



Neubau Hallenbad Grevesmühlen  
Machbarkeitsstudie

Freibad

Flur 11



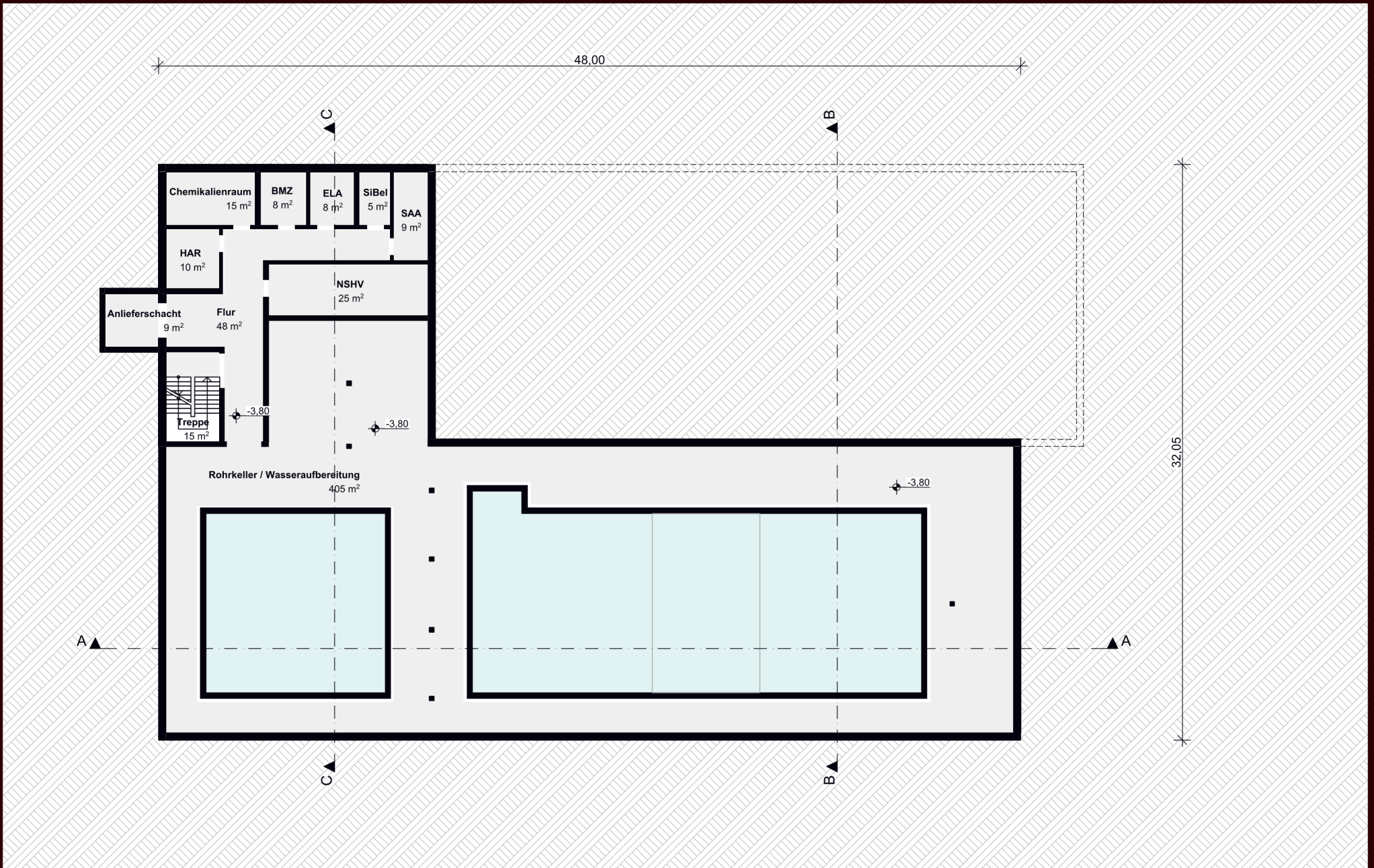
G21017 Grevesmühlen, Neubau Hallenbad

Ploggensee-Festwiese - Lageplan

05.08.2021





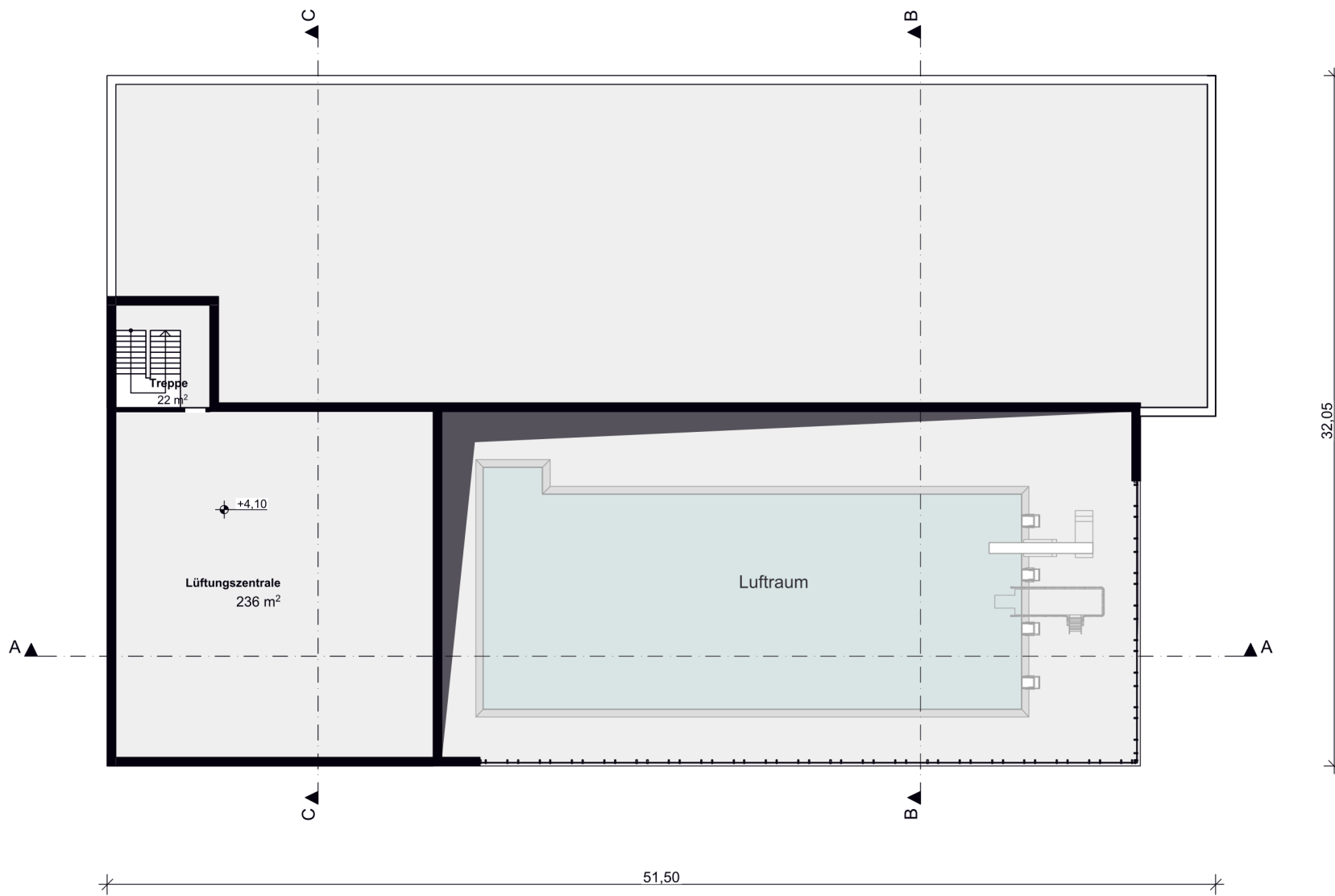


G21017 Grevesmühlen, Neubau Hallenbad

Kellergeschoss

05.08.2021



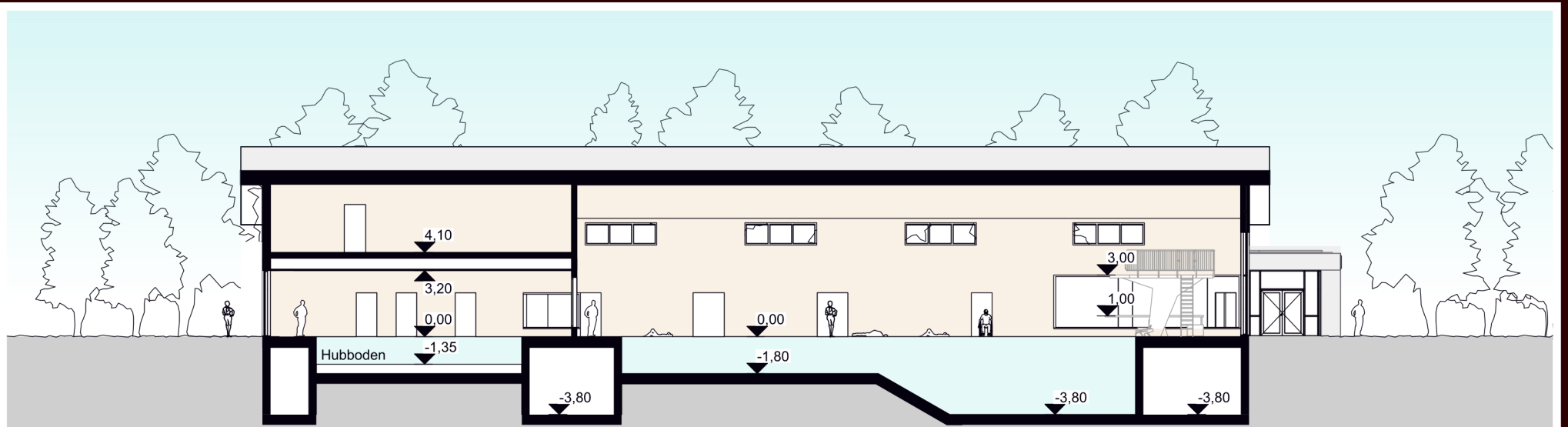


G21017 Grevesmühlen, Neubau Hallenbad

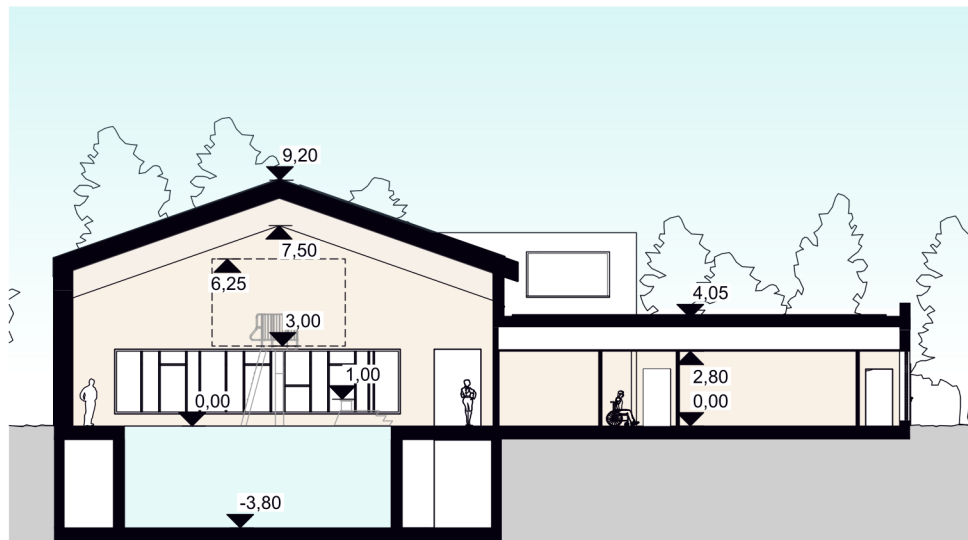
Obergeschoss

05.08.2021

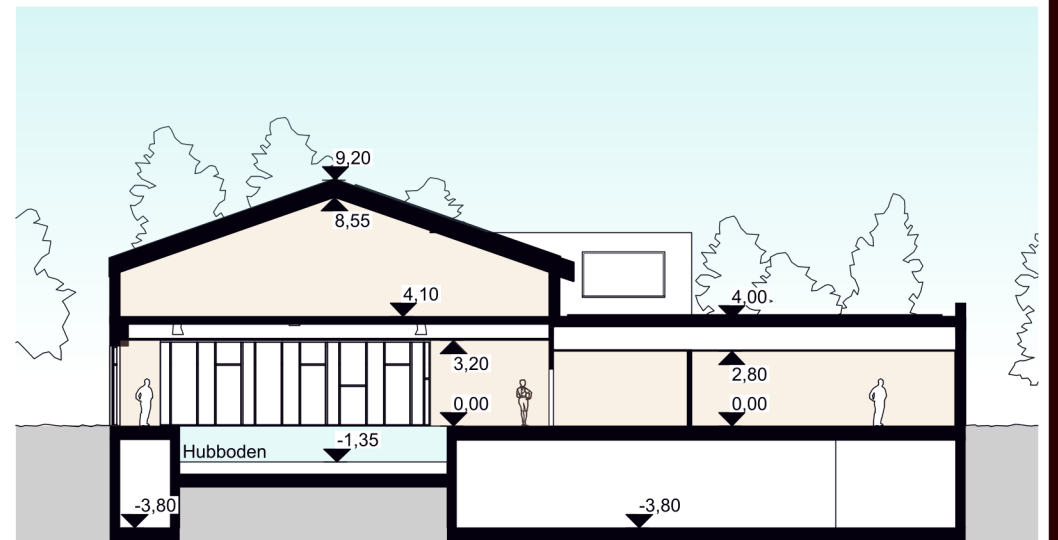




Schnitt A - A



Schnitt B - B



Schnitt C - C

G21017 Grevesmühlen, Neubau Hallenbad

Schnitte

05.08.2021

**Grobkostenschätzung (DIN 276 - 2018)**

KG	Kostenart	Bemerkung	Menge	EP netto in €	GP netto in €
<b>200</b>	<b>Herrichten und Erschließen</b>	<b>Anteil an Gesamtkosten / Summe KG 200</b>		<b>0,9%</b>	<b>100.000</b>
			1 psch	100.000	100.000
<b>300</b>	<b>Bauwerk - Baukonstruktion</b>	<b>Anteil an Gesamtkosten / Summe KG 300</b>		<b>46,4%</b>	<b>5.364.750</b>
	Fläche	BGF	2.970 m <sup>2</sup>	1.800	5.346.000
	Volumen	BRI	14.550 m <sup>3</sup>	370	5.383.500
		<b>Mittelwert aus Volumen und Fläche</b>			<b>5.364.750</b>
		Zulage offene Grundwasserabsenkung	1 psch	90.000	E.P.
		Zulage geschlossene Grundwasserhaltung (Spundwand) - grobe Annahme	1 psch	700.000	E.P.
		Zulage Tiefgündung (Pfähle) - grobe Annahme	1 psch	150.000	E.P.
		Zulage Kletterwand	1 psch	100.000	optional
<b>400</b>	<b>Bauwerk - Technische Anlagen</b>	<b>Anteil an Gesamtkosten / Summe KG 400</b>		<b>26,1%</b>	<b>3.014.250</b>
	Fläche	BGF	2.970 m <sup>2</sup>	1.050	3.118.500
	Volumen	BRI	14.550 m <sup>3</sup>	200	2.910.000
		<b>Mittelwert aus Volumen und Fläche</b>			<b>3.014.250</b>
		Zulage Photovoltaikanlage	1 psch	65.000	optional
<b>500</b>	<b>Außenanlagen</b>	<b>Anteil an Gesamtkosten / Summe KG 500</b>		<b>4,5%</b>	<b>517.000</b>
