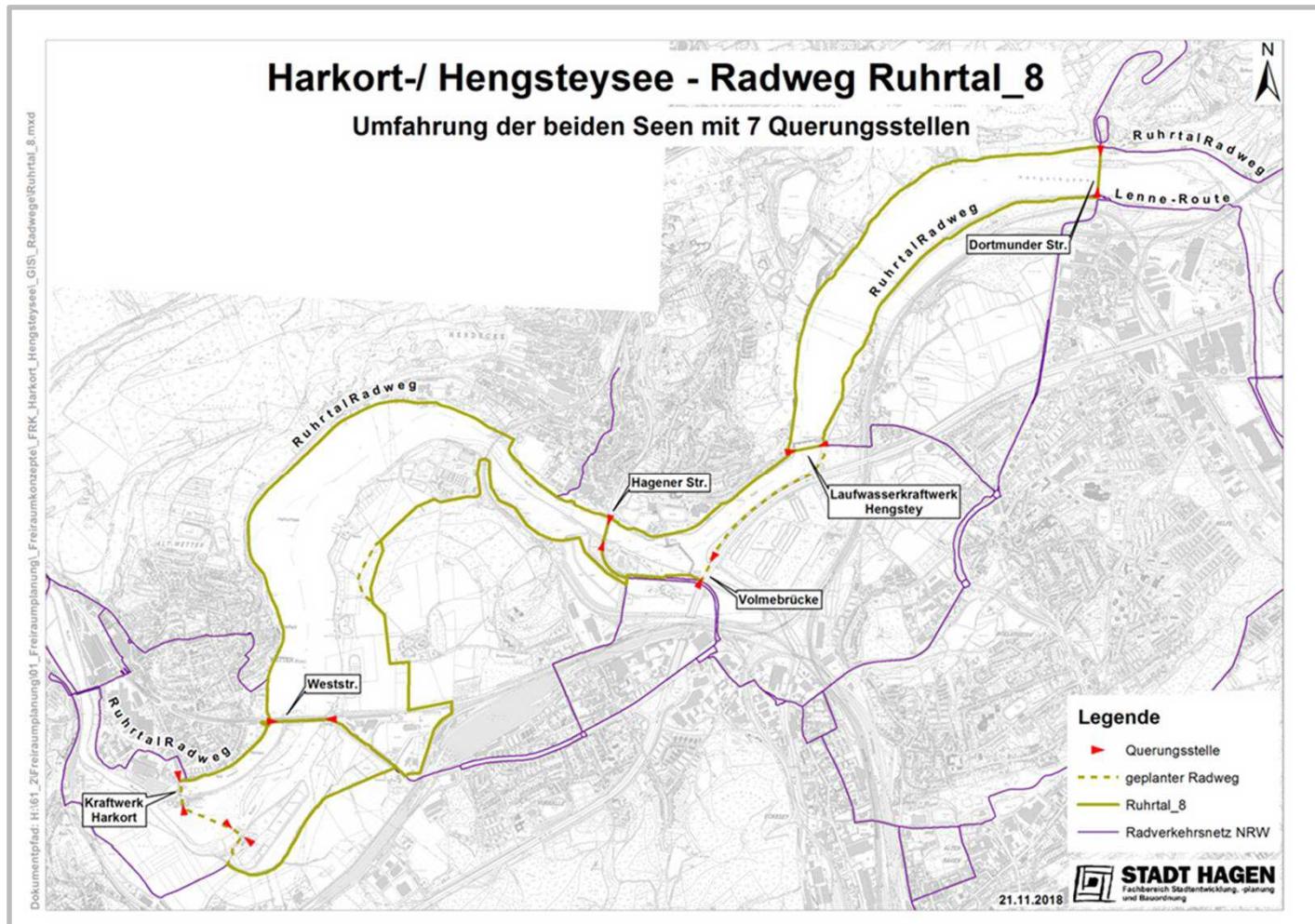


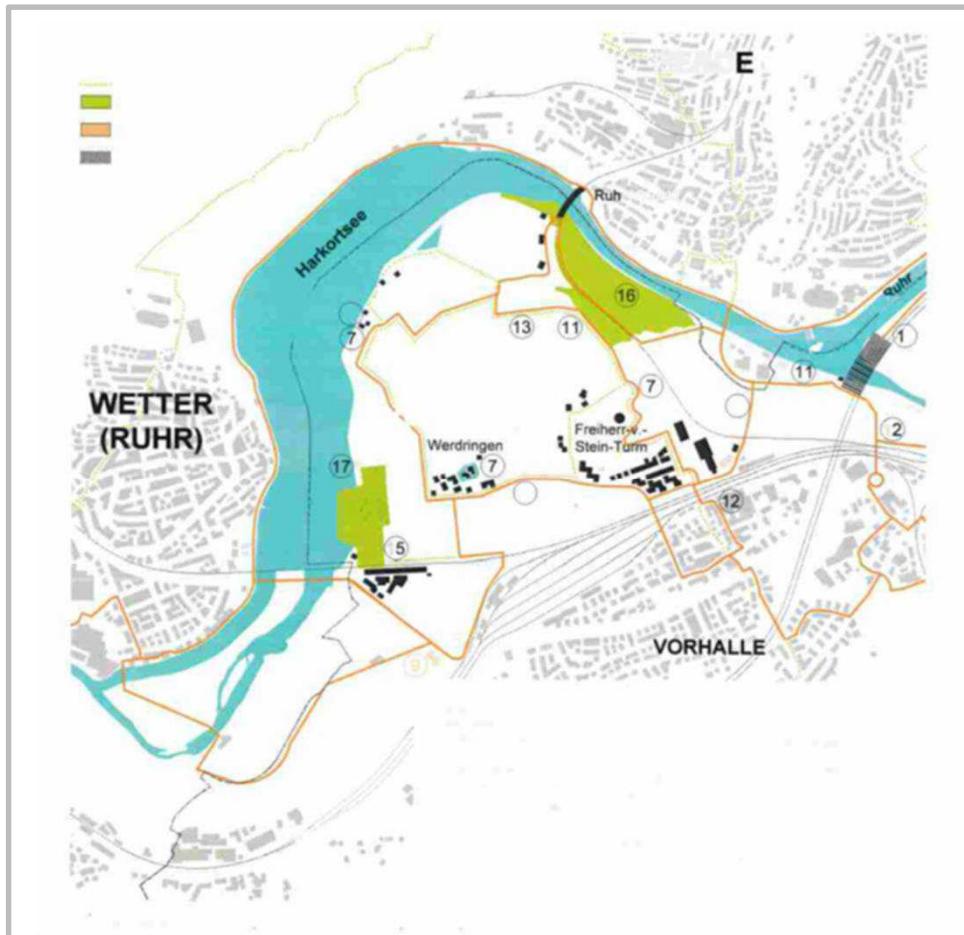
Aktionsfläche D: Sport, Gastronomie und Familienpark

- Neben Rad- und Wanderwegen Ausbau von Sportangeboten für Tennis, Beachvolleyball, Wassersport, Skateanlage, Bewegungspark
- Angebot mit Übernachtungsmöglichkeiten (z. B. Bezug zu Gleisen)
- Neuschaffung von Gastronomie
- Familienpark



