

ÖFFENTLICHE BESCHLUSSVORLAGE

Amt/Eigenbetrieb:
VB 5/P Projektmanagement

Beteilt:
60 Fachbereich Immobilien, Bauverwaltung und Wohnen
61 Fachbereich Stadtentwicklung, -planung und Bauordnung
69 Umweltamt
20 Fachbereich Finanzen und Controlling
01 Stadtkanzlei

Betreff:
Standortentwicklung Familienbad Hengstey

Beratungsfolge:
07.05.2019 Naturschutzbeirat
08.05.2019 Ausschuss für Umwelt, Stadtsauberkeit, Sicherheit und Mobilität
09.05.2019 Haupt- und Finanzausschuss
14.05.2019 Stadtentwicklungsausschuss
16.05.2019 Sport- und Freizeitausschuss
22.05.2019 Bezirksvertretung Hagen-Nord
23.05.2019 Rat der Stadt Hagen

Beschlussfassung:

Beschlussvorschlag:

- 1) Der Rat der Stadt Hagen beauftragt die Verwaltung die mit der in der Vorlage 1233/2018 beschriebenen Variante M verbundenen Maßnahmen umzusetzen.
- 2) Der Rat der Stadt Hagen ermächtigt den Oberbürgermeister folgenden schriftlichen Gesellschafterbeschluss nach §13 Abs. 3 des Gesellschaftervertrages der Hagener Versorgungs- und Verkehrs-GmbH (HVG) zu fassen:

Die Stadt Hagen als Alleingesellschafter der HVG weist die HVG als Alleingesellschafterin der HAGENBAD GmbH an, über den zwischen HVG und HAGENBAD GmbH bestehenden Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrag sicherzustellen, dass die HAGENBAD GmbH die in dieser Vorlage und in der Vorlage 1233/2018 bereits dargestellte Variante M umsetzt.

Kurzfassung

Mit Blick auf die Weiterentwicklung des Freizeit- und Tourismusstandortes am Südufer des Hengsteysees soll das Familienbad Hengstey aufgewertet werden.

Die Beratungsgesellschaft für Freizeitattraktionen und Destinationsentwicklungen "PROFUND CONSULT" stellte am 01.10.2018 im Aufsichtsrat der HVG eine Entwicklungsanalyse zur weiteren Standortentwicklung des Bades vor.

Aus den strategischen Empfehlungen zur Entwicklung eines Handlungskonzeptes weist die Variante M das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis auf (s. Anlage).

Die Hagenbad GmbH möchte diese Entwicklungsvariante umsetzen und damit ihren Beitrag zur Standortentwicklung des Südufers Hengsteysee im Hinblick auf die IGA 2027 leisten, was allerdings voraussetzt, dass für die Umsetzung eine entsprechende Entscheidung durch die Stadt Hagen bzw. ein entsprechender Gesellschafterbeschluss für die HVG vorliegt.

Auf die Vorlage 1233/2018 aus der Ratssitzung vom 13.12.2018 wird verwiesen.

Begründung

Im Zusammenhang mit den Überlegungen zur Attraktivierung des Südufers Hengsteysee beabsichtigt die Verwaltung mit der vom RVR überlassenen Fläche des ehemaligen Rangierbahnhofs Hagen-Hengstey an der IGA 2027 teilzunehmen. Dabei spielt die städtische Fläche des Hengsteybades eine entscheidende Rolle.

Um die Lage des Bades und der vorhandenen Infrastruktur optimal zu nutzen, hat die Hagenbad GmbH im Januar 2018 eine Machbarkeitsstudie zur zukünftigen Nutzung des Bades und der vorhandenen Räumlichkeiten erarbeiten lassen und am 01.10.2018 im Aufsichtsrat der HVG beschlossen. Die Entscheidung über die konkrete Umsetzung ist durch den Rat der Stadt Hagen zu treffen.

Vor dem Hintergrund der Zielsetzung einer touristischen Seeuferentwicklung waren die relevanten Entwicklungsthemen für eine Weiterentwicklung des touristischen Standortes, das Seeufer, die Gastronomie, Veranstaltungen und Beherbergung im Zuge des Ruhrtalradweges und die Aufwertung des Freibadstandortes in eine attraktive Seeuferentwicklung. Die Attraktivierung des Hengsteybades ist in enger Abstimmung und in Korrespondenz mit der Gesamtentwicklung des Südufers Hengsteysee zu einem Freizeit- und Tourismusschwerpunkt zu vollziehen. Dies zielt insbesondere auf die Fuß- und Radwegeverbindung, Flächen für den ruhenden Verkehr und angrenzende Nutzungen ab. Bei der Schaffung von Planungsrecht für das Hengsteybad ist es unerlässlich, die Abhängigkeiten der Gesamtentwicklung mit aufzugreifen.

Räumlich konzentrieren sich die Entwicklungsthemen auf die Achse Strandhaus, Vorplatz Strandhaus und Verbindung zum Seeufer.

Im Rahmen der Projektbearbeitung fanden zwei Standortbesichtigungen, einschließlich Seeuferbegehung sowie drei Workshop-Termine unter Beteiligung der HVG, der Hagenbad GmbH und des Vorstandsbereiches Stadtentwicklung, Bauen und Sport der Stadt Hagen statt.

Das Strandhaus wird dabei als attraktives Gebäude mit erheblichem Potenzial für



Gastronomie und Events angesehen. Es könnte ganzjährig als Location für Familienfeiern (Hochzeiten, Geburtstage, Jubiläen, Tagungen u. a.) dienen. Die Anbindung an die Promenade ist dabei ein wichtiger Bestandteil und soll auch den Radtourismus (Ruhrtal Radweg, Ruhrtal 8) miteinbeziehen. Der Freibadstandort besitzt durch die unmittelbare Nähe zum Hengsteysee eine zusätzliche Standortqualität, die derzeit aufgrund des dichten Strauch- und Baumbewuchses zwischen Freibadgrundstück und Uferpromenade nicht wahrnehmbar ist.