		AF	4.700 m <sup>3</sup>	110	517.000
<b>600</b>	<b>Ausstattung/ Kunstwerke</b>	<b>Anteil an Gesamtkosten / Summe KG 600</b>		<b>0,9%</b>	<b>100.000</b>
			1 psch	100.000	100.000

**G21017**  
**Machbarkeitsstudie**  
**HB Grevesmühlen**



**Grobkostenschätzung (DIN 276 - 2018)**

KG	Kostenart	Bemerkung	Menge	EP netto in €	GP netto in €
<b>700</b>	<b>Baunebenkosten</b>	<b>Anteil an Gesamtkosten / Summe KG 700</b>		<b>21,3%</b>	<b>2.455.920</b>
		pauschal 27% der KG 200-600	1 psch	27%	2.455.920
	<b>Zwischensumme Kosten 200 - 700</b>			<b>100%</b>	<b>11.551.920</b>
	Sicherheit (Preissteigerungen, konjunkturelle Einflüsse)			15%	1.732.788
	Rundung				15.292
	<b>Gesamtsumme KG 200-700 (netto)</b>				<b>13.300.000</b>
	MWSt.			19%	2.527.000
	Gesamtsumme KG 200-700 (brutto)				15.827.000

**Anmerkungen:**

Die Kostenansätze beruhen auf Kostenkennwerten ähnlicher (realisierter) Projekte.  
 Die Kosten stellen die aktuellen Baupreise dar. Zukünftige Baupreissteigerungen werden als Sicherheit ausgewiesen.  
 Es wird von einem mittleren Ausstattungsstandard ausgegangen.  
 Die Kostengruppe 200 wird pauschal als Zulage angesetzt. Die Kosten für die Erschließung können stark schwanken. Abbruchkosten und Kosten für evtl. Kampfmittelbeseitigung sowie Altlasten werden nicht berücksichtigt.  
 Es wird von normalen Gründungsverhältnissen ausgegangen. Kosten für Grundwasserabsenkung, Wasserhaltung und Tiefengründung werden gesondert ausgewiesen und können nur sehr grob geschätzt werden. Etwaige Bodenkontaminationen werden nicht berücksichtigt. Eine Spezifizierung kann erst nach Vorlage eines Bodengutachtens erfolgen.  
 Die Kostengruppe 800 (Finanzierung) ist nicht berücksichtigt.  
 Es wird empfohlen mindestens eine Sicherheit von 15 % für zukünftige Baupreissteigerungen und Unvorhergesehenes zu berücksichtigen.