Ruhrtal Radweg - Ruhrtal 8 -





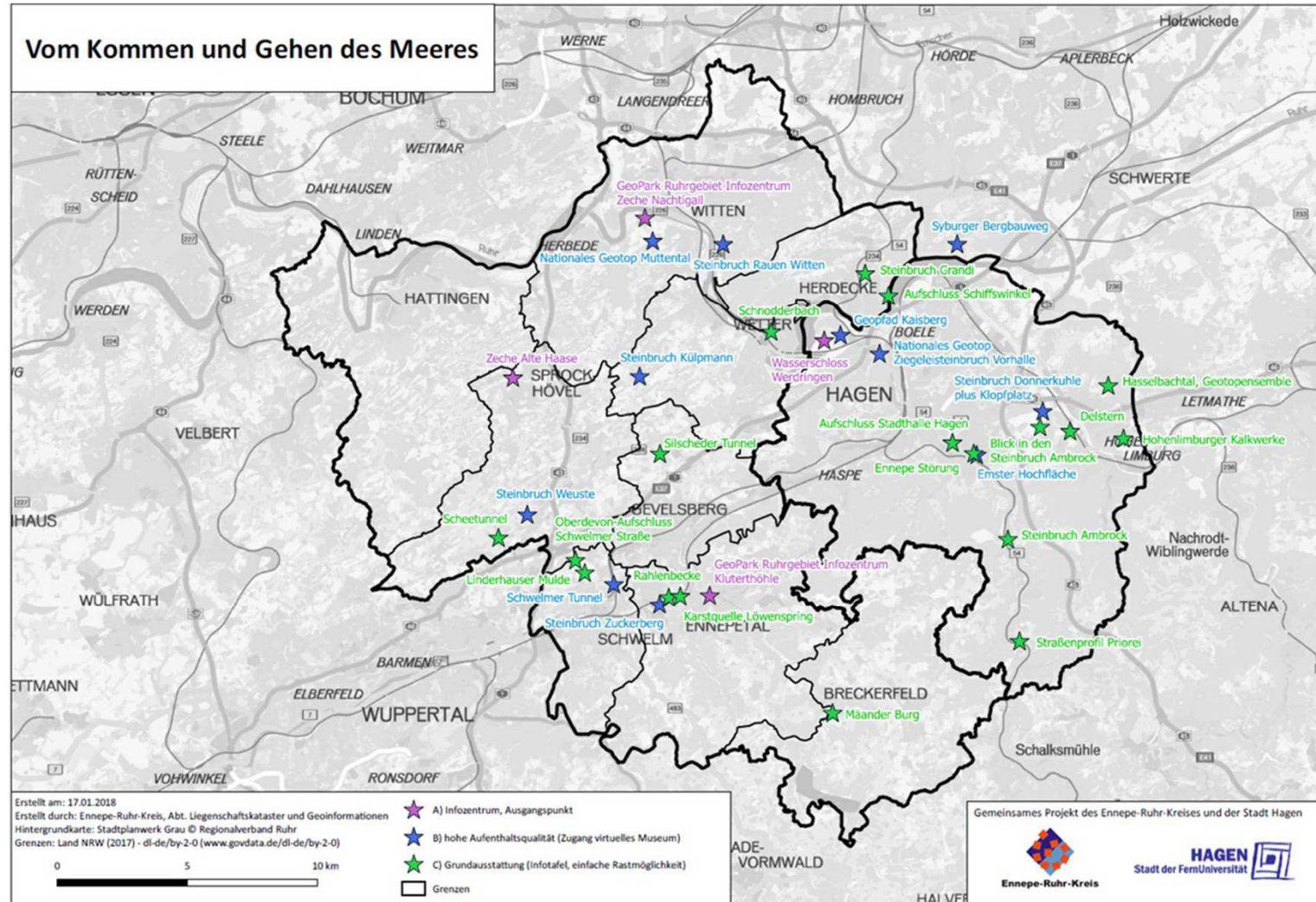
Harkortsee

- ruhiger, naturbezogener Naherholungsraum / Weiterführung des Ruhrtalradweges
- Ruhrtal 8
- Natur - Klassenzimmer
- Wasserschloss Werdringen als zentraler Punkt für Themenrouten und Geoinformationszentrum
- Geo Park Ruhrgebiet Ozean Projekt: „Vom Kommen und Gehen des Meeres“

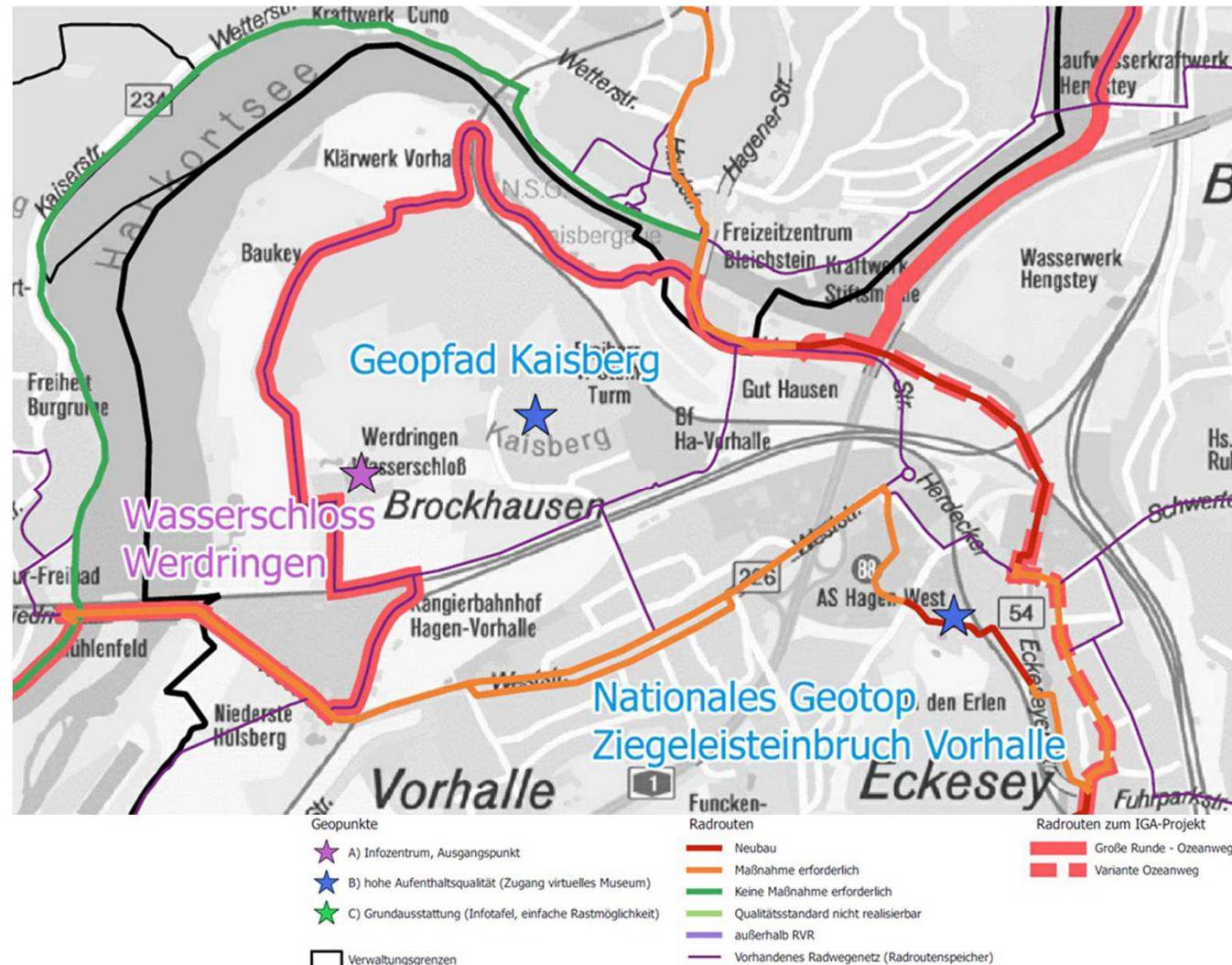
Ozean-Projekt „Vom Kommen und Gehen des Meeres“

Projektbeschreibung:

- Interkommunales Kooperationsprojekt im Rahmen der IGA 2027.
- Die erdgeschichtlichen Devon- und Karbonphasen im mittleren Ruhrtal sollen anhand von ca. 30 geologischen Aufschlüssen dem Laien die klimatischen Veränderungen im Rahmen eines museumspädagogischen Konzeptes vermitteln.
- Initiative aus ca. 40 Personen aus der Region unter Federführung eines Lenkungskreises bestehend aus Vertretern des EN-Kreises, der Stadt Hagen und des GeoPark Ruhrgebiet e.V. in enger Abstimmung mit dem RVR.
- Ziel: Ausbau und Entwicklung von Geo-Informationszentren, Erschließung herausragender Standorte mit hoher Aufenthaltsqualität und weiterer mit Grundausstattung über Rad- und Wanderwege im Rahmen eines einheitlichen und virtuell unterstützten Konzeptes.



Geopunkte im Raum Harkortsee



Wiederherstellung des Gesamtkunstwerkes Hohenhof: im städtebaulichen Kontext „Hohenhagen“



- Schaffung eines Identifikations-Ortes mit globaler Strahlkraft
- Steigerung der Standortattraktivität
- Bildung eines Anziehungspunktes für eine ganzjährige Nutzung (Kultur & Freizeit)