Durch die Öffnung dieser Fläche für einen Beachclub soll die Verweildauer an der Seeuferpromenade gefördert werden.

In der Fortsetzung dieser Entwicklungsachse wird am Schnittpunkt Hochsteg / Seeuferpromenade ein Aussichtsturm geschaffen, der eine Zäsur an der Seepromenade bildet und Radfahrer wie Spaziergänger animiert, einen Perspektivwechsel auf den See und das gegenüberliegende Koepchenwerk zu erleben. Dabei ist das Thema der Barrierefreiheit in der weiteren Ausführungsplanung zu beachten.

Basierend auf den quantifizierten Gästevolumina und marktüblichen Erlös- und Kostenstrukturen wurden für die drei Varianten S, M und L operative Wirtschaftlichkeitsberechnungen aus Pächtersicht erstellt. Diese gehen davon aus, dass ein privater Pächter Restaurant, Veranstaltungsräume, Beherbergung und Beachclub übernimmt und der HVG eine Umsatzpacht zahlt.

Die Betrachtung der Wirtschaftlichkeit des Projektes aus Sicht der HVG kommt zu nachfolgenden Ergebnissen:

Die Variante M (mit Hochsteg als Anbindung zur Promenade / Seeufer und Strandhaus, der Aussichtsturm, das neue Gastronomiekonzept, die Übernachtungsmöglichkeiten im Strandhaus und der Beachclub) weist das beste Kosten-Nutzen-Verhältnis auf und leistet eine maßgebliche Attraktivierung des Standortes.

Durch die verbesserte Anbindung des Freibades an den See wird dem Bad ein Alleinstellungsmerkmal in dieser Region ermöglicht. Die Aufwertung und Attraktivierung der Gastronomie mit Restaurantterrasse und Anbindung an die Uferpromenade bildet ein zentrales Qualitätsmerkmal.

Der aufgrund des Ratsbeschlusses vom 13.12.2018 (Vorlage 1233/2018) durch die Stadt Hagen am 19.12.2018 gestellte Förderantrag (Projektaufruf 2018 SJK III des Landes zum Förderprogramm „Sanierung kommunaler Einrichtungen 2018“) ist durch Mitteilung vom 12.04.2019 abschlägig beschieden worden.

Unabhängig von einer etwaigen Förderung soll nach Auffassung der Stadt Hagen die HAGENBAD GmbH eine Attraktivierung des Hengsteybades in Umsetzung der Variante M vornehmen. Dies setzt voraus, dass die Stadt Hagen einen schriftlichen Gesellschafterbeschluss für die HVG fasst, mit der die HVG bzw. die HAGENBAD GmbH beauftragt wird, das für die HVG / HAGENBAD ausgewiesene Investitionsvolumen von rd. 2.300.000 € umzusetzen. Die Stadt Hagen leistet in diesem Fall einen Investitionszuschuss in Höhe von 450.000 € für den Aussichtsturm.

Die geplanten Investitionen haben keine Auswirkung auf den konsumtiven Zuschuss der Stadt Hagen an die HVG.

Inklusion von Menschen mit Behinderung

Belange von Menschen mit Behinderung

sind nicht betroffen

Finanzielle Auswirkungen

Es entstehen folgende finanzielle und personelle Auswirkungen

Maßnahme

investive Maßnahme

Rechtscharakter

Freiwillige Selbstverwaltungsaufgabe

Beschluss RAT, HFA, BV, Ausschuss, sonstiges

1. Investive Maßnahme

Teilplan:		Bezeichnung:				
Finanzstelle:	5000nnn	Bezeichnung:	Wird noch beantragt			

	Finanzpos.	Gesamt	Ifd. Jahr	Folgejahr 1	Folgejahr 2	2022
Einzahlung(-)		€	€	€	€	€
Auszahlung (+)	781500	450.000€	€	€	€	450.000 €
Eigenanteil		450.000€	€	€	€	450.000 €

Kurzbegründung:

Finanzierung wird im Haushalt 2020/2021 eingeplant

2. Auswirkungen auf die Bilanz

(nach vorheriger Abstimmung mit der Finanzbuchhaltung)

Aktiva:

(Bitte eintragen)

Die Ausgabe in Höhe von 450.000 € an die HVG stellt einen Investitionszuschuss dar und ist somit als aktiver Rechnungsabgrenzungsposten in der Bilanz zu aktivieren.
Dieser ist über eine Zweckbindungsduer von 20 Jahren abzugrenzen.
Die Abgrenzung führt zu einem jährlichen Aufwand in Höhe von 22.500 € in der Ergebnisrechnung.

Passiva:

(Bitte eintragen)

Da die Finanzierung aus der Allgemeinen Investitionspauschale erfolgt, ist auf der Passivseite der Bilanz ein entsprechender passiver Rechnungsabgrenzungsposten auszuweisen. Die Auflösung des passiven Rechnungsabgrenzungspostens erfolgt parallel zur Abgrenzung der Aufwendungen auf der Aktivseite (Aktiver Rechnungsabgrenzungsposten) und stellt in gleicher Höhe (22.500 €) einen jährlichen Ertrag dar.