aufgestellt:  
 Hamburg, den 03.08.2021 (NG)  
 geising + böker gmbh





# **MACHBARKEITSSTUDIE SCHWIMMBAD GREVESMÜHLEN**

**6. AUGUST 2021**

**PRO|FUND**  
CONSULT

Die vorliegende Studie gliedert sich in folgende Kapitel:

1. Einzugsgebietsanalyse.....	2
2. Wettbewerbsanalyse.....	11
3. Zwischenfazit.....	19
4. Produkt.....	21
5. Besuchsprognose.....	23
6. Wirtschaftlichkeit.....	27

**Auftraggeber:**

Stadt Grevesmühlen  
Rathausplatz 1  
23936 Grevesmühlen

**Auftragnehmer:**

geising + böker GmbH  
Schulterblatt 58  
20357 Hamburg

**Sub-Auftragnehmer:**

PROFUND Consult GmbH  
Kattrepelsbrücke 1  
20095 Hamburg

**Bearbeitung:** Juni bis August 2021

**Urheberrecht**

Diese Entwurfsvorlagen, Untersuchungen, Ausarbeitungen, Zeichnungen, Berechnungen usw. fallen unter § 2 Abs. 2 des Gesetzes zum Schutze der Urheberrechte. Sie sind dem Empfänger nur zum eigenen Gebrauch für die vorliegende Aufgabe anvertraut. Weitergabe, Vervielfältigungen (auch auszugsweise) nur mit ausdrücklicher und schriftlicher Genehmigung des Verfassers. Alle Rechte, vor allem die Urheberrechte, verbleiben bei dem Verfasser.

# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## 3

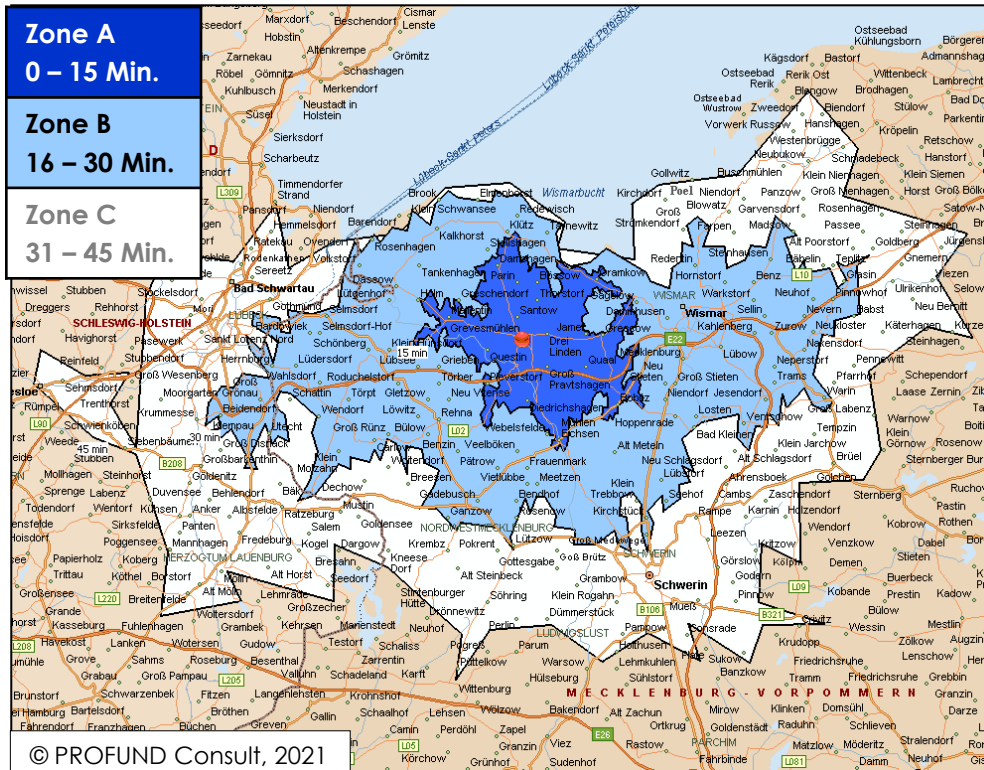
# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## VORBEMERKUNGEN

- Die Analyse des Einzugsgebietes dient sowohl der qualitativen Bewertung als auch der Quantifizierung der Nachfragepotenziale im Marktgebiet. Dies ist Voraussetzung für die später durchgeführte Besuchspotenzialermittlung.
- Die Größe des Einzugsgebiets basiert auf der mit dem Pkw akzeptierten An- und Abreisezeit potenzieller Besucher und korreliert stark mit der möglichen Aufenthaltsdauer in der Anlage und deren Umfeld. Je länger sich der Gast vor Ort aufhalten kann, desto höher ist seine Bereitschaft, längere Anreisedistanzen in Kauf zu nehmen.
- Neben der Verweildauer nehmen auch die Attraktivität und Einzigartigkeit des Angebots Einfluss auf das aktivierbare Potenzial und damit auf die Größe des Einzugs-(Markt-)gebiets.
- Besucher von Bäderanlagen nehmen folgende maximale Anfahrtszeiten in Kauf (Basis: Analysen der Stiftung für Zukunftsfragen, Deutsche Gesellschaft für das Badewesen e.V. und Erfahrungswerte aus bestehenden Anlagen):
  - Freibäder: 15 bis 30 Minuten (je nach Attraktivität)
  - Funktionale Sportbäder: 15 Min.
  - Freizeitorientierte Sportbäder: 30 Min.
  - Freizeit- & Thermalbäder: 45 Min.
- Für das projektierte Bäderangebot in Grevesmühlen wird von einem Einzugsgebiet von maximal 30 Minuten ausgegangen.
- Aus diesem Grund wird in der nachfolgenden Analyse das Einzugsgebiet bis 30 Minuten analysiert. Für etwaige Zusatzpotenziale wird zusätzlich auch das Potenzial aus einem Umkreis von 31 bis 45 Minuten bestimmt.

4

# EINZUGSGEBIETSANALYSE EINZUGSGEBIET



- Abgrenzung des potenziellen Marktgebietes erfolgt anhand von Entfernungszonen nach Pkw-Fahrzeit.
- Die Ostsee stellt bei der Ausdehnung des gesamten Einzugsgebietes eine natürliche Barriere dar. Von daher sind die Ausmaße des Marktgebietes auch tendenziell als gering zu charakterisieren.
- Das lokale Einzugsgebiet (bis 15 Minuten) beschränkt sich auf die Stadt Grevesmühlen sowie angrenzende Gebiete (z.B. Bobitz, Uphahl).
- Die Zone B, die das regionale Einzugsgebiet definiert, beinhaltet z.B. die Stadt Wismar und reicht im Süden bis fast nach Schwerin. Im Norden stellt die Ostsee die Begrenzung dar.
- Die Zone C umschließt vollumfänglich die Städte Schwerin und Lübeck.
- Es ist wahrscheinlich nicht realistisch mit einem Bäderangebot in Grevesmühlen Potenziale aus den größeren Städten im Einzugsgebiet anzusprechen, da diese über eigene Angebote verfügen. Sollte es Wille sein, diese Potenziale anzusprechen stellt dies hohe konzeptionelle Anforderungen an die spätere Anlage.**

➤ Das Gros der Besuche für das projektierte Bäderangebot in Grevesmühlen wird sich aller Voraussicht nach aus der der Stadt selbst sowie den umliegenden Gemeinden rekrutieren.