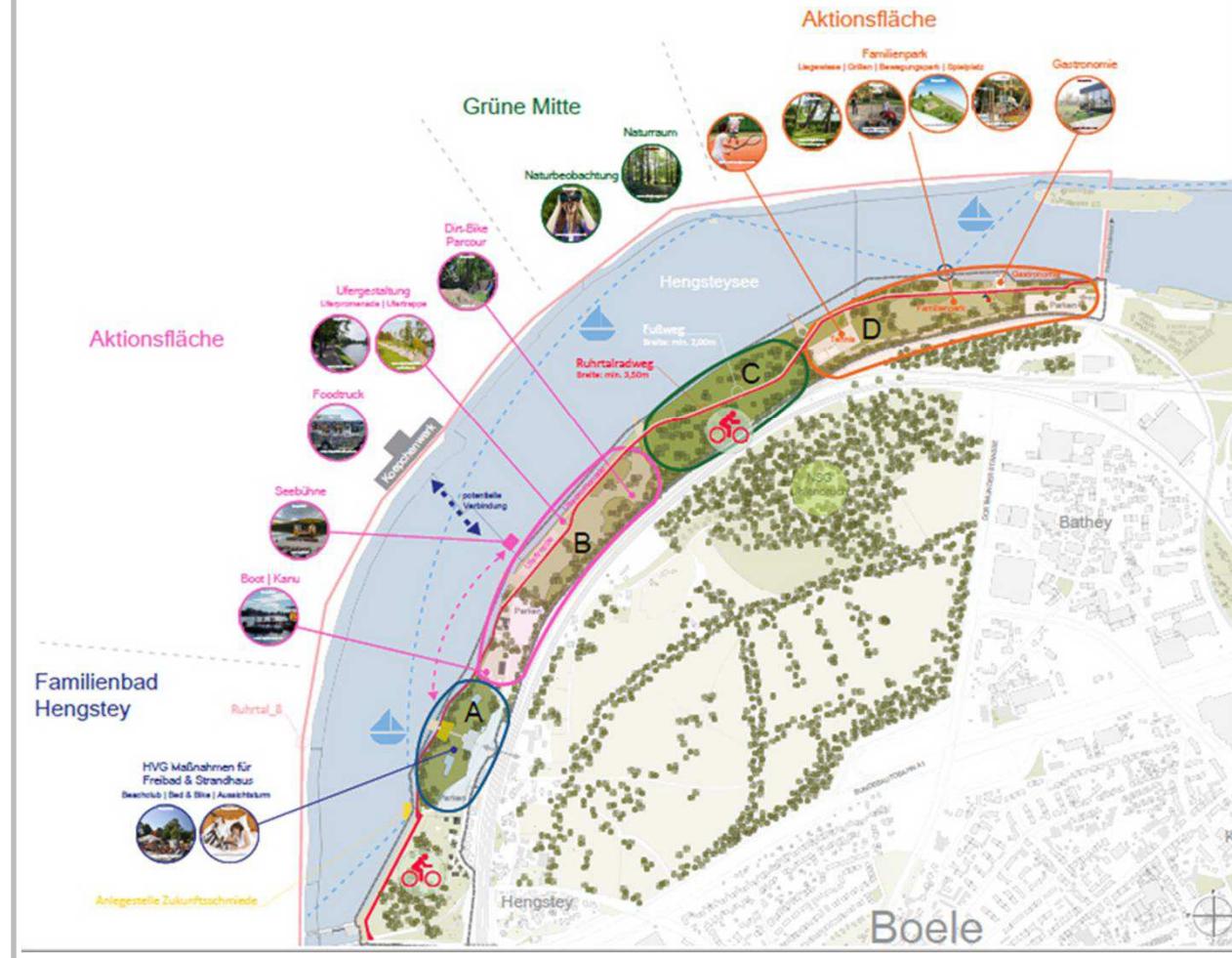
Wiederherstellung des Gesamtkunstwerkes Villa Hohenhof: Garten und Gebäude



- Rekonstruktion der Gartenanlage nach den ursprünglichen Plänen von Henry van de Velde 1909 und Leberecht Migge 1914
- Wiederherstellung von wechselseitigen Sichtbeziehungen (Garten - Haus / Haus – Garten)
- Stärkung des touristischen Ankerpunktes der Route Industriekultur
- Werterhaltung des global bedeutsamen Architektenhauses (Iconic Houses)
- Aufwertung für die Bewerbung zum UNESCO Weltkulturerbe

Freizeitentwicklung Harkort- / Hengsteysee Freizeitentwicklung Südufer Hengsteysee

HAGEN
Stadt der FernUniversität
Fachbereich Stadtentwicklung, -planung
und Bauordnung 



Stand November
2018

Vielen Dank für Ihr Interesse!



STANDORTENTWICKLUNG FAMILIENBAD HENGSTEY

HAGENER VERSORGUNGS- UND VERKEHRS-GMBH

1. OKTOBER 2018 (PRÄS. AUFSICHTSRAT)

PROFUND CONSULT PROFIL

Beratungsgesellschaft für Freizeitattraktionen und Destinationsentwicklungen.

Kunden: Betreiber, Projektentwickler, Investoren, Banken, Planer, Berater, Kommunen und Regionen (national und international)

Projektspezifische Beratungsleistungen bei der Planung, Realisierung und Optimierung von Freizeitanlagen und Destinationen.

Produkte: Marktanalysen, Machbarkeitsstudien, Entwicklungsanalysen, Plausibilitätsprüfungen, Betreiber-suche

18 Jahre Erfahrung im Freizeitmarkt

Expertise durch über 380 Referenzprojekte

Umfangreiches Netzwerk in der Freizeitwirtschaft



Sonja Redies

Geschäftsführende Gesellschafterin,
Dipl.-Ing. Raumplanung
(Universität Dortmund),
Diplom-Immobilienökonomin
(ADI, Akademie der Immobilienwirtschaft)



Paul Oppermann

Geschäftsführender Gesellschafter,
Diplom-Geograph
(Universität Hamburg)



Deutsche Gesellschaft
für das Badewesen e.v.

2

AUFTAG **AUFGABENSTELLUNG UND PROZESS**

Bearbeitete Leistungsschritte:

- Standortanalyse (SWOT)
- Wettbewerb (Bestand und Planungsprozesse)
- Trends im Freibadmarkt
- Handlungsansätze (Ufer, Gebäude, Freigelände)
- Raumkonzept (3 Varianten)
- Frequenzen
- Wirtschaftlichkeit
- Betrieb und Investition

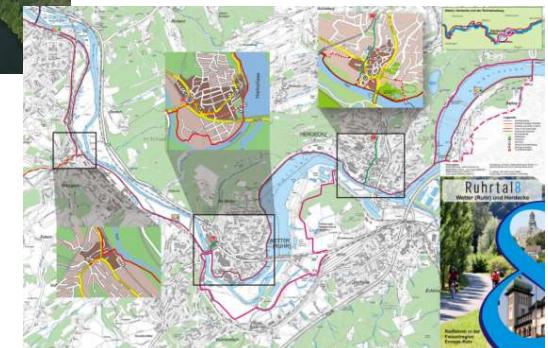
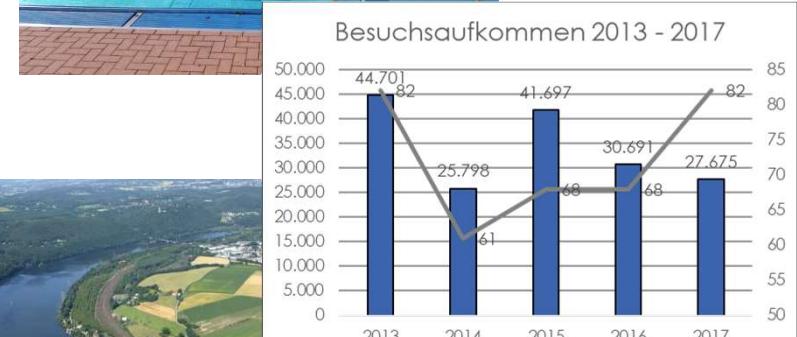
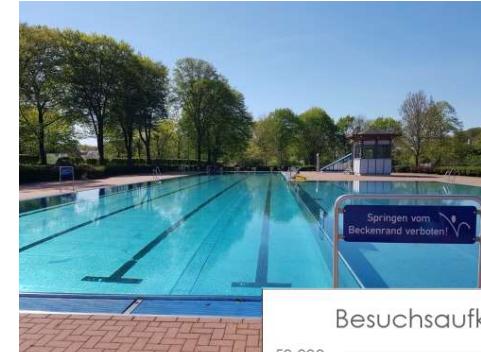
| Datum | Termin |
|--------------|---|
| 19.4.2018 | Vor-Ab Gespräch: Standortbesichtigung, Stärken-Schwächen Profil des Standortes |
| 17.5.2018 | Workshop 1: Rahmenbedingungen, Konzeption |
| 4.7.2018 | Workshop 2: Betriebswirtschaftlichkeit der Nutzungsmodule |
| 5.9.2018 | Workshop 3: Gesamtkonzept, Skalierung, Investitionsmodell |
| 1.10.2018 | Ergebnispräsentation Aufsichtsrat HVG |

3

STANDORTBEWERTUNG FREIBAD HENGSTEY

STÄRKEN

- + Gelerntes Ausflugsziel in der Sommersaison
- + Freibad in sehr gutem Bau- und Pflegezustand (2000 saniert)
- + **Grundstück mit guter Erholungsqualität und attraktivem Grünbezug (jedoch begrenzter Seeblick)**
- + Familien als stärkste Zielgruppe
- + 25.000 bis 50.000 Badbesuche p.a.
- + Stabile Ertragskraft (3,20 EUR p.G.), gemäß Durchschnitt des ÜÖBV
- + **Markante historische Gebäudestruktur mit großen Terrassenflächen und Sälen (-> Entwicklungspotenzial)**
- + **Lage am Ruhrtalradweg**
- + Naherholung im Umfeld: Wassersport, Ausflugsschiffahrt, Wandern, Radwandern