3. Folgekosten:

a) jährliche Kreditfinanzierungskosten für den Eigenfinanzierungsanteil	€
b) Gebäudeunterhaltsaufwand je Jahr	€
c) sonstige Betriebskosten je Jahr	€
d) Abschreibung je Jahr (nur bei investiven Maßnahmen)	22.500€
e) personelle Folgekosten je Jahr	€
Zwischensumme	€
abzüglich zusätzlicher Erlöse je Jahr	-22.500€
Ergibt Nettofolgekosten im Jahr von insgesamt	0€

gez. Erik O. Schulz
Oberbürgermeister

gez. Thomas Huyeng
Beigeordneter

Bei finanziellen Auswirkungen:

gez. Margarita Kaufmann
Beigeordnete

Verfügung / Unterschriften

Veröffentlichung

Ja

Nein, gesperrt bis einschließlich

Oberbürgermeister

Gesehen:

Erster Beigeordneter und Stadtkämmerer

Amt/Eigenbetrieb:

60

61

69

Stadtsyndikus

Beigeordnete/r

Die Betriebsleitung Gegenzeichen:

Beschlussausfertigungen sind zu übersenden an:

Amt/Eigenbetrieb: **Anzahl:**



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

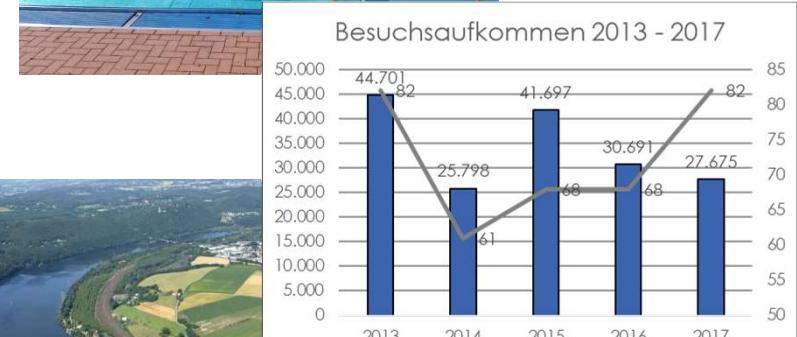
Datum	Termin
19.4.2018	Vor-Ab Gespräch: Standortbesichtigung, Stärken-Schwächen Profil des Standortes
17.5.2018	Workshop 1: Rahmenbedingungen, Konzeption
4.7.2018	Workshop 2: Betriebswirtschaftlichkeit der Nutzungsmodule
5.9.2018	Workshop 3: Gesamtkonzept, Skalierung, Investitionsmodell
1.10.2018	Ergebnispräsentation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

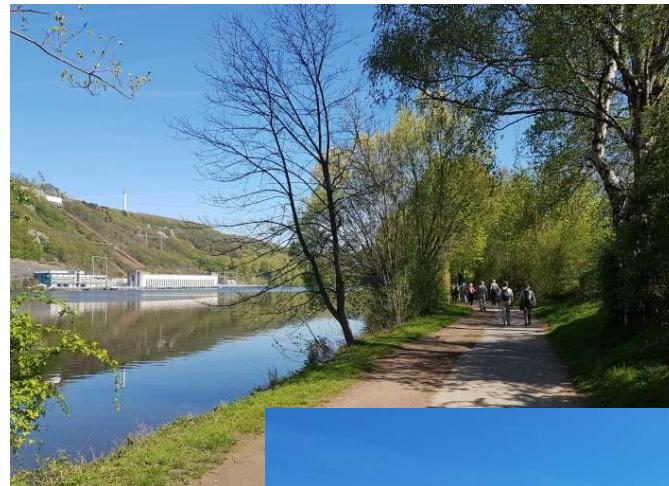
- Wettbewerbsumfeld
- Distanz zu den städtischen Wohngebieten (peripherer Standort)
- Zuwegung tlw. über enge Straßen
- Parkplatzkapazität limitiert (180 P)
- **Saisonale Nutzung (60-80 Betriebstage p.a.)**
- Hohe Abhängigkeit vom Wetter
- Geringer Anteil Stammkunden (keine Frühschwimmzeiten)
- **Verpachtete 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)