5

# EINZUGSGEBIETSANALYSE BEVÖLKERUNGSPOTENZIAL

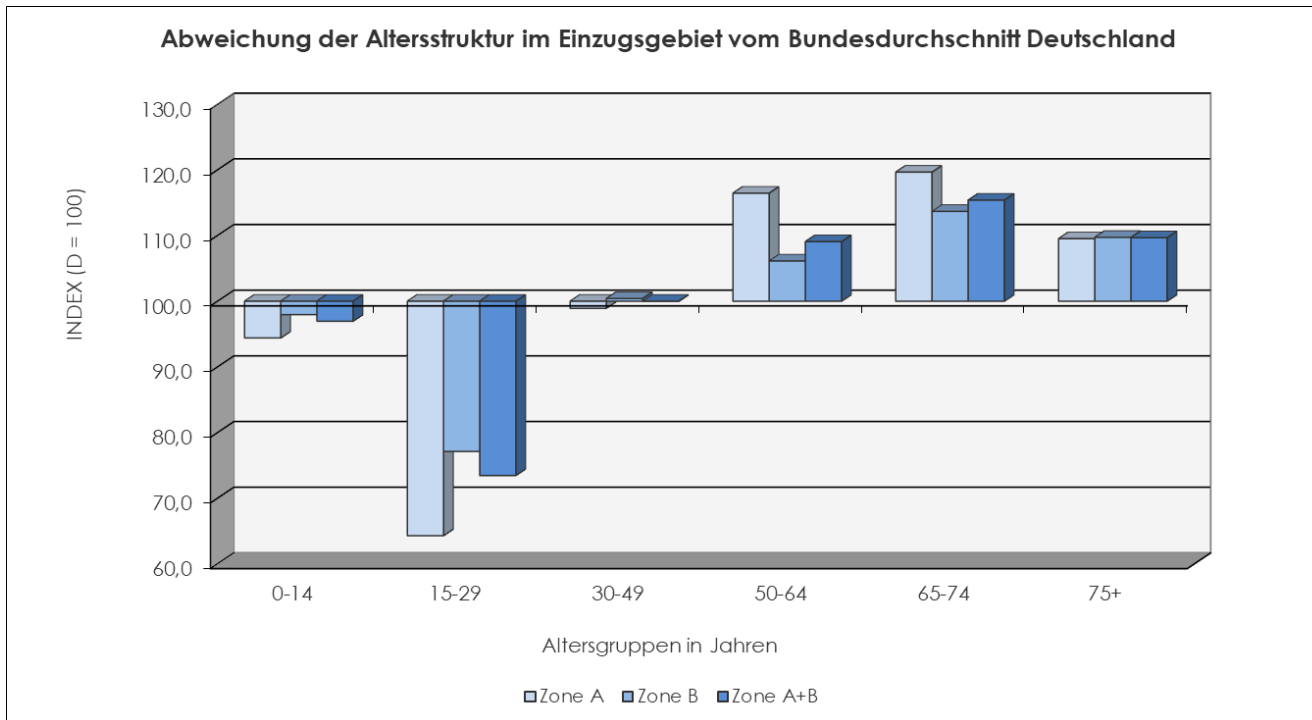
Zone	Einwohner	Fläche (km <sup>2</sup> )	Bevölkerungsdichte (EW/km <sup>2</sup> )
<b>Zone A</b> (0 – 15 Min.)	20.400	392	52
<b>Zone B</b> (16 - 30 Min.)	120.500	1.151	105
<b>Zone A – B</b> (0 – 30 Min.)	<b>140.900</b>	<b>1.543</b>	<b>91</b>
Zone C (31 – 45 Min.)	507.100	2.291	221
Grevesmühlen	10.434	52	199

- Das Bevölkerungspotenzial im tatsächlichen Einzugsgebiet (bis 30 Min.) liegt unter dem deutschen Durchschnitt von 232 Einwohnern pro km<sup>2</sup>.
- Darüber hinaus wird durch die Ostsee als natürliche Barriere die Ausdehnung und damit auch das Gesamt-Bevölkerungspotenzial im Einzugsgebiet begrenzt.
- Grundsätzlich weist das Einzugsgebiet eher rurale Strukturen auf.
- Die größeren Städte im Einzugsgebiet (wie Schwerin, Wismar und auch Lübeck) verfügen über eine eigene Bäderlandschaft, so dass es nicht realistisch ist, dass Potenziale aus diesen Regionen ein Bäderangebot in Grevesmühlen besuchen werden.

➤ **Das relevante Einzugsgebiet (Zone A und B) weist ein niedriges Bevölkerungspotenzial auf. Erst die Zone C (mit den Städten Schwerin und Lübeck) verfügt über deutlich höhere Potenziale. Dennoch kann auf diese Potenziale höchstwahrscheinlich nicht im vollem Umfang zurückgegriffen werden, es sei denn die zukünftige Anlage besitzt Angebotsbausteine, die eine überregionale Strahlkraft aufweisen.**

# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## ALTERSSTRUKTUR



➤ **Da das spätere Angebot hauptsächlich auf die Potenziale im lokalen Einzugsgebiet fokussiert, sollten bei der Konzeptionierung der Anlage die Belange von Best- und Silver Agern sowie Senioren berücksichtigt werden, sofern die Ergebnisse der Wettbewerbsanalyse nicht dagegen sprechen. Das betrifft i.d.R. Zusatzbausteine bzw. -angebote wie Kurse, Warmwasserbecken etc.**

- Die Altersstruktur im Einzugsgebiet kann einen Aufschluss darüber geben, ob Zielgruppen überrepräsentiert sind, auf die bei der späteren Konzeptionierung der Anlage besonders geachtet werden sollte.
- Dies ist besonders in bevölkerungsschwächeren Regionen von besonderer Relevanz.
- Im gesamten Einzugsgebiet herrscht eine signifikante Überrepräsentanz von Best und Silver Agern sowie Senioren vor.
- Unterrepräsentiert ist die Altersgruppe der Jugendlichen und jungen Erwachsenen.

# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## BEVÖLKERUNGSENTWICKLUNG

**Mittelbereich 16 Grevesmühlen**  
 Entwicklung der Bevölkerung nach Altersgruppen für ausgewählte Jahre 2017 bis 2040

V: 11.07.2019

	Altersgruppen Alter von ... bis unter ... Jahren						Summe		
	männlich			weiblich			männlich	weiblich	gesamt
	0 bis unter 18	18 bis unter 67	67 und älter	0 bis unter 18	18 bis unter 67	67 und älter			
2017	4.648	16.783	4.869	4.271	15.925	6.157	26.300	26.353	<b>52.653</b>
2025	4.408	15.600	6.379	4.254	14.767	7.495	26.387	26.516	<b>52.903</b>
2030	4.030	14.241	7.366	3.959	13.445	8.554	25.637	25.958	<b>51.595</b>
2035	3.621	13.061	8.016	3.548	12.256	9.184	24.698	24.988	<b>49.686</b>
2040	3.199	12.297	7.933	3.110	11.581	9.196	23.429	23.887	<b>47.316</b>

- Die Bevölkerung für den Mittelbereich Grevesmühlen wird sich nach Angaben des statistischen Landesamtes Mecklenburg-Vorpommern bis zum Jahr 2040 um rd. 5.000 Einwohner auf einen Bevölkerungsstand von rd. 47.300 verringern.
- Das hat auch Auswirkungen auf ein potenziell neues Schwimmbad für das dann von einer leicht abnehmenden Nachfrage in zukünftigen Jahren ausgegangen werden muss.
- Die Verringerung der Bevölkerung betrifft vor allem Kinder, Jugendliche, Personen mittleren Alters als auch Best Ager.
- Zunehmen wird hingegen das Potenzial an Silver Ager und Senioren. Hier wird ein besonders starker Anstieg erwartet.
- Dies sollte bei der zukünftigen Konzeptionierung des Schwimmbades zwingend berücksichtigt werden.
- Dem gegenüber steht allerdings die Tatsache, dass auch die Stadt Grevesmühlen um den Zuzug junger Familien mit Kindern wirbt. Da ein Schwimmbad zur Verbesserung der Lebensqualität vor Ort beiträgt, sollten Angebotsbausteine für die Zielgruppen nicht vernachlässigt werden.

## 8

# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## SCHULEN, VEREINE & SONSTIGE NUTZER

- Neben der Öffentlichkeit soll das projektierte neue Bäderangebot auch eine wichtige Funktion für den Schul- und Vereinssport einnehmen.
  - Neben Schulen und Vereinen in Grevesmühlen selbst, ist das neue Bad zukünftig auch Anlaufpunkt für Schulen und Vereine aus dem Umland.
  - Eine marktübliche Berechnung besagt, dass bei optimaler Auslastung auf jeden Einwohner im Einzugsgebiet bis 15 Minuten eine Schul- und Vereinsnutzung kommt. Das bedeutet, es gibt im Einzugsgebiet ein Potenzial von rd. 20.000 Nutzungen durch diese Zielgruppe. Diese teilen sich auf die Bäder in der Region auf.
  - Es wird davon ausgegangen, dass das Gros dieser Nutzungen das neue projektierte Hallenbad in Grevesmühlen nutzen. Somit ergibt sich auch ein theoretisches Potenzial von rd. 20.000 Nutzungen. Dies setzt allerdings voraus, dass das Angebot seitens der Schulen und Vereine auch optimal ausgenutzt werden.
- **Insgesamt ist das zu erwartende Potenzial an Schul- und Vereinsschwimmern im Vergleich zu anderen Bädern in Deutschland eher gering. Das bedeutet, ein „handelsübliches“ Hallenbad reicht bereits aus, um die Bedarfe vollumfänglich erfüllen zu können.**
  - **Darüber hinaus existiert bundesweit eine steigende Nachfrage nach Kursangeboten. Da das Bevölkerungspotenzial im Einzugsgebiet tendenziell älter ist, wird auch für das neue Schwimmbadangebot in Grevesmühlen von einer Nachfrage nach Kursangeboten ausgegangen.**

# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## TOURISMUS

Zone	Ankünfte	Übernachtungen	Aufenthaltsdauer
Zone A (0 – 15 Min.)	28.900	118.500	4,1