4

STANDORTBEWERTUNG FREIBAD HENGSTEY



SCHWÄCHEN

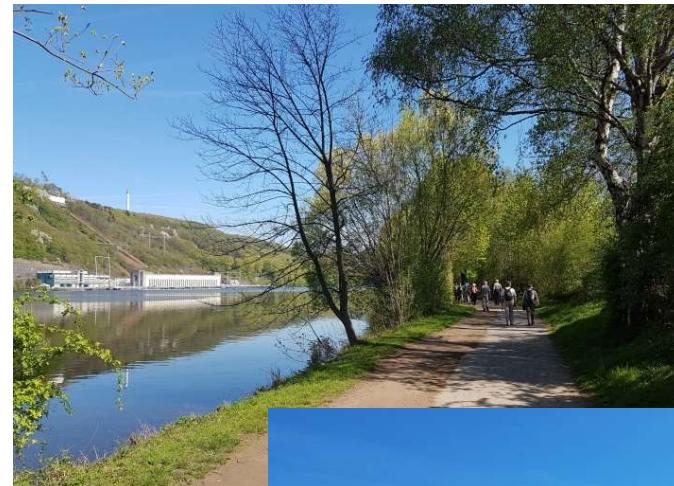
- Wettbewerbsumfeld
- Distanz zu den städtischen Wohngebieten (peripherer Standort)
- Zuwegung tlw. über enge Straßen
- Parkplatzkapazität limitiert (180 P)
- **Saisonale Nutzung (60-80 Betriebstage p.a.)**
- Hohe Abhängigkeit vom Wetter
- Geringer Anteil Stammkunden (keine Frühschwimmzeiten)
- **Verpachtete Gastronomie ohne eigenständige Zugkraft (kein Betriebskonzept)**
- Logistische Wege (Kiosk, Küche) ungünstig
- Fehlende Verbindung Gastronomie <-> Promenade

5

ENTWICKLUNGSPOTENZIALE THEMEN UND RÄUME

Als zentrale Entwicklungsthemen für eine Weiterentwicklung des Freizeit- und Erholungsstandortes wurden vier relevante Themen identifiziert:

1. SEEUFER
2. GASTRONOMIE
3. VERANSTALTUNGEN
4. BEHERBERGUNG
(Radtourismus)

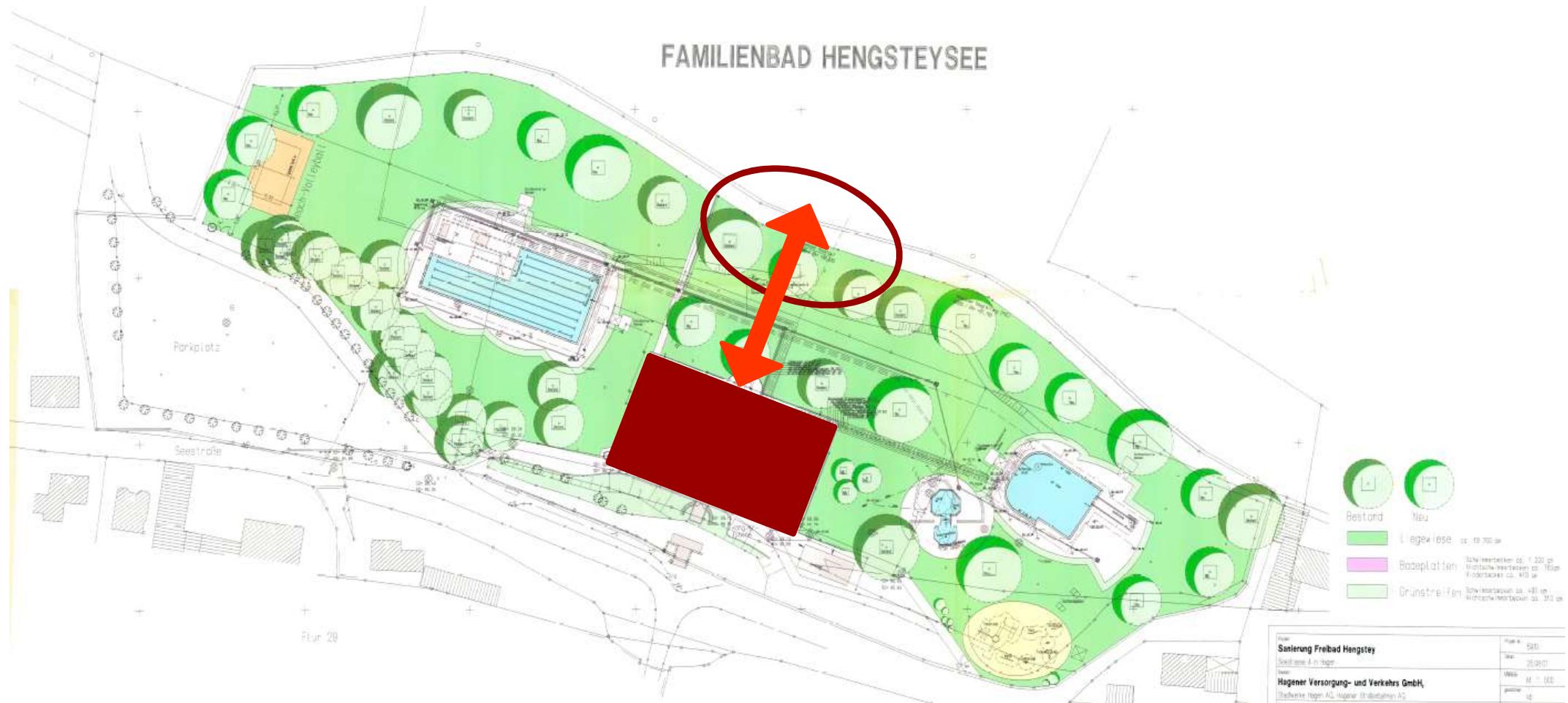


Der Freizeitwert an Hengstey- und Harkortsee soll gesteigert werden. Was muss am ehesten getan werden?



ENTWICKLUNGSPOTENZIALE THEMEN UND RÄUME

Räumlich konzentrieren sich diese Entwicklungsthemen auf die Achse Strandhaus, Vorplatz Strandhaus und Seeufer vor dem Strandhaus.



HANDLUNGSANSÄTZE GASTRONOMIE + EVENTS (1. OG)

- Strandhaus als attraktives Gebäude mit erheblichen Flächenpotenzial für Gastronomie und Events im 1. OG
- Ungenutzter USP: Große Terrasse mit West-Ausrichtung und Sonneneinstrahlung aus Süd („Sonnendeck“)
- Erfordernis: Betreiberkonzept mit eigenständiger Zugkraft als Restaurant/Gastronomie (ganzjährig)
- Location für Familienfeiern (Hochzeiten, Geburtstage, Jubiläen, Trauerfeiern u.a.)
- Anbindung an die Promenade als USP!



Deichkrone
RESTAURANT • CAFÉ • STRANDBAR

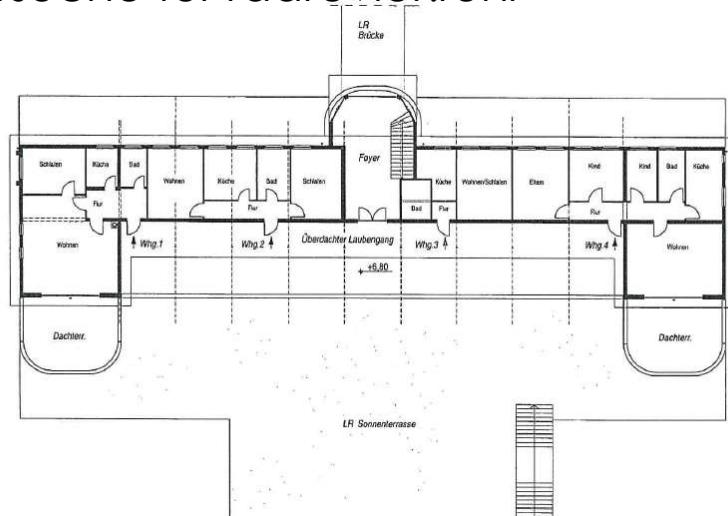


- 1. OG mit guten Voraussetzung für ganzjährige Gastronomie (innen und außen sowie Saalvermietung für Familienfeiern und Tagungen. Erfordernis eines eigenständigen Betreiberkonzeptes für 365 Betriebstage.

8

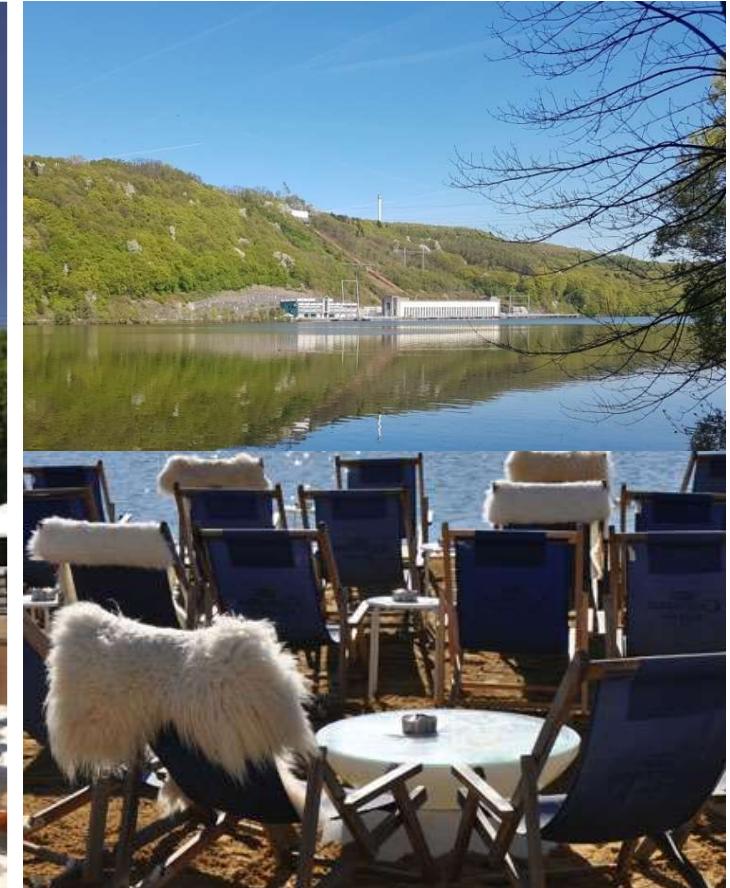
HANDLUNGSANSÄTZE GÄSTEZIMMER (2. OG)