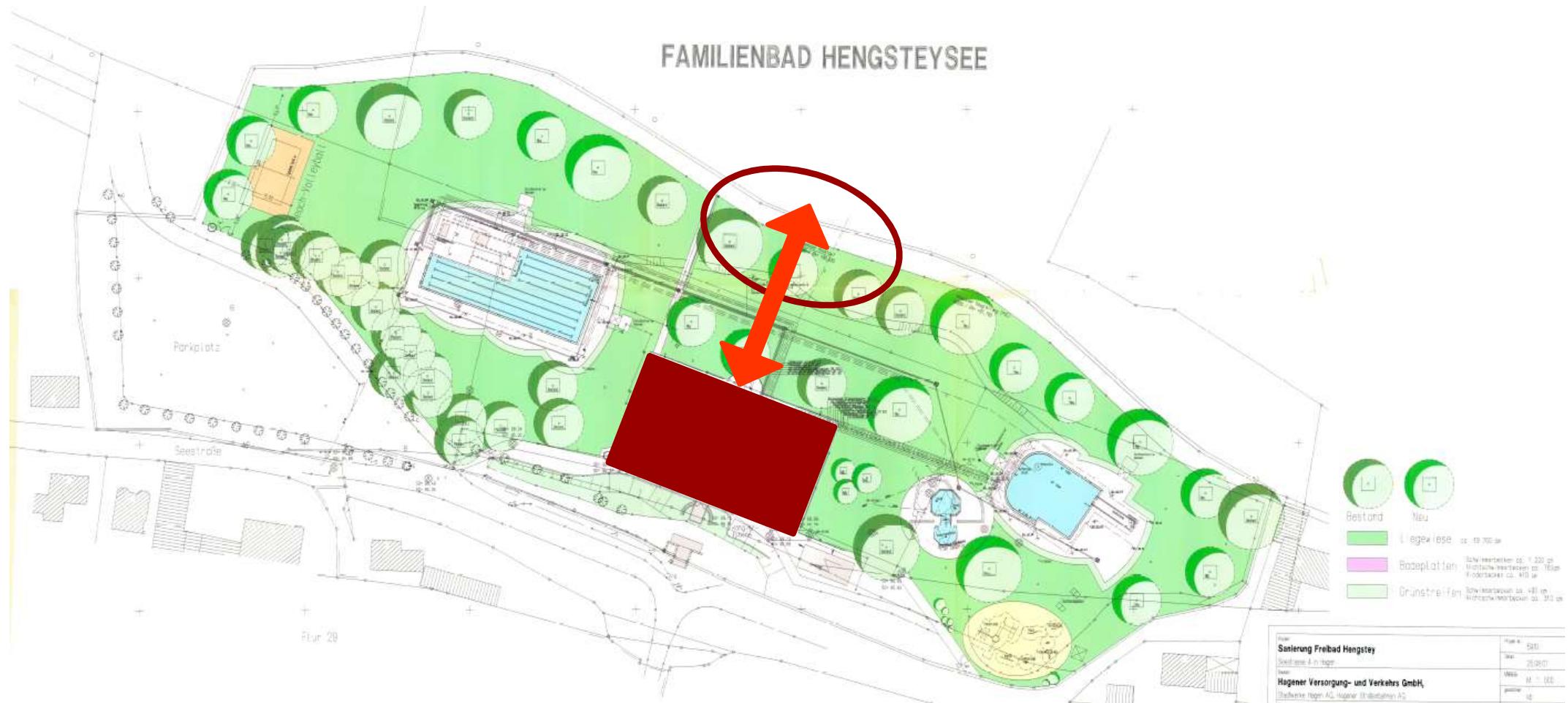


Der Freizeitwert an Hengstey- und Harkortsee soll gesteigert werden. Was muss am ehesten getan werden?



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

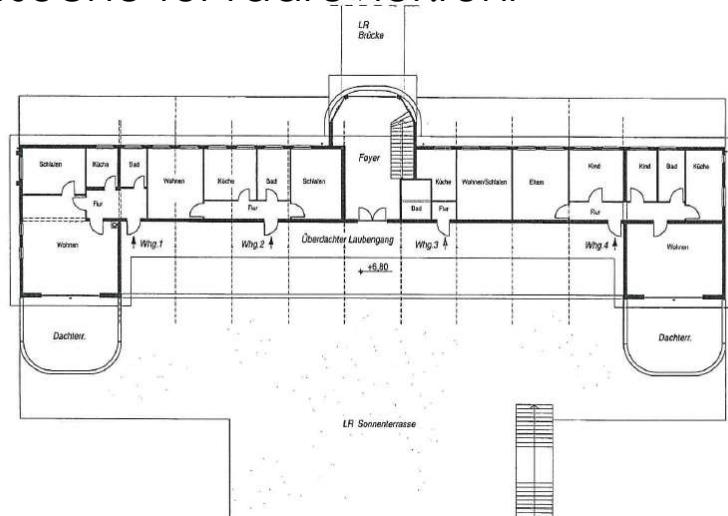


- 1. OG mit guten Voraussetzung für ganzjährige Gastronomie (innen und außen sowie Saalvermietung für Familienfeiern und Tagungen. Erfordernis eines eigenständigen Betreiberkonzeptes für 365 Betriebstage.

8

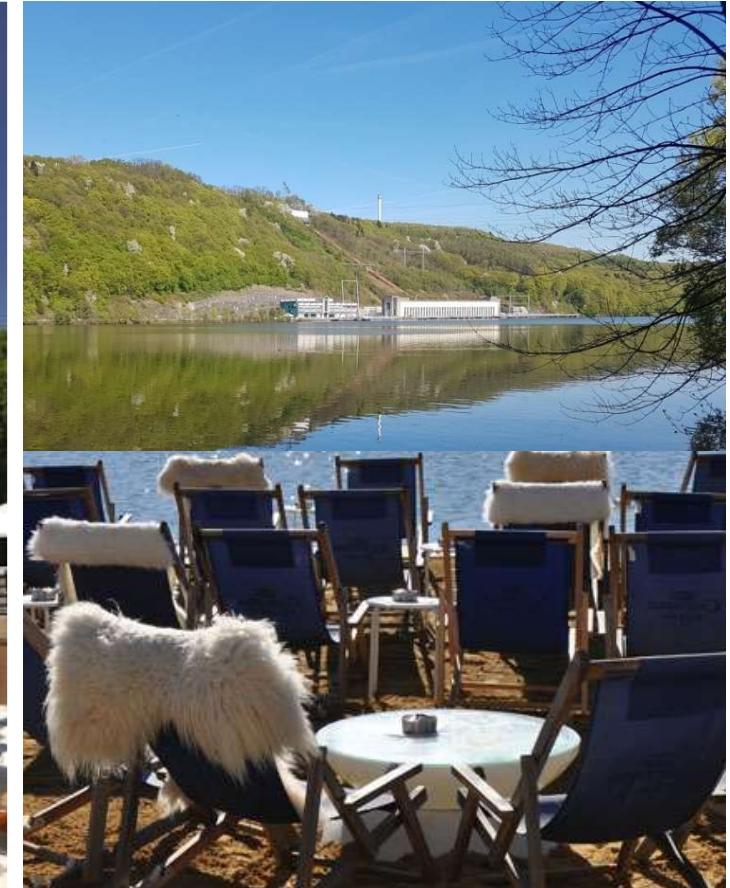
HANDLUNGSANSÄTZE GÄSTEZIMMER (2. OG)