- Da die Bevölkerungspotenziale im Einzugsgebiet sehr gering sind, können die Tourismuspotenziale eine besondere Bedeutung besitzen, um mehr Besuche für das Hallenbad zu rekrutieren.
  - Insbesondere in touristisch bedeutenden Gebieten (wie z.B. der Ostseeküste) spielen Touristen eine zentrale Rolle bei der Belegung der Bäder vor Ort, sofern diese zentral gelegen, für die Touristen gut erreichbar und vor allem (sehr) attraktiv sind.
  - Da das projektierte Bad in Grevesmühlen in erster Linie auf die kommunale Versorgung fokussieren soll, sind Touristen maximal bereit eine Anreise von 15 Minuten zu investieren.
  - I.d.R. sind kommunal orientierte Produkte jedoch nicht interessant für Touristen und werden auch in touristischen Hochfrequenzgebieten von den Touristen nur wenig aufgesucht.
  - Für den Fall, dass auch Touristen eine zentrale und entscheidende Rolle bei der Belegung des projektierten Bäderangebotes in Grevesmühlen spielen sollen, müsste die Attraktivität der Anlage sehr hoch mit einer Vielzahl an Angeboten sein. Damit würde das Bad allerdings in einen Verdrängungswettbewerb zu bestehenden Anlagen treten.
  - Darüber hinaus müssten erhebliche investive Maßnahmen ergriffen werden.
- **Tendenziell wird eine Fokussierung des neuen Bades auf Touristen nicht empfohlen, dennoch finden sportlich orientierte Urlaubsgäste oder evtl. Kursgäste mit dem projektierten Bad ein alternatives Angebot zu den Bestandsbädern in der Region.**

# EINZUGSGEBIETSANALYSE

## ZWISCHENFAZIT

Aus den Ergebnissen der Einzugsgebietsanalyse lassen sich folgende Ableitungen für das projektierte Bäderangebot in Grevesmühlen treffen:

- Das relevante Einzugsgebiet bis 30 Minuten weist niedrige Bevölkerungspotenziale auf. Erst darüber hinaus steigt das Bevölkerungspotenzial deutlich an.
- Diese Potenziale (ab 30 Minuten) besitzen allerdings nur dann eine Relevanz, wenn das neue Bad Angebote offeriert, die eine überregionale, und nicht nur lokale, Strahlkraft besitzen.
- Bei der späteren Konzeptionierung der Anlage ist es in erster Linie von Bedeutung, der Relevanz des kommunalen Versorgungsauftrages nachzukommen. Sollten Zusatzangebote geplant werden, lohnt sich auf die Belange älterer Bevölkerungsgruppen zu achten.
- Bis zum Jahr 2040 wird sich das Bevölkerungsvolumen verringern. Einzig die Zielgruppe der Best Ager und Senioren wird bis dahin deutlich zunehmen.
- Eine wichtige Rolle im Einzugsgebiet spielt der Tourismus. Allerdings sind für Touristen funktionale Hallenbäder eher weniger interessant. Um diese Zielgruppe anzusprechen bedarf es besonderer Anstrengungen beim Konzept.

- Aus den Parametern der Einzugsgebietsanalyse ergeben sich folgende **Hauptzielgruppen** für die zukünftige Ausrichtung eines Badangebotes in Grevesmühlen:
  - Einwohnermarkt:
    - Individualgäste
    - Kursgäste
    - Es herrscht eine Überrepräsentanz älterer Bevölkerungsgruppen vor; Mögliche Zusatzangebote sollten die Belange dieser Zielgruppe berücksichtigen
  - Schüler und Vereine
  - Touristen (nachgelagert)
- Sollte es der politische Wille sein, auch touristische Potenziale sowie Einwohner aus einem Radius von mehr als 30 Minuten anzusprechen, muss das projektierte Bad besondere Angebote bereithalten. Dies geht allerdings mit hohen Investitionskosten einher.

➤ **Auf Basis der Ergebnisse der Einzugsgebietsanalyse sollte das neue Badangebot für Individualgäste, Schulen und Vereine gleichermaßen konzipiert werden. Um ebenfalls Touristen als Zielgruppe zu gewinnen müsste die Angebotspalette deutlich erweitert werden (z.B. Erlebnisbereich, attraktiver Saunabereich etc.)**

# WETTBEWERBSANALYSE

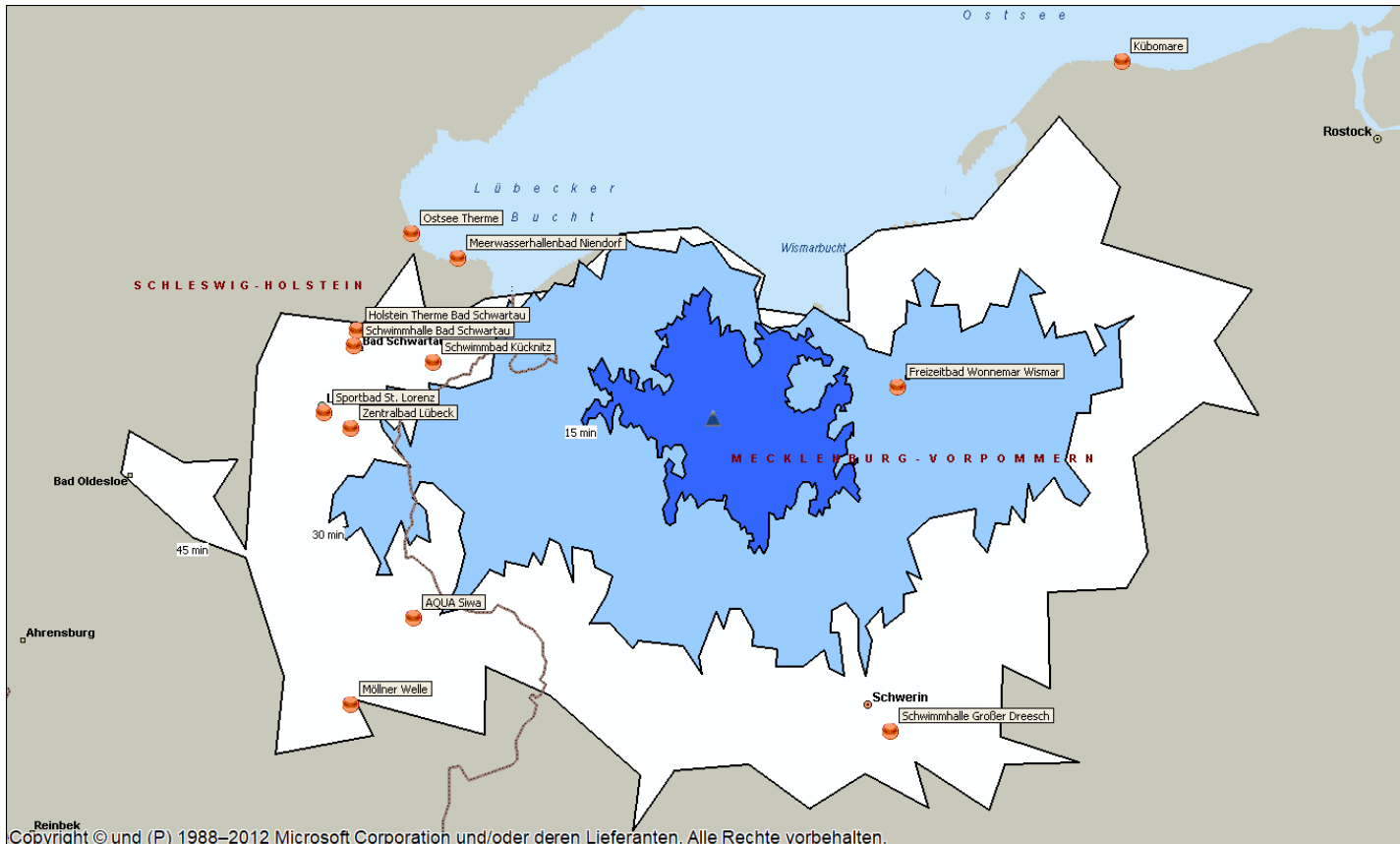
# WETTBEWERBSANALYSE

## VORBEMERKUNGEN

- Die vorliegende Wettbewerbsanalyse dient dazu die vorhandenen Wettbewerbsanlagen zu klassifizieren, den Versorgungsgrad des Einzugsgebietes mit Bäderanlagen zu bestimmen sowie potenzielle Marktlücken aufzudecken.
- Darüber hinaus ist sie integraler Bestandteil für die später durchgeführte Besuchsprognose.
- Im folgenden werden die wettbewerbsrelevanten Wasserfreizeitanlagen im Einzugsgebiet aufgeführt und hinsichtlich ihrer Bedeutung für die Projektplanung bewertet. Dabei werden alle Hallenbäder, Freizeitbäder und Thermen sowie herausragende Saunaanlagen erfasst.
- Im weiteren Teil werden die Wettbewerber in eine Positionierungsmatrix eingeordnet. Diese dient dazu, Marktlücken aufzudecken, die ein neues Produkt in Grevesmühlen besetzen kann.

# WETTBEWERBSANALYSE

## WETTBEWERBSKARTE



- Die Karte stellt die relevanten Wettbewerbsanlagen (Freizeitbäder und Hallenbäder) im Einzugsgebiet von Grevesmühlen dar.
- Im regionalen Einzugsgebiet bis 30 Minuten existiert mit dem Wonnemar in Wismar lediglich ein Schwimmbadangebot.
- Im gesamten Einzugsgebiet bis 45 Minuten gibt es in Mecklenburg Vorpommern lediglich zwei Angebote.
- Alle anderen Bäder liegen in Schleswig-Holstein.