- Baulich strukturell und operativ gute Voraussetzungen für Gästезimmer
- Synergien zum Veranstaltungsbetrieb
- Lage am Ruhrtalradweg
- RTG auf Partnersuche für radrevier.ruhr



- 2. Oberschoss mit sehr guter Struktur für ca. zehn Gästезimmer (8 Doppelzimmer und zwei 4-Bett-Zimmer). Bewirtschaftung durch Gastronomiepächter. Zielgruppe: Radtouristen, Gäste privater Feiern, Seminargruppen

HANDLUNGSANSÄTZE BEACHCLUB



- Beachclub als Gastronomiekonzept am Wasser an der Schnittstelle von Promenade und Freibad (externe und interne Versorgung); Versatz der heutigen Freibadumzäunung; mit deutlicher längerer Saison als Freibad

HANDLUNGSANSÄTZE STRANDHAUS - PROMENADE VERBINDELN!

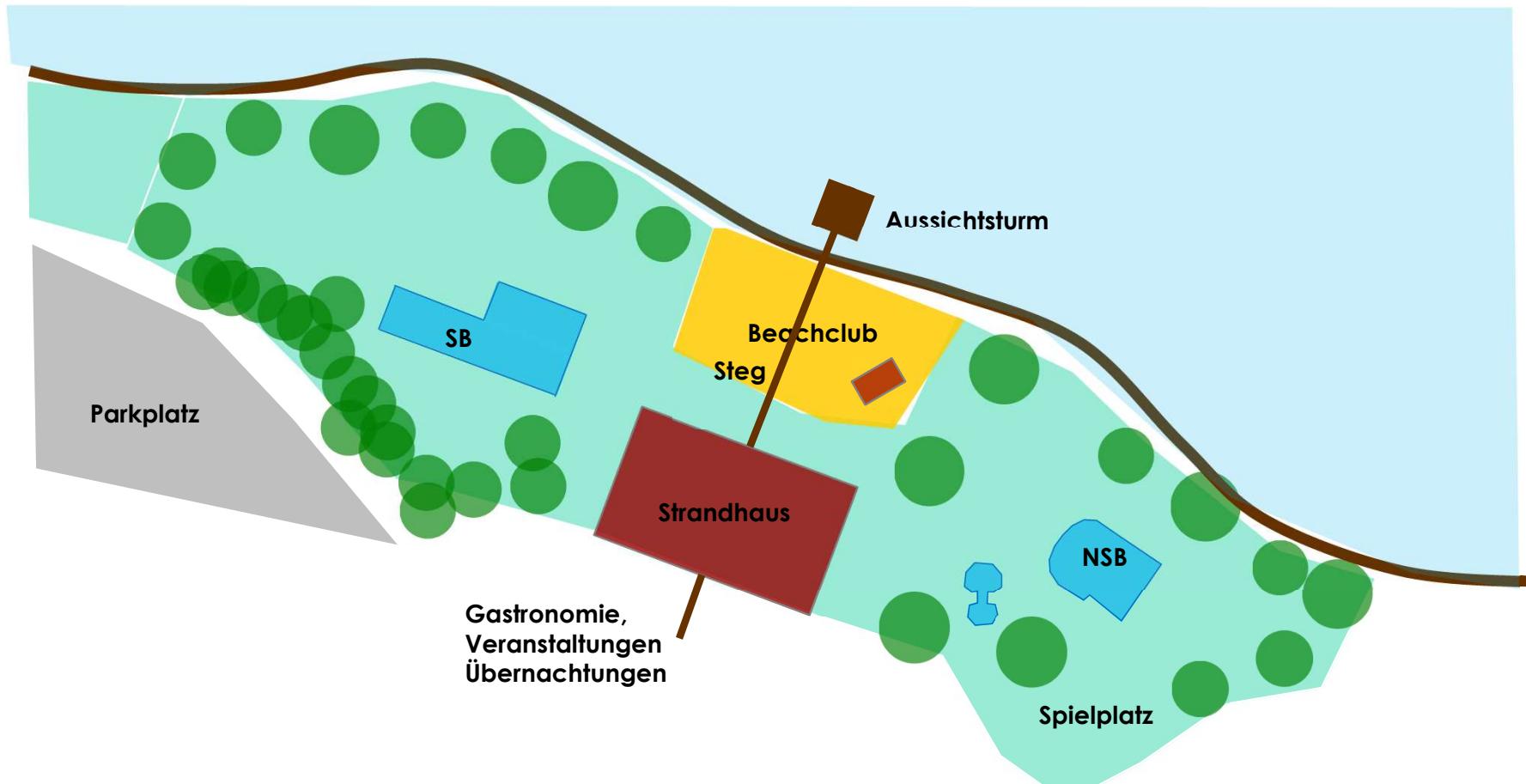


- Steg in Hochlage bindet Gastronomie im Strandhaus an die Frequenzen der Promenade an; existenziell für den wirtschaftlichen Betrieb. Beachclub als externe und interne Außengastronomie.

HANDLUNGSANSÄTZE STRANDHAUS - PROMENADE VERBINDE!

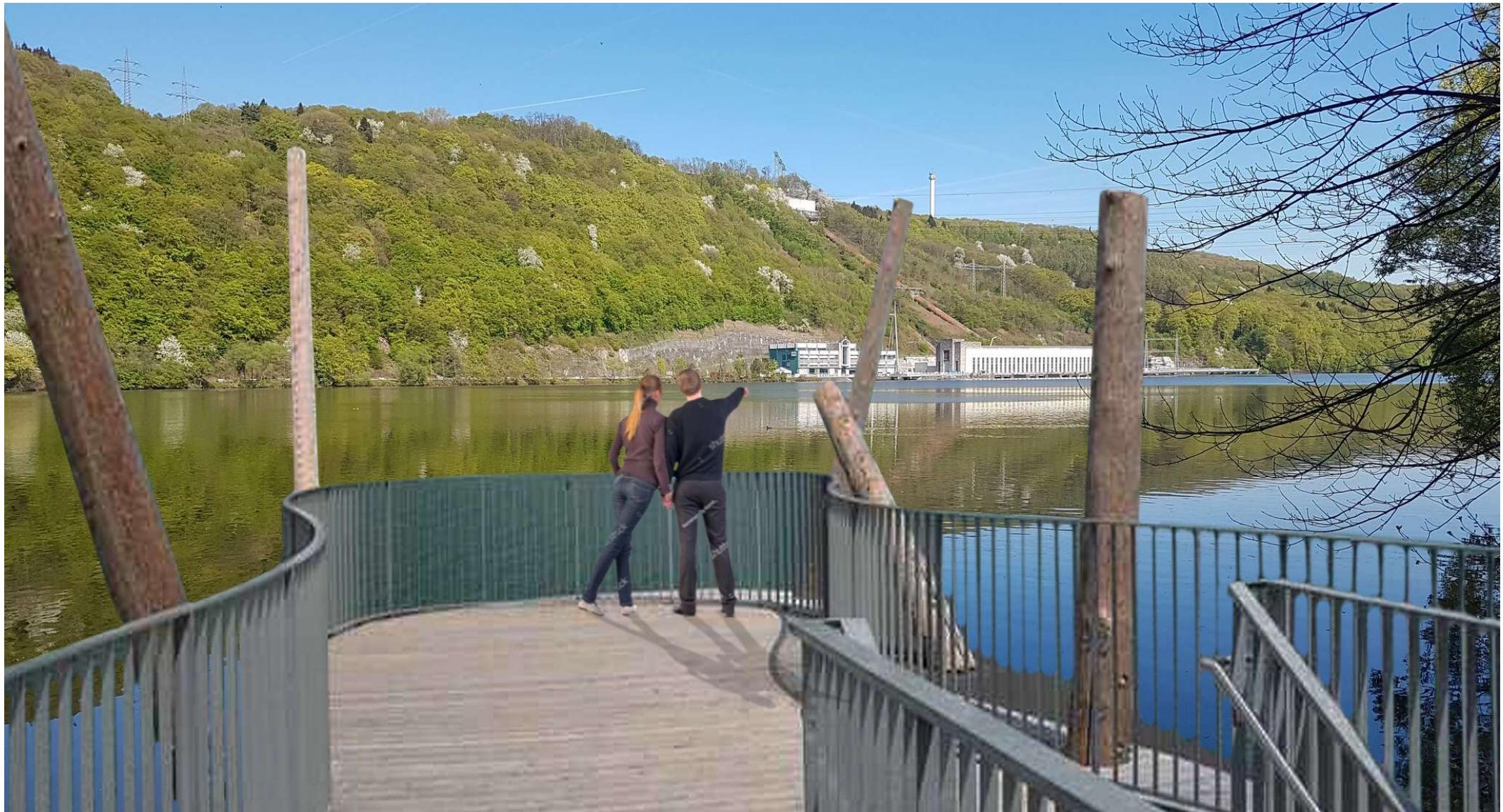


HANDLUNGSANSÄTZE AUSSICHTSTURM - NEUE ATTRAKTION AM SEE



- Aussichtsturm an der Promenade (stoppt Spaziergänger und Radfahrer, Türme animieren zum Aufstieg – Aussicht Koepchenwerk – Anbindung der Strandhaus-Gastronomie über Hochsteg), ganzjähriges Angebot