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



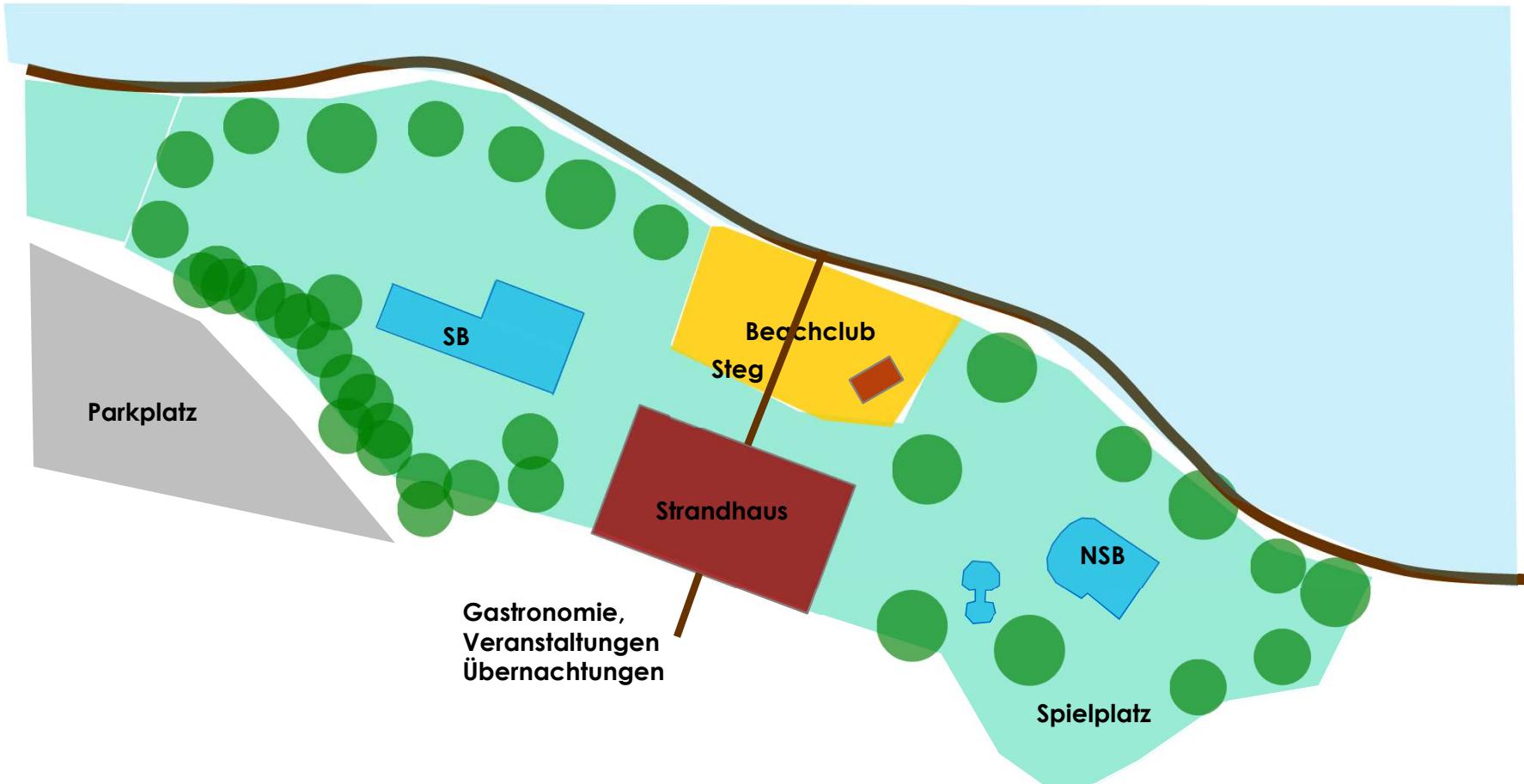
- 2. Oberschoss mit sehr guter Struktur für ca. zehn Gästезimmer (8 Doppelzimmer und zwei 4-Bett-Zimmer). Bewirtschaftung durch Gastronomiepächter. Zielgruppe: Radtouristen, Gäste privater Feiern, Seminargruppen

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!