➤ Insgesamt befinden sich im gesamten Einzugsgebiet sieben eher sportorientierte Hallenbäder und zwei Freizeit- bzw. Thermalbäder. In einem Radius bis 30 Minuten existiert lediglich ein Angebot, das Wonnemar in Wismar.

# WETTBEWERBSANALYSE

## BÄDERDICHTEN

	Wasserfläche in m <sup>2</sup> pro 1.000 EW	Bäder pro 100.000 Einwohner
EZG bis 30 Minuten Hallenbäder	10,6	0,7
EZG bis 45 Minuten Hallenbäder	8,8	1,4
Deutschland Hallenbäder	19,6	2,8

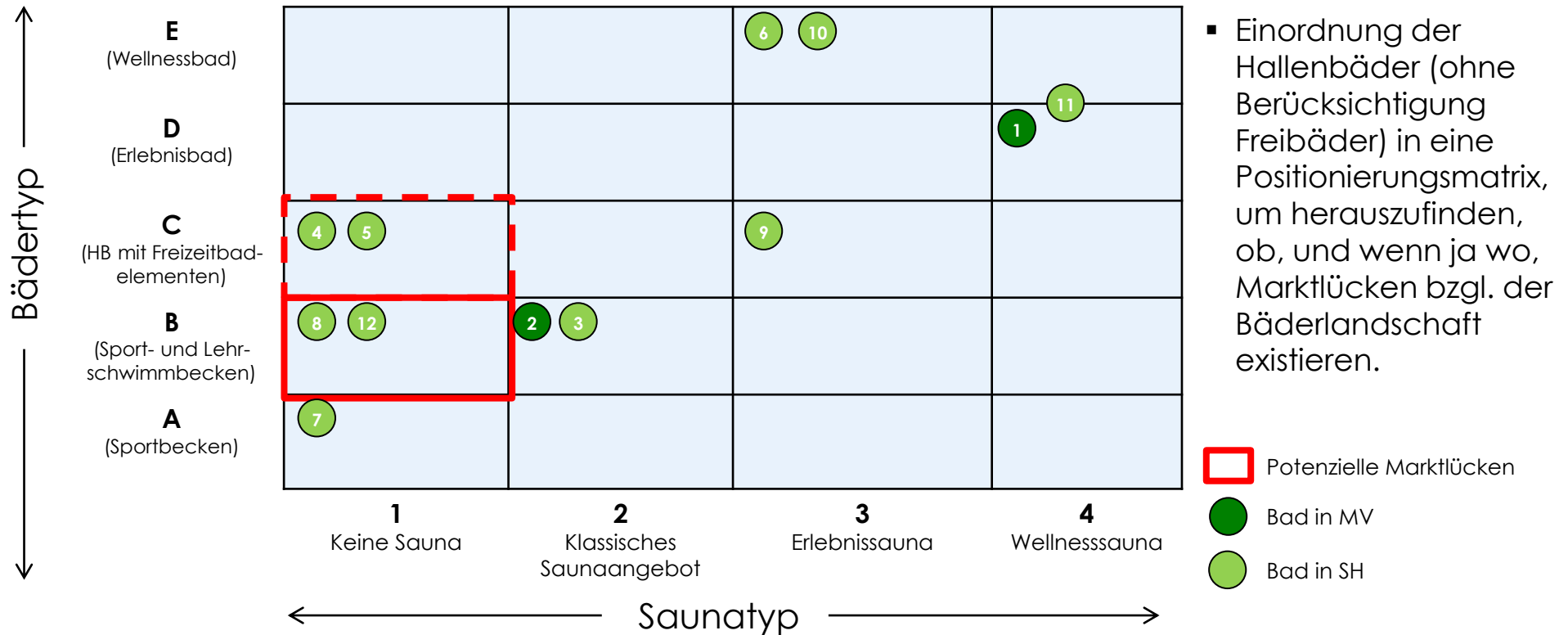
- Die Tabelle oben stellt den Bestand an Hallenbädern sowie an Wasserfläche im Einzugsgebiet bis 30 sowie bis 45 Minuten dar.
- Im regionalen Einzugsgebiet bis 30 Minuten existiert mit dem Wonnemar in Wismar lediglich ein Schwimmbadangebot. Entsprechend liegen sowohl der Versorgungsgrad an Wasserfläche als auch die Bäderdichte unter dem deutschen Durchschnitt.
- Insgesamt kommen in Deutschland auf 1.000 Einwohner rd. 20 m<sup>2</sup> Wasserfläche wohingegen es im Einzugsgebiet bis 30 Minuten lediglich 11 m<sup>2</sup> Wasserfläche sind. Ähnlich verhält es sich bei der Bäderdichte. Hier kommen in Deutschland auf 100.000 Einwohner 2,8 Bäder und im Einzugsgebiet bis 30 Minuten kommen auf 100.000 Einwohner lediglich 0,7 Bäder.

- Insgesamt herrscht statistisch gesehen eine Unterversorgung an Wasserfläche in Hallenbädern sowie auch bezüglich der Anzahl von Bäderanlagen im Einzugsgebiet von Grevesmühlen vor.
- Das gilt auch bei Hinzunahme der Potenziale und Wettbewerbsanlagen aus einem Einzugsgebiet bis 45 Minuten. Auch hier herrscht eine statistische Unterversorgung mit Bäderanlagen vor.
- Dies betrifft insbesondere den Bereich der sportorientierten Hallenbäder und weniger den Bereich der Freizeit- und Thermalbäder.
- Grundsätzlich muss bei der Auswertung einer solchen Statistik festgehalten werden, dass je größer die Bevölkerungsdichte in einem betrachteten Raum ist, desto mehr Einwohner teilen sich ein Bad bzw. die vorhandene Wasserfläche. Anders ausgedrückt: Im ländlichen Raum versorgt ein Bad weniger Bevölkerung als eine vergleichbare Anlage in der Stadt.

➤ **Dies verstärkt nochmal die Tatsache, dass im Einzugsgebiet von Grevesmühlen durchaus der Bedarf nach einem neuen Schwimmbadangebot besteht, um die Versorgungsfunktion zu verbessern.**

# WETTBEWERBSANALYSE

## POSITIONIERUNGSMATRIX



- Die Ausrichtung der Bäder im Einzugsgebiet stellt einen Mix aus erlebnis- und wellness- sowie sportorientierten Angeboten dar. Die Versorgung mit Freizeit- und Thermalbädern wird jedoch als ausreichend erachtet, eine Marktlücke herrscht aber im Bereich der sportorientierten Hallenbäder vor. Mehr als die Hälfte der Anlagen verfügen über ein eigenes Saunaangebot. Hier kann keine Marktlücke festgestellt werden. Potenziale können hier größtenteils nur über den Verdrängungswettbewerb generiert werden.

# WETTBEWERBSANALYSE

## ANGEBOTSMATRIX BADBEREICH

- Die folgende Tabelle stellt die Wettbewerbsanlagen beschreibend dar:

Nr.	Zone	Name	Ort	Besuche	Größe Wasserfläche	Ausstattung	Zielgruppe/ Ausrichtung
1	B	Freizeitbad Wonnemar Wismar	Wismar	400.000	1.500 m <sup>2</sup>	25m Sportbecken mit 5 Bahnen. Nicht-Schwimmerbecken. Erlebnis-Außenbecken mit Strömungskanal, einen Palmengarten, ein Wellenbad, eine große Rutsche, eine mit Reifen befahrbare Rutsche und ein separates Baby-Planschbecken. Attraktive Saunalandschaft	Einwohner und Touristen / Sport, Spaß und Erholung
2	C	Schwimmhalle Großer Dreesch	Schwerin	193.000	650 m <sup>2</sup>	Wettkampfbecken mit sechs 25 - Meter - Bahnen (28°C) und ein Mehrzweckbecken mit vier 25 - Meter - Bahnen (29/30°C) für das Bevölkerungsschwimmen; 25 m <sup>2</sup> großes Planschbecken (30°C); Sauna	Einwohner / Sport
3	C	Schwimmbad Kücknitz	Lübeck	350.000	250 m <sup>2</sup>	4 Bahnen im 25m Sportbecken; Fass Sauna	Einwohner / Sport
4	C	Sportbad St. Lorenz	Lübeck		1.200 m <sup>2</sup>	separates Nichtschwimmerbecken; Sportbecken 50m mit 8 Bahnen; Wasserrutsche, Gastronomie und Kursangebote	Einwohner / Sport
5	C	Zentralbad Lübeck	Lübeck		475 m <sup>2</sup>	separates Nichtschwimmerbecken; Sportbecken 25m; 7,5m-Sprungturm; Wasserrutsche, einen Wasserpilz, eine barrierefreie Ausstattung und Kursangebote.	Einwohner / Sport
6	C	Holstein Therme Bad Schwartau	Bad Schwartau	200.000	600 m <sup>2</sup>	Sprudelanlagen, Massagestrahldüsen, Whirlpools, ein Außenbecken, ein Solebecken, einen Strömungskanal, ein Solarium, Gastronomie und Massageangebote; Sauna; Fitness	Einwohner und Touristen / Erholung
7	C	Schwimmhalle Bad Schwartau	Bad Schwartau	k.A.	250 m <sup>2</sup>	Schwimmerbecken	Einwohner / Sport
8	C	AQUA Siwa	Ratzeburg	50.000	400 m <sup>2</sup>	Sport- und Kombibecken, Planschbecken	Einwohner / Sport und Spaß
9	C	Möllner Welle	Mölln	60.000	400 m <sup>2</sup>	Sportbecken, Nichtschwimmerbecken, Eltern-Kind-Bereich; Sauna	Einwohner / Sport