HANDLUNGSANSÄTZE KOEPCHENBLICK



HANDLUNGSANSÄTZE AUSSICHTSTURM AN DER PROMENADE



HANDLUNGSANSÄTZE AUSSICHTSTURM AN DER PROMENADE



HANDLUNGSKONZEPT STRATEGISCHE EMPFEHLUNGEN

- Promenade und Ruhrtalradweg am Ufer erhalten und stärken
- Attraktionspunkte am Wasser schaffen (Aussichtsturm, Pontons)
- Neues ganzjähriges Betreiberkonzept für das Strandhaus entwickeln mit Restaurant, Café, Räume für Familienfeiern und Tagungen, Gästezimmer z.B. bed & bike (Ruhrtalradweg)
- Verbindung Strandhausterrasse - Promenade schaffen (Steg)
- Beachclub (für externe Gäste und Freibadgäste zugänglich)



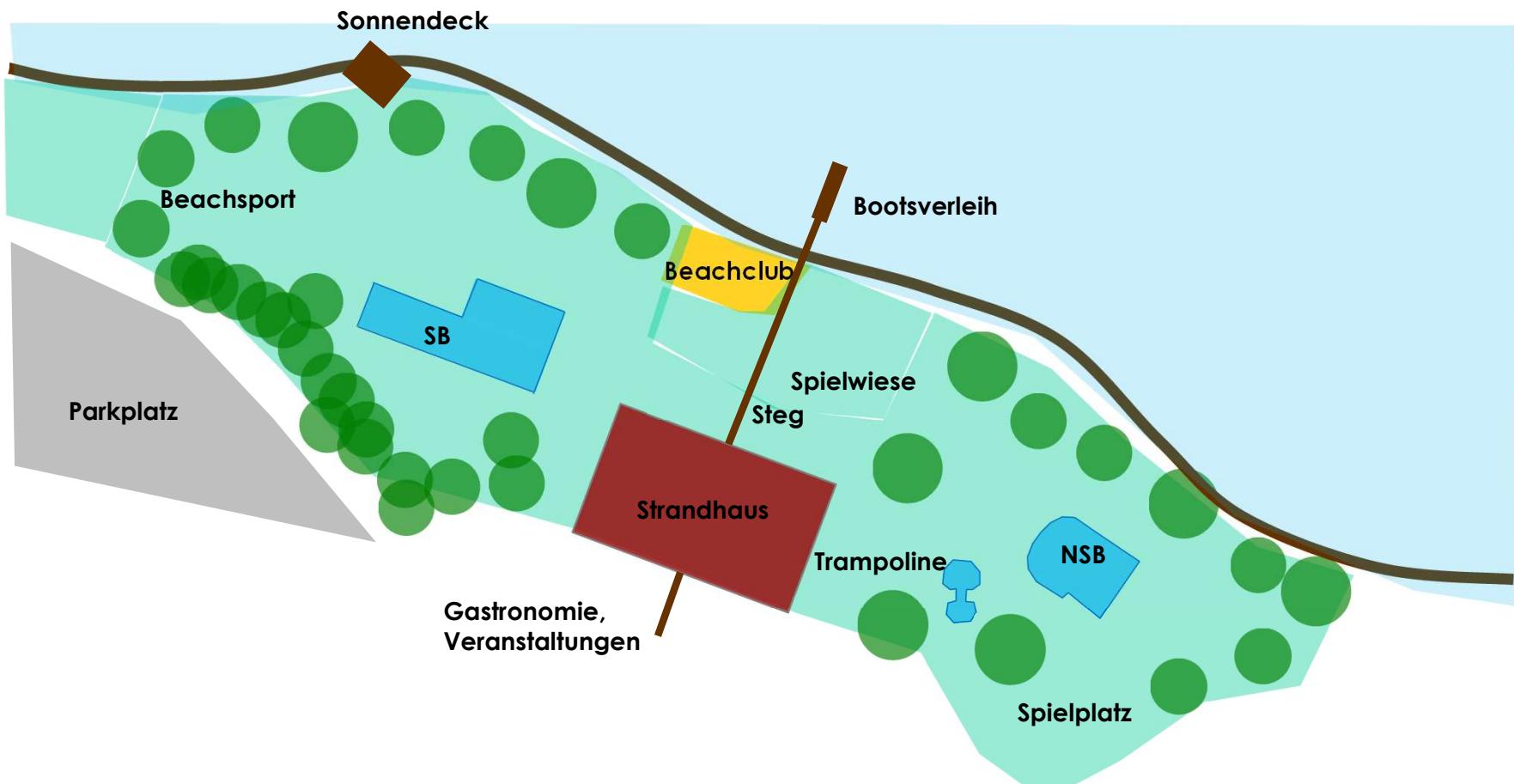
➤ **Ziele/Effekte:**
Saison verlängern! Zugkraft stärken! Aufenthaltsqualität verbessern!

HANDLUNGSKONZEPT

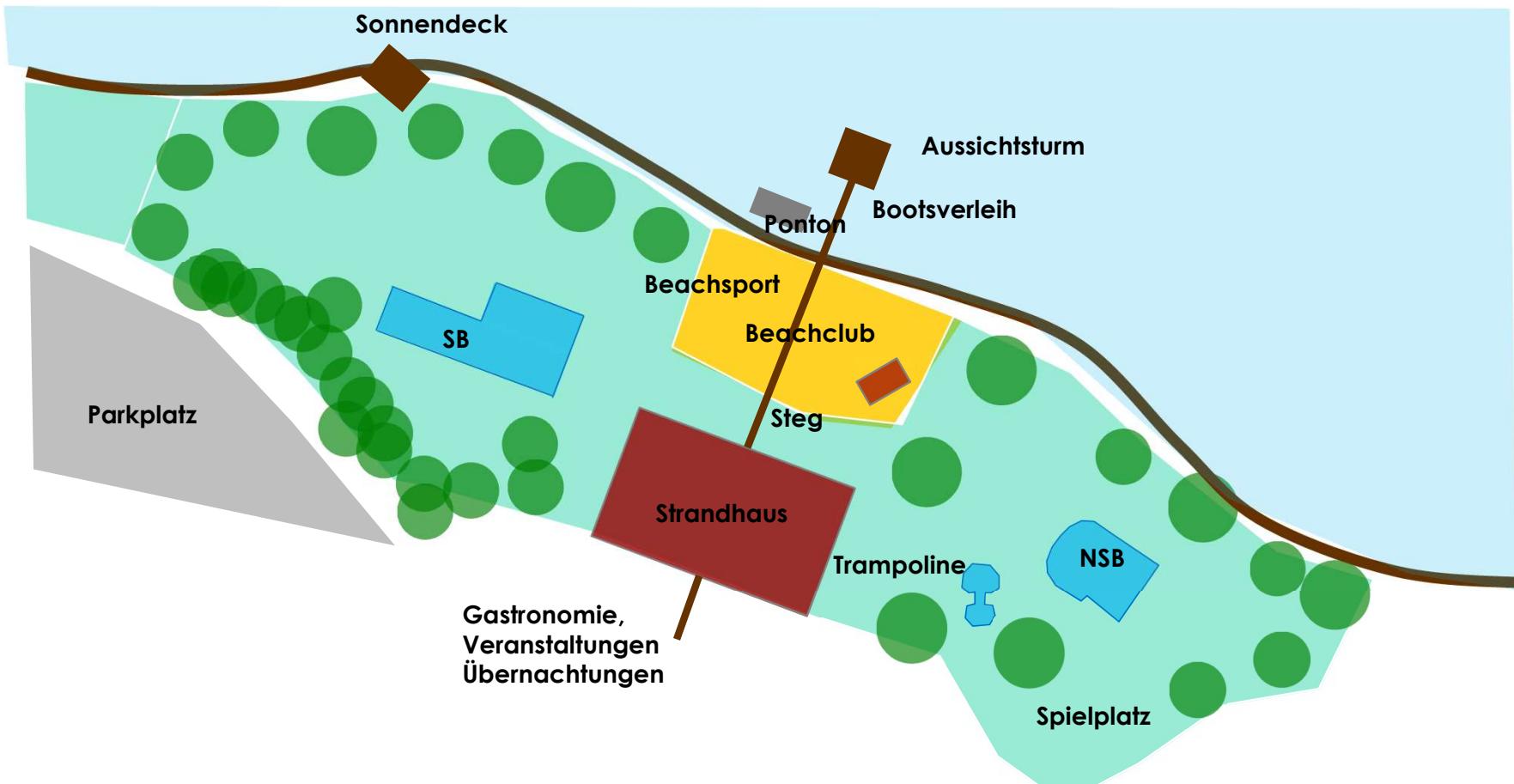
HANDLUNGSKONZEPT (VARIANTEN)

| ENTWICKLUNGS- THEMA | HANDLUNGSOPTIONEN | S | M | L |
|------------------------|--|---|---|---|
| SEEUFER | ▪ Hochsteg (Seebrücke, Gangway) zur Anbindung Promenade/Seeufer und Strandhaus | ✓ | ✓ | ✓ |
| | ▪ Aussichtsturm im Wasser (Landmark) | ✓ | ✓ | |
| | ▪ Badeboot | | | ✓ |
| GASTRONOMIE | ▪ Neues Gastronomiekonzept (ganzjährig) | ✓ | ✓ | ✓ |
| | ▪ Beachclub (intern und extern) | ✓ | ✓ | ✓ |
| VERANSTAL- TUNGEN | ▪ Relaunch der Eventräume und Vermarktung für Familienfeiern und Tagungen | ✓ | ✓ | ✓ |
| | ▪ Schwimmpontron (kleine mobile Bühne) am Beachclub | | ✓ | ✓ |
| BEHERBERGUNG | ▪ Gästezimmer für Radtouristen, Event- und Seminargäste | | ✓ | ✓ |