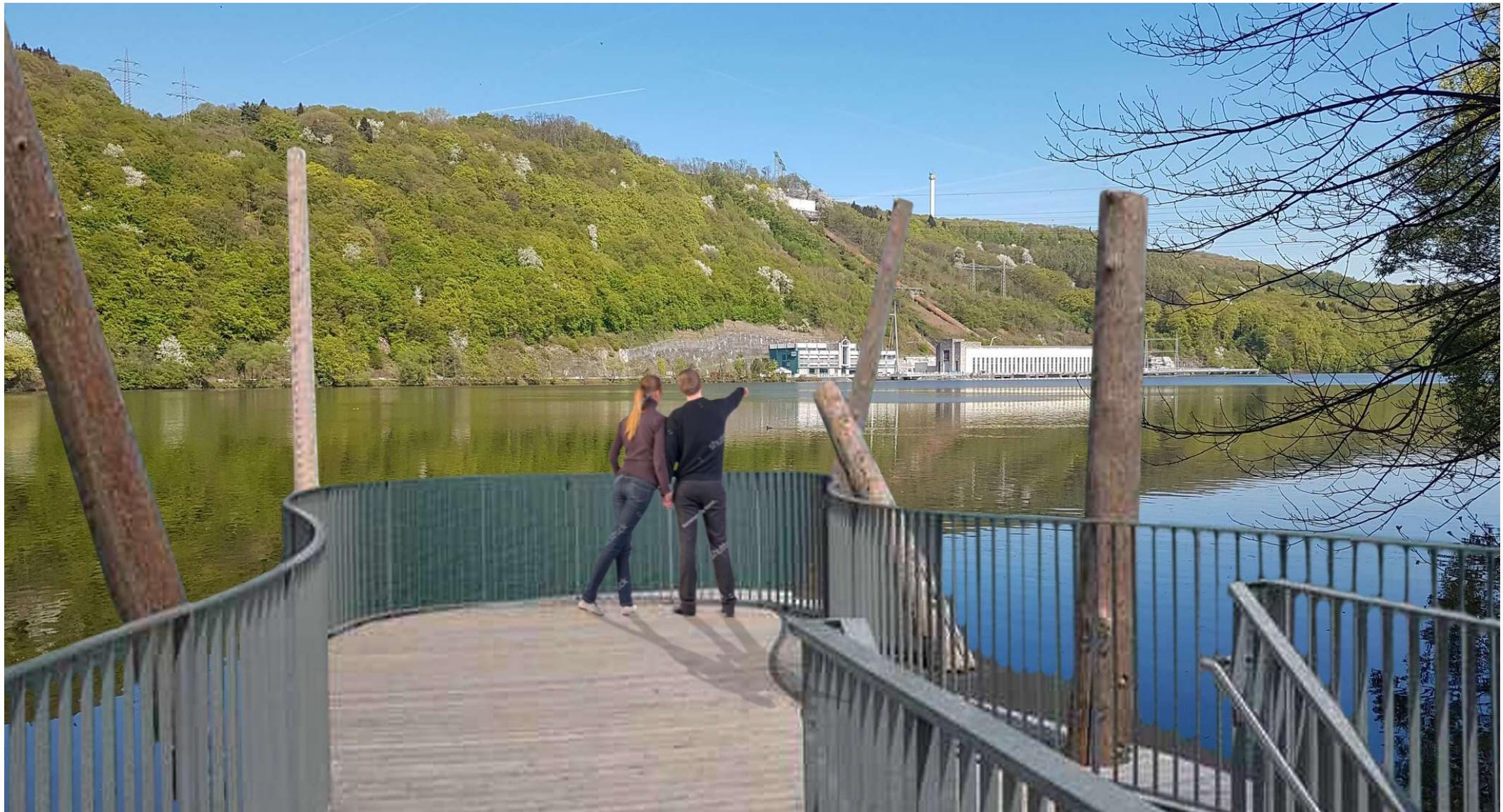


HANDLUNGSANSÄTZE AUSSICHTSTURM - NEUE ATTRAKTION AM SEE



- 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)



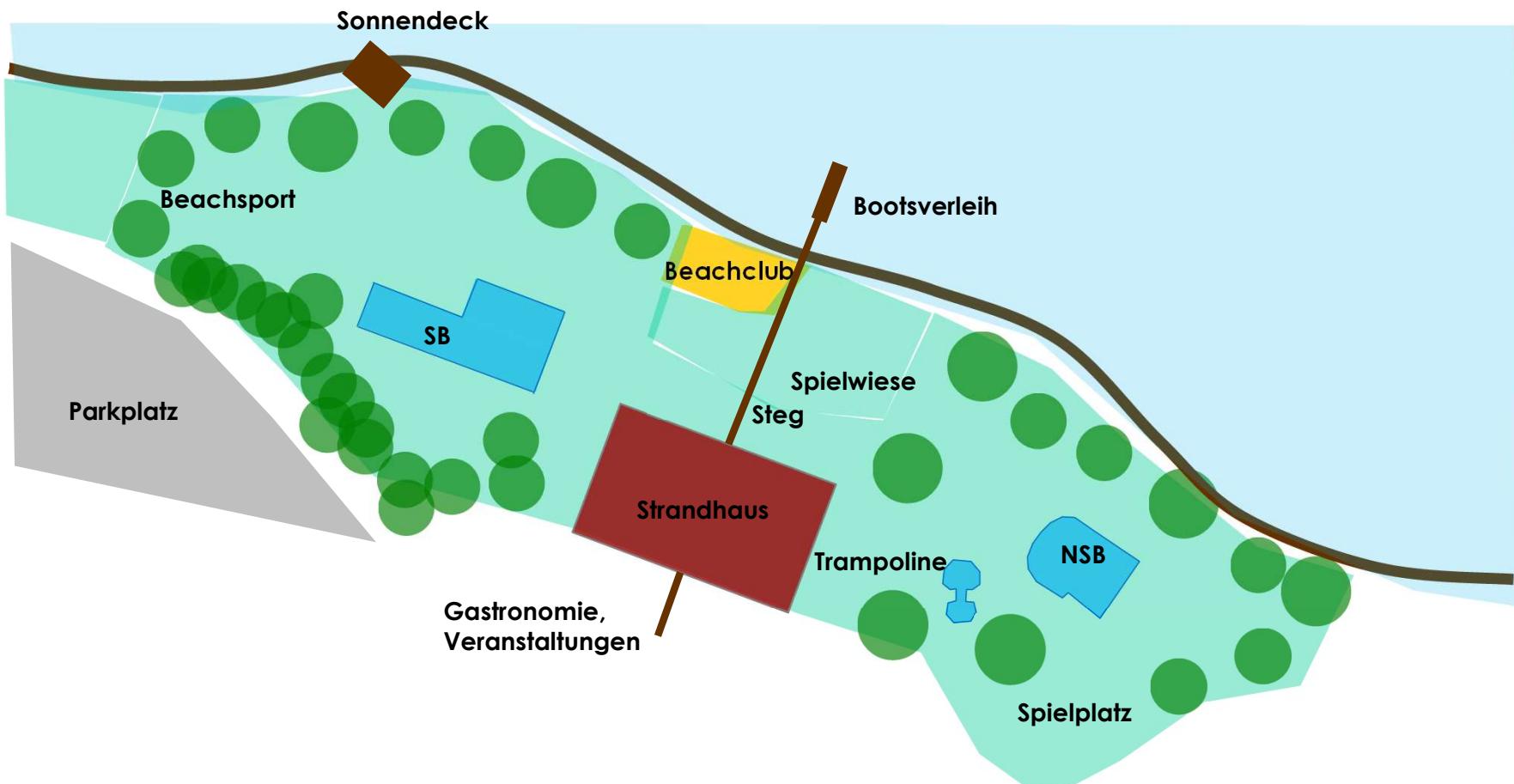
➤ **Ziele/Effekte:**
Saison verlängern! Zugkraft stärken! Aufenthaltsqualität verbessern!