# WETTBEWERBSANALYSE

## ANGEBOTSMATRIX BADBEREICH

- Die folgende Tabelle stellt die Wettbewerbsanlagen außerhalb der 45 Minuten Isochrone beschreibend dar:

Nr.	Zone	Name	Ort	Besuche	Größe Wasserfläche	Ausstattung	Zielgruppe/ Ausrichtung
10		Kübomare	Kühlungsborn	100.000	400 m <sup>2</sup>	25m Sportbecken (5 Bahnen); Sitzsprudler, einen Außenbereich, ein kleines Attraktionsbecken, eine Gegenstromanlage, Massagedüsen (Unterwassermassage), Massageliegen (Brodelliegen), Bodensprudler und einen Ruhebereich. Die Becken sind mit Ostseewasser gefüllt. Saunabereich vorhanden (7 Saunen).	Touristen / Sport und Erholung
11		Ostsee Therme	Scharbeutz	400.000	1.000 m <sup>2</sup>	Erlebnisbecken, Rutschen, Sauna, Solebecken, Außenbecken, Kinderbecken, Whirlpools, Fitness, angeschlossenes Hotel	Einwohner und Touristen / Spaß und Erholung
12		Meerwasserhallenbad Niendorf	Timmendorfer Strand	100.000	400 m <sup>2</sup>	Schwimmerbecken 28 Grad und 30 Grad an Warmbadetagen; Kursangebote; Eltern-Kind-Bereich mit einer Tierrutsche und einer Spritzfigur	Touristen / Erholung

- Zusätzlich zu den aufgezeigten Wettbewerbern existieren weitere hoteleigene Schwimmbäder und insbesondere Saunaanlagen in Beherbergungsbetrieben (z.B. Ostseehotel Klützer Winkel) im Einzugsgebiet, die allerdings einen sehr geringen Wettbewerbseinfluss auf die Planung in Grevesmühlen ausüben.

# WETTBEWERBSANALYSE

## ANMERKUNGEN

- Die Bäderlandschaft im Einzugsgebiet von Grevesmühlen ist sehr heterogen strukturiert. Allerdings befinden sich von den neun Anlagen im Einzugsgebiet bis 45 Minuten lediglich zwei Bäder in Mecklenburg Vorpommern. Die anderen sieben liegen in Schleswig-Holstein.
- Mit dem Wonnemar in Wismar befindet sich als einziges Bad im Umkreis bis 30 Minuten ein sehr bedeutender Wettbewerber im Einzugsgebiet, der bereits eine große Bandbreite möglicher Bedarfe (Spaß, Erholung, Sauna) ausreichend abdeckt. Mit seinen rd. 400.000 Besuchern schöpft das Wonnemar statistisch gesehen mehr Besuche ab, als das Einzugsgebiet an potenziellen Freizeitbadbesuchen hergibt.
- Insofern wird für den Bereich der Freizeitbäder kein Bedarf für ein weiteres Bad gesehen.
- Hinzu kommt in Schleswig-Holstein noch die Schwimmhalle Großer Dreesch in Schwerin, die ein eher zweckmäßiges Angebot bietet und hauptsächlich auf die Bedarfe der eigenen Stadt sowie der umliegenden Gemeinden fokussiert.
- Potenzielle Besucher (insbesondere Schulen und Vereine) aus Grevesmühlen und dem Umland müssen also auf die weiter entfernt liegenden Anlagen in Wismar bzw. Schwerin (sofern Zeiten überhaupt vorhanden sind) ausweichen. Gerade für den Schulunterricht ergibt sich daraus eine sehr unbefriedigende Situation.
- Anhand der Bäderdichte wird ebenfalls deutlich, dass es den Bedarf nach einem Schwimmbadangebot in Grevesmühlen gibt, um die Versorgungsfunktion zu verbessern.
- Die Anlagen in Schleswig-Holstein sind ebenfalls sehr heterogen strukturiert. Bzgl. der kommunalen Daseinsvorsorge fokussieren diese aber ebenfalls auf die eigenen Potenziale, zumal der Anfahrtsweg von Grevesmühlen zu diesen Anlagen marktüblicherweise als zu weit eingestuft werden kann.
- Bzgl. des Besuchs eines Freizeit- oder Thermalbades haben potenzielle Besucher im Radius bis 45 Minuten (dies gilt marktübliche Anreisebereitschaft) die Auswahl zwischen zwei Anlagen. Dahingehend wird die Versorgung als ausreichend erachtet, so dass es keinen Bedarf an einem zusätzlichen Freizeit- oder Thermalbad gibt.

# ZWISCHENFAZIT

- Aus den Parametern der Einzugsgebiets- und Wettbewerbsanalyse sollten folgende Angebotsbausteine für das projektierte Bäderangebot in Grevesmühlen verstärkt im Fokus stehen, um eine möglichst optimale Versorgung der Bevölkerung im Einzugsgebiet sicherzustellen. Die Auswahl erfolgte vor dem Hintergrund einer möglichst großen Kosten-Nutzen-Effizienz:

## ▪ **Badbereich:**

- Sportbecken (für Individualbesuche, Schulen und Vereine)
- Lehrschwimmbecken bzw. Kursbecken (als Angebot für ältere Zielgruppen, als auch für Familien mit Kindern)
- Als Mehrwert: kleines Warmwasserbecken hauptsächlich für ältere Zielgruppen, in dem auch Kurse aber auch Babyschwimmen stattfinden könnte
- Optional: Trockenspielbereich für Kinder (wenn es politischer Wille ist, auch etwas für diese Zielgruppe anzubieten)

## ▪ **Saunabereich:**

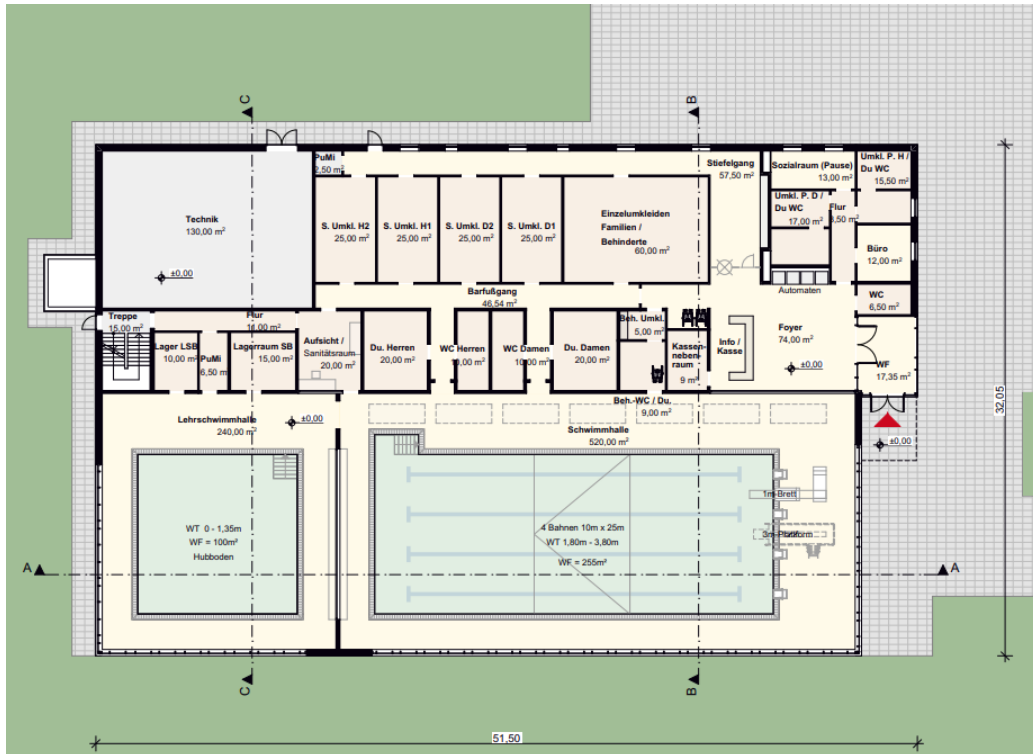
- Eine Marktlücke im Bereich Sauna herrscht nicht vor, von daher wird die Realisierung einer Sauna nicht empfohlen.
- Potenziale für eine wirtschaftlich sinnvolle Anlage können höchstwahrscheinlich nur über den Verdrängungswettbewerb gewonnen werden.