HANDLUNGSKONZEPT VARIANTE S



HANDLUNGSKONZEPT VARIANTE M



HANDLUNGSKONZEPT VARIANTE L



FREQUENZEN

VARIANTENBETRACHTUNG

| Bereich | S | M | L |
|--|-----------------|-----------------|-------------------------------------|
| Freibad | 35.000 | 40.000 | 50.000 (davon auch 25.000 Badeboot) |
| Gastronomie im Strandhaus (inkl. Events) | 30.000 | 32.500 | 36.650 |
| Beachclub | 15.000 | 30.000 | 45.000 |
| Übernachtungen im Strandhaus | ./. | 1.640 | 1.640 |
| Badeboot | ./. | ./. | 25.000 |
| Gesamt (abzgl. Doppelzählungen) | ~ 60.000 | ~ 80.000 | ~ 100.000 |

WIRTSCHAFTLICHKEIT VARIANTE S



| Strandhaus (inkl. Events) | Beach Club |
|----------------------------|---------------------------|
| Gäste p.a: 30.000 | Gäste p.a.: 15.000 |
| Umsatz/Gast: 11,67 €/Gast | Umsatz/Gast: 6,00 €/Gast |
| Umsatzpotenzial: 350.000 € | Umsatzpotenzial: 90.000 € |

WIRTSCHAFTLICHKEIT VARIANTE M



| Logis | Strandhaus (inkl. Events) | Beach Club |
|-------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Gäste p.a.: 1.640 Übernachtungen | Gäste p.a: 32.500 | Gäste p.a.: 30.000 |
| Umsatz/Gast: 17,00 €/OVNT | Umsatz/Gast: 11,83 €/Gast | Umsatz/Gast: 7,50 €/Gast |
| Umsatzpotenzial: 27.800 € | Umsatzpotenzial: 384.500 € | Umsatzpotenzial: 225.000 € |

WIRTSCHAFTLICHKEIT

VARIANTE L



| Logis | Strandhaus (inkl. Events)* | Beach Club* |
|-------------------------------------|----------------------------|----------------------------|
| Gäste p.a.: 1.640 Übernachtungen | Gäste p.a: 36.650 | Gäste p.a.: 45.000 |
| Umsatz/Gast: 17,00 €/OVNT | Umsatz/Gast: 11,90 €/Gast | Umsatz/Gast: 8,50 €/Gast |
| Umsatzpotenzial: 27.800 € | Umsatzpotenzial: 436.500 € | Umsatzpotenzial: 382.500 € |

* Setzt Badeschiff, Schwimmpontron und Beachclub mit Veranstaltungen voraus

WIRTSCHAFTLICHKEIT

VARIANTEN (PÄCHTERRECHNUNG 3. BJ)

| Bereich | S | M | L |
|---------------------------|---|----------------|----------------|
| Umsatzerlöse (3. BJ) | 472.300 | 711.000 | 934.500 |
| Materialaufwand | 123.200 | 177.100 | 235.400 |
| Betriebsbedingter Aufwand | 315.300 | 410.900 | 578.400 |
| - davon Personal | 224.700 | 274.700 | 399.500 |
| Betriebsergebnis 1 | 33.800 | 123.000 | 120.700 |
| Anlagenbedingter Aufwand | 51.900 | 78.200 | 102.800 |
| Betriebsergebnis 2 | 18.100 <i>Nicht tragfähig</i> | 44.800 | 17.900 |
| PACHT AN HVG | 47.200 | 71.100 | 93.500 |

BETRIEB UND INVESTITION

INVESTITIONSKOSTEN UND INVESTOR

| Bereich | S | M | L |
|-----------------------------------|-----------------------|---|---|
| Steg, Sonnendecks | 200.000 EUR HVG | 200.000 EUR HVG | 200.000 EUR HVG |
| Aussichtsturm | ./. | 250.000 EUR Stadt Hagen | 250.000 EUR Stadt Hagen |
| Gastronomie im Strandhaus | 600.000 EUR HVG | 600.000 EUR HVG | 600.000 EUR HVG |
| Beachclub | 200.000 EUR HVG | 900.000 EUR HVG | 2 Mio. EUR HVG |
| Übernachtungen im Strandhaus | ./. | 600.000 EUR HVG | 600.000 EUR HVG |
| Schwimmpontron (ersetzt Bühne) | ./. | 200.000 EUR Stadt Hagen | 200.000 EUR Stadt Hagen |
| Badeboot | ./. | ./. | 1,5 Mio. EUR HVG |
| Gesamt | 1 Mio. EUR HVG | 450.000 EUR Stadt 2,3 Mio. EUR HVG | 450.000 EUR Stadt 4,9 Mio. EUR HVG |

BETRIEB UND INVESTITION

WIRTSCHAFTLICHKEIT HVG (VARIANTE S)

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:

Standortentwicklung Familienbad Hengstey - Variante S

| Jahr | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr | 4. Jahr | 5. Jahr |
|---------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Besuche/Jahr | 30.000 | 45.700 | 46.400 | 47.100 | 47.800 |
| Besuche Freibad | 35.000 | 35.000 | 35.000 | 35.000 | 35.000 |
| Pachteinnahmen | 44.500 | 45.900 | 47.200 | 48.700 | 50.100 |
| Rohertrag | 44.500 | 45.900 | 47.200 | 48.700 | 50.100 |
| Instandhaltung | -5.000 | -5.100 | -5.200 | -5.300 | -5.400 |
| - Betriebskosten | -5.000 | -5.100 | -5.200 | -5.300 | -5.400 |
| Deckungsbeitrag I | 34.500 | 35.700 | 36.800 | 38.100 | 39.300 |
| - Zinsen | -15.000 | -14.400 | -13.700 | -13.000 | -12.300 |
| - Abschreibungen | -50.000 | -50.000 | -50.000 | -50.000 | -50.000 |
| Deckungsbeitrag II | -30.500 | -28.700 | -26.900 | -24.900 | -23.000 |
| - Steuern | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Abschreibungen | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| - Tilgung | -43.200 | -43.900 | -44.600 | -45.200 | -45.900 |
| Cash Flow | -23.700 | -22.600 | -21.500 | -20.100 | -18.900 |

- Darstellung der Auswirkungen auf das Betriebsergebnis der HVG
 - Modellhafte Annahme, dass Finanzierungskosten zu 100 % fremdfinanziert werden:
 - Abschreibung: 20 Jahre
 - Kreditlaufzeit: 20 Jahre
 - Zinssatz: 1,5 %
 - Veränderungen am Finanzierungsmodell haben Auswirkungen auf die Wirtschaftlichkeit
- **Variante S hat den geringsten Zuschussbedarf, jedoch ist dieses Szenario unrentabel für den Pächter** (Beach Club, (Gastronomie, Unterkunft))

BETRIEB UND INVESTITION

WIRTSCHAFTLICHKEIT HVG (VARIANTE M)

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:

Standortentwicklung Familienbad Hengstey - Variante M

| Jahr | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr | 4. Jahr | 5. Jahr |
|---------------------------|-----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Besuche/Jahr | 64.200 | 65.100 | 66.100 | 67.100 | 68.100 |
| Besuche Freibad | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 | 40.000 |
| Pachteinnahmen | 66.600 | 68.800 | 71.100 | 73.200 | 75.300 |
| Rohertrag | 66.600 | 68.800 | 71.100 | 73.200 | 75.300 |
| Instandhaltung | -9.200 | -9.400 | -9.600 | -9.800 | -10.000 |
| - Betriebskosten | -9.200 | -9.400 | -9.600 | -9.800 | -10.000 |
| Deckungsbeitrag I | 48.200 | 50.000 | 51.900 | 53.600 | 55.300 |
| - Zinsen | -34.500 | -33.000 | -31.500 | -30.000 | -28.400 |
| - Abschreibungen | -115.000 | -115.000 | -115.000 | -115.000 | -115.000 |
| Deckungsbeitrag II | -101.300 | -98.000 | -94.600 | -91.400 | -88.100 |
| - Steuern | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Abschreibungen | 115.000 | 115.000 | 115.000 | 115.000 | 115.000 |
| - Tilgung | -99.500 | -101.000 | -102.500 | -104.000 | -105.600 |
| Cash Flow | -85.800 | -84.000 | -82.100 | -80.400 | -78.700 |