HANDLUNGSKONZEPT

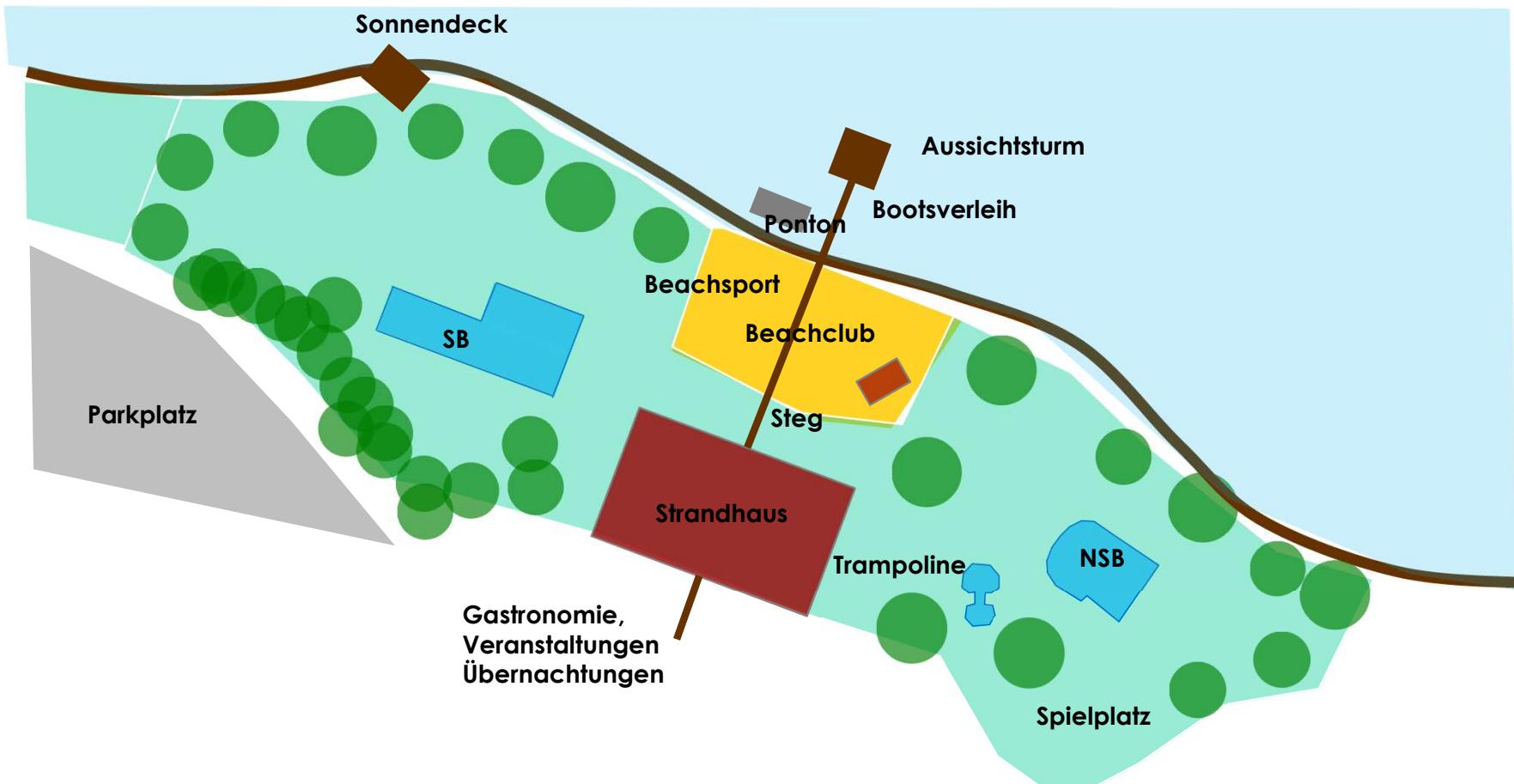
HANDLUNGSKONZEPT (VARIANTEN)