- Jährliches Defizit erhöht sich für die HVG im Vergleich zur Variante S
 - Jedoch ist es realistisch für die Variante M einen Pächter/Betreiber zu finden
- **Die Variante M weist das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis auf.**

BETRIEB UND INVESTITION

WIRTSCHAFTLICHKEIT HVG (VARIANTE L)

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:

Standortentwicklung Familienbad Hengstey - Variante L

| Jahr | 1. Jahr | 2. Jahr | 3. Jahr | 4. Jahr | 5. Jahr |
|----------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Besuche/Jahr | 83.300 | 84.500 | 85.800 | 87.100 | 88.400 |
| Besuche Freibad/Badeschiff | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 | 50.000 |
| Badeschiff Mehreinnahmen | 46.300 | 46.300 | 46.400 | 49.700 | 49.800 |
| Pachteinnahmen | 87.700 | 90.500 | 93.500 | 96.200 | 99.000 |
| Rohertrag | 134.000 | 136.800 | 139.900 | 145.900 | 148.800 |
| Badeschiff Betriebskosten | -72.100 | -76.400 | -77.700 | -79.000 | -80.400 |
| Instandhaltung | -19.600 | -20.000 | -20.400 | -20.800 | -21.200 |
| - Betriebskosten | -91.700 | -96.400 | -98.100 | -99.800 | -101.600 |
| Deckungsbeitrag I | 42.300 | 40.400 | 41.800 | 46.100 | 47.200 |
| - Zinsen | -73.500 | -70.300 | -67.100 | -63.800 | -60.500 |
| - Abschreibungen | -245.000 | -245.000 | -245.000 | -245.000 | -245.000 |
| Deckungsbeitrag II | -276.200 | -274.900 | -270.300 | -262.700 | -258.300 |
| - Steuern | 0 | 0 | 0 | 0 | 0 |
| - Abschreibungen | 245.000 | 245.000 | 245.000 | 245.000 | 245.000 |
| - Tilgung | -211.900 | -215.100 | -218.300 | -221.600 | -224.900 |
| Cash Flow | -243.100 | -245.000 | -243.600 | -239.300 | -238.200 |

- Jährliches Defizit erhöht sich für die HVG im Vergleich zur Variante S und auch M

- Badeschiff trägt zur weiteren Verschlechterung des Betriebsergebnisses bei

- Risikoreichste Variante

➤ **Die Variante L erfordert den höchsten Zuschuss seitens der HVG**

- Variante S ist ökonomisch nicht tragfähig genug, um eine angemessene Umsatzpacht für die HVG zu erwirtschaften.
 - Variante L umfasst Investitionen und Folgekosten, die sich durch den laufenden Betrieb nicht refinanzieren lassen.
 - Variante M weist das beste Kosten-Nutzen Verhältnis für die Weiterentwicklung des Standorts auf. Gleichwohl ist darauf hinzuweisen, dass sich die Wirtschaftlichkeit aus Sicht der HVG durch die zu tätigenden Investitionen (Sanierung Strandhaus, Bau Steganlage) bei Umsetzung verschlechtern wird.
- Aus Sicht der Projektbeteiligten wird für eine Weiterverfolgung der Variante M plädiert.





HERZLICHEN DANK!

HANDLUNGSOPTIONEN EINSCHÄTZUNG BADESCHIFF



- Investitionskosten eines Badebootes inkl. Uferanbindung und Technik und liegen zwischen 1,5 Mio. und 3,5 Mio. EUR
 - Refinanzierbarkeit durch Eintrittserlöse ist nicht gegeben.
- Für den Standort mit einem attraktiven Freibadangebot kann die Realisierung eines Badebootes weder konzeptionell noch ökonomisch empfohlen werden.
- Profitcenter sind jeweils Gastronomie (Beachclub), Spa oder Hotel.
 - Der Pool ist eher ein Gimmick, als ein richtiges Badeangebot.

BETRIEB UND INVESTITION

ANFORDERUNGEN PÄCHTER (GASTRONOMIE)

- Eigenständiges Betriebs- und Eventkonzept, das Zielbesuche induziert (eigenständige Zugkraft ist für die Ganzjährigkeit am Standort existenziell)
- Das Betriebskonzept umfasst:
 - Vollgastronomie (innen + außen)
 - Beachclub mit externer und interner Versorgung
 - Veranstaltungen (Vermarktung der Räumlichkeiten inkl. Catering sowie Eigenveranstaltungen)
 - Bewirtschaftung von ca. 10 Gästezimmern
 - Zusammenarbeit mit Hagenbad bei Events im Freibad
- Geeigneter Pächter: erfahrener Gastronom oder Caterer, regionale Marktkenntnis vorteilhaft, ggf. Catering- oder Beachclub-Erfahrung
- Kompetenz/Erfahrung im Betriebsaufbau; Bereitschaft zum langfristigen Engagement im Kontext der Standortentwicklung

INTERESSENBEKUNDUNG:

**VERPACHTUNG
ALMGASTRONOMIE
als Event- und Ausflugsziel**



Als „Erlebnisort Reden“ hat die Industriekultur Saar GmbH (IKS) das ehemalige Bergwerk Reden bei Neunkirchen seit einigen Jahren zu einer bedeutenden Freizeitdestination für Erlebnis und Tourismus regional und überregional entwickelt.

Zum bereits umgesetzten Event- und Freizeitangebot, das jährlich rd. 300.000 Besucher anzieht, zählt neben dem Erlebnispark zur Evolutionsgeschichte „Gondwana - Das Prähistorium“, die Wassergärten und temporären Highlights wie der SR 3-SommerAlm auch die als Ausflugsgastronomie und Eventlocation eingeführte „Almhütte“ auf dem Haldenplateau.

Für diese Location in außergewöhnlicher Lage sucht die IKS mit Beginn der Saison 2016 (ca. Mai 2016) einen erfahrenen und langfristig engagierten Pächter, der durch innovative Ideen, Servicequalität und Eventorientierung die Attraktivität des Standorts weiter bereichert.

Das vom Pächter bereitgestellte Pachtobjekt „Almhütte“, das bis Frühjahr 2016 fertiggestellt wird, ist mindestens auf 100 Sitzplätze innen und 100 Sitzplätze außen konzipiert. Es besteht zudem erhebliches Erweiterungspotenzial. Die benachbarte Eventfläche kann vom künftigen Pächter zur Bespielung des Standortes mit Veranstaltungen außerhalb der eigentlichen Almgastronomie in Absprache mit dem Eigentümer, dem Landkreis Neunkirchen, genutzt werden. Die Entwicklung ergänzender Freizeit- und Spielattraktionen auf dem Haldenplateau (All-Wetterrodelbahn, Spielplatz u.ä.) durch den Pächter ist von Seiten des Auslobers ausdrücklich gewünscht.

Bei Interesse Ihrerseits erbitten wir im ersten Schritt eine Unternehmensdarstellung mit folgenden Angaben:

- Betriebsdarstellung (Anzahl Betriebe, Anzahl Mitarbeiter, Umsatzkennziffern) bzw. geplante Gesellschaftsstruktur
- Referenzprojekte (insb. konzeptionelle Aspekte, Betrieb etc.)
- Gastronomiekompetenz (Branchenerfahrung, Kompetenz im Betriebsaufbau, Cateringkompetenz, Servicequalität)
- Eventkompetenz (Referenzen, Erfahrung)
- Kompetenz im Bereich Freizeitgestaltung (Referenzen, Erfahrung)
- Aussage zur Entwicklungsbereitschaft (dauerhaftes Engagement am Standort über das Gastronomie- und Eventthema hinaus)

In einem zweiten Schritt erhalten ausgewählte Bewerber weiterführende Information zum Standort und den gegenwärtigen Planungen, auf die Sie Ihr Betriebskonzept ausrichten sollten.

Bei Interesse senden Sie Ihr Unternehmensprofil bitte bis zum 7.12.2015 per Mail oder postalisch an die beauftragte Agentur:

PROFUND Consult GmbH
Am Sandtorkai 68
20457 Hamburg
Telefon: + 49 (0) 40 398 450 - 22
E-Mail: redies@profund-consult.de

BETRIEB UND INVESTITION ANFORDERUNGEN PÄCHTER (BEHERBERGUNG)

- Das Beherbergungsangebot sollte den Anforderungen der Radtouristen auf dem Ruhrtalweg gerecht werden. Der ADFC benennt folgende Mindestanforderungen für die Qualifizierung als **bett + bike-Betrieb**
 - Aufnahme von Fahrradgästen für eine Nacht
 - Abschließbarer Raum zur Aufbewahrung der Fahrräder über Nacht
 - Raum zum Trocknen von Kleidung und Ausrüstung
 - Angebot eines vollwertigen Frühstücks
 - Informationen zum regionalen touristischen Angebot für Radurlauber
 - Bereitstellung eines Fahrrad-Reparatursets mit den wichtigsten Fahrradwerkzeugen