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		✓	✓

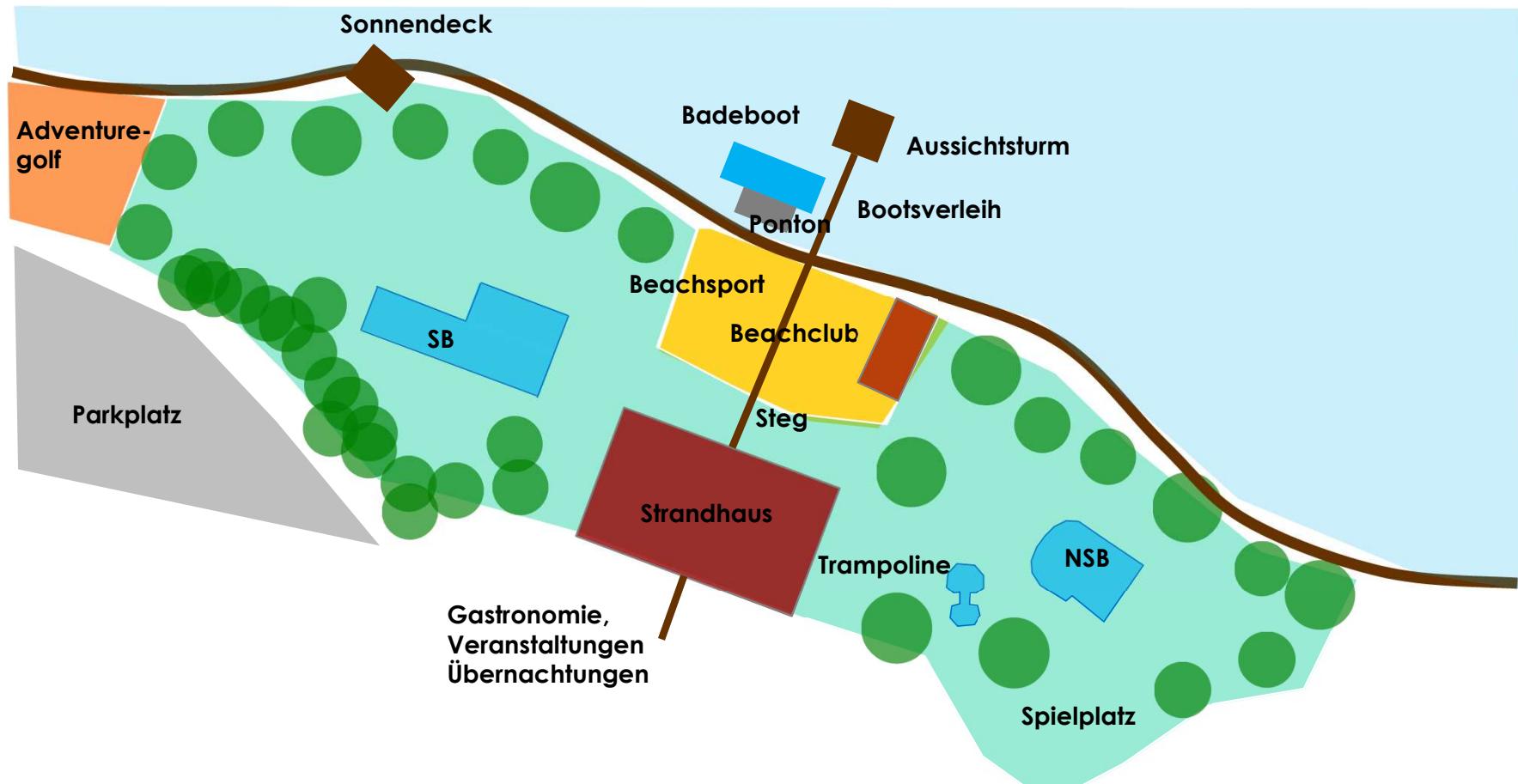
HANDLUNGSKONZEPT VARIANTE S



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**

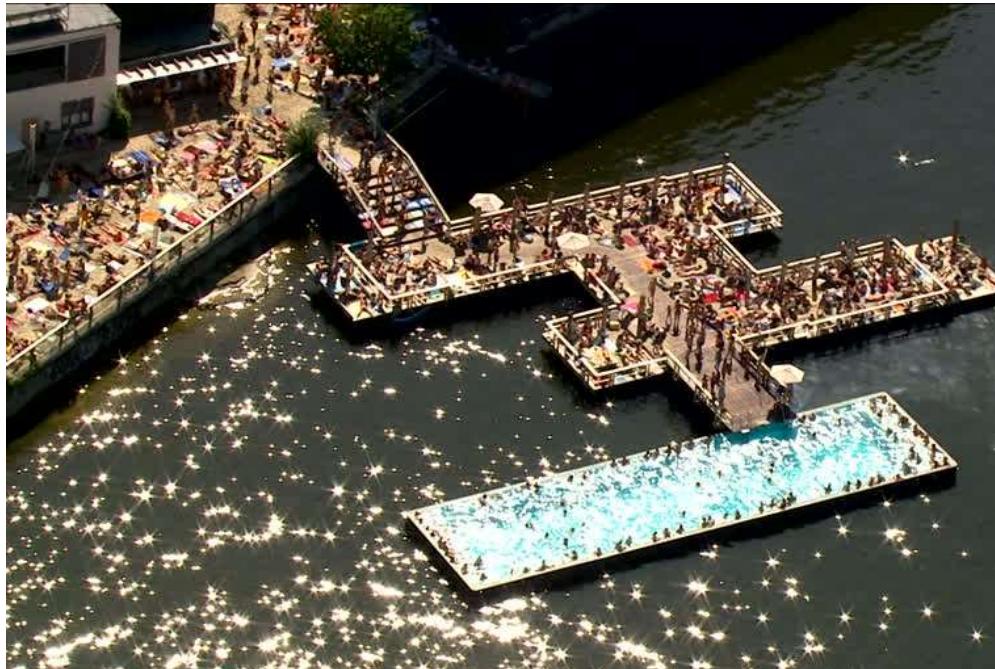
- Variante S ist ökonomisch nicht tragfähig genug, um eine angemessene Umsatzpacht für die HVG zu erwirtschaften.
 - Variante L umfasst Investitionen und Folgekosten, die sich durch den laufenden Betrieb nicht refinanzieren lassen.
 - Variante M weist das beste Kosten-Nutzen Verhältnis für die Weiterentwicklung 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