- Ein weiteres Freizeitbad wird nicht empfohlen, da von diesen Bädern im Einzugsgebiet bereits genügend existieren.
- Eine wirtschaftlich sinnvolle Sauna müsste mindestens vier bis fünf Schwitzangebote haben. Dahingehend werden nicht genügend freie Marktpotenziale gesehen.

➤ **In Grevesmühlen besteht der Bedarf nach einem sportorientierten Hallenbad, um die Versorgungsfunktion (insbesondere für die Schulen und Vereine) erheblich zu verbessern.**

# PRODUKT

- Das Architekturbüro geising + böker hat im Zuge des Projektes folgende Variante für das neue Schwimmbad in Grevesmühlen konzipiert.



- Die Variante besteht aus folgenden Angebotskomponenten:
  - 25 m Sportbecken, 4 Bahnen (WT 1,80 – 3,80 m)
  - Lehrschwimm- und Kursbecken 100 m<sup>2</sup> mit Hubboden
  - Sprungturm 1m und 3m
  - 4 Startblöcke
- Das Investitionsvolumen für diese Variante wird von geising + böker mit 13,3 Mio. EUR (netto) veranschlagt.

# BESUCHSPROGNOSE

# BESUCHSPROGNOSE

## VORBEMERKUNGEN

Die Bestimmung der Besuchspotenziale erfolgt für ein betriebstypisches Jahr für das projektierte Bäderangebot in Grevesmühlen.

Die Prognose basiert auf den im Rahmen der Einzugsgebietsanalyse ermittelten Nachfragepotenzialen sowie aus den Ergebnissen der Wettbewerbsanalyse.

Die Aktivierungsansätze beruhen auf repräsentativen Marktuntersuchungen der Deutschen Gesellschaft für das Badewesen, dem Deutschen Saunabund sowie den Marktkenntnissen von PROFUND Consult.

Der Einschätzung der Auslastung liegt eine tendenziell konservative Herangehensweise zugrunde, d. h. die Besuchszahlen in den nachfolgenden Tabellen orientieren sich eher am mittleren, hinsichtlich der erzielbaren Auslastung realistischen Niveau.

Dabei sind folgende Ansätze eingeflossen:

### **Badebereich Abschöpfungsrate:**

- Laut der Deutschen Gesellschaft für das Badewesen existieren in Deutschland rd. 1.500 funktionale Hallenbäder (ohne Berücksichtigung Freizeitbäder, Kombibäder und Thermen).

- Im Durchschnitt werden diese Bäder von rd. 45.000 Individualgästen p.a. aufgesucht (ohne Berücksichtigung Schul- und Vereinsnutzungen).
- Insgesamt ergibt sich somit ein Potenzial an rd. 67,5 Millionen Besuchen durch Individualgäste in funktionalen Hallenbädern in Deutschland.
- Im Folgenden wird mit einer Abschöpfungsrate von 0,8 Individualbesuchen pro Einwohner gerechnet (ergibt sich aus 45.000 Individualgäste pro Bad \* 1.500 Bäder in Deutschland / 82 Mill. Einwohner in Deutschland).
- Zusätzlich zu den Individualbesuchen kommen noch die Besuche durch Schulen und Vereine, welche in der o.g. Abschöpfungsrate nicht berücksichtigt sind.

### **Marktanteil:**

- Der erzielbare Marktanteil (prozentuale Anteil an den erzielbaren Besuchen aus dem Gesamt-Besuchspotenzial der Region) wird maßgeblich beeinflusst durch Anzahl, Anfahrtszeit, Angebotsstruktur, Attraktivität und Marketing sowie die Besuchsfrequenz der Konkurrenzanlagen.
- **Der Besuchsprognose liegt eine tendenziell konservativ vorsichtige Herangehensweise zugrunde!**

# BESUCHSPROGNOSE VARIANTE

Besuchsprognose Neus Hallenbad Grevesmühlen					
<b>Gästepotenzial Einwohner</b>					
Zone	Anzahl Nachfrager	Abschöpfungsrate	Potenzial	Marktanteil	Besuche
Zone A	20.400	80%	16.300	95,0%	15.500
Zone B	120.500	80%	96.400	10,0%	9.600
Zone C	507.100	80%	405.700	0,1%	400
<b>Gesamt</b>	<b>648.000</b>		<b>518.400</b>		<b>25.500</b>
<b>Gästepotenzial Touristen (Zusatzpotenzial)</b>					
Zone	Anzahl Nachfrager	Abschöpfungsrate	Potenzial	Marktanteil	Besuche
A	28.900	1%	300	90%	300
<b>Gesamt</b>	<b>28.900</b>		<b>300</b>		<b>300</b>
<b>Individualbesuche</b>	<b>676.900</b>		<b>518.700</b>		<b>25.800</b>
<b>Gästepotenzial Schulen und Vereine:</b>					15.000
<b>Gesamtbesuchsaufkommen</b>					<b>40.800</b>

- Die Berechnungen stellen die Besuchsprognose für das neue Hallenbad in Grevesmühlen für das erste Betriebsjahr dar. Dabei wird von einer Basisausstattung mit 25m Becken (4 Bahnen) und einem Lehrschwimmbecken ausgegangen. Als Prämisse für das Erreichen dieser Werte wird von einer durchschnittlichen Wochenöffnungszeit von rd. 50 Stunden für Individualgäste ausgegangen.
- Ein durchschnittliches Hallenbad in Mecklenburg-Vorpommern hat 54.000 Besuche p.a. In dieser Statistik sind allerdings auch die größeren Bäder in Schwerin und Rostock berücksichtigt.
- In der Zone A wird von einem Marktanteil von 95 % ausgegangen, da keine anderen Hallenbäder in dieser Zone existieren. Ein hundertprozentiger Marktanteil kann so gut wie nie erreicht werden, da es immer Bevölkerungsteile gibt, die aus unterschiedlichsten Gründen doch auf andere Angebote ausweichen.
- Die maximale Anreisebereitschaft zu funktionalen Hallenbädern beträgt i.d.R. rd. 20 Minuten. Die Zone A deckt bereits das Gebiet bis 15 Minuten ab. Von daher wird für die Zone B bereits mit einem erheblich verringerten Marktanteil kalkuliert. Potenzielle Schwimmer aus Wismar, dem nördlichen Schweriner Umland sowie dem westlichen Teil der Zone B können bereits andere Hallenbäder in Anspruch nehmen, die größtenteils näher dran sind als das projektierte Schwimmbad in Grevesmühlen.
- Auf der Seite 8 wurde ein theoretisches Potenzial an Schul- und Vereinsbesuchen von rd. 20.000 Nutzungen kalkuliert. Dies geschieht allerdings nur bei optimaler Auslastung und Verteilung der Zeiten, was in der Realität so gut wie nie erreicht wird. Insofern geht PROFUND Consult von einem Potenzial für das neue Bad von 15.000 Nutzungen durch Schulen und Vereine aus.

# BESUCHSPROGNOSE ZWISCHENFAZIT

- Die folgende Tabelle stellt das kalkulierte Besuchsvolumen für eine neue Schwimmhalle in Grevesmühlen dar.
- Im realistischen Szenario wird von insgesamt rd. 41.000 Nutzungen ausgegangen.**
- Es wird durch verschiedene Szenarien von mindestens 31.000 und maximal 51.000 Besuchen p.a. im neuen Hallenbad in Grevesmühlen ausgegangen.**
- Bei einer Nutzungszahl von 41.000 Gästen ergibt sich eine durchschnittliche Auslastung der Wasserfläche im neuen Hallenbad von 117 Nutzungen pro m<sup>2</sup> Wasserfläche.
- Der deutsche Durchschnitt in funktionalen Hallenbädern liegt bei 164 Nutzungen pro m<sup>2</sup> Wasserfläche.
- Das bedeutet, dass das zu erwartende Besuchsvolumen vollumfänglich befriedigt werden kann. Die neue Schwimmhalle ist in ihren Ausmaßen somit ausreichend dimensioniert.
- Selbst im optimistischen Szenario würde die Auslastung weiter unter dem Durchschnittswert liegen.
- Ein funktionales Hallenbad in Mecklenburg-Vorpommern hat im Durchschnitt ein Besuchsvolumen von rd. 54.000 Nutzungen (inkl. Schulen und Vereine). In diese Statistik fließen Bäder ein, welche ein hohes Besuchsvolumen haben (z.B. Schwimmhalle in Schwerin mit fast 200.000 Besuchen) als auch Bäder mit einer sehr geringen Anzahl an Nutzungen (z.B. Schwimmhalle Neubrandenburg).

	Schulen und Vereine	Individualgäste	Gesamt
<b>Realistisch</b>	<b>15.000</b>	<b>25.800</b>	<b>40.800</b>
Pessimistisch	10.000	20.800	30.800
Optimistisch	20.000	30.800	50.800

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## VORBEMERKUNGEN

- Die in diesem Abschnitt von PROFUND Consult durchgeführten Berechnungen basieren auf den ermittelten Besuchszahlen für die projektierte Variante für ein Schwimmbad in Grevesmühlen sowie der Voraussetzung eines nach Wirtschaftlichkeitskriterien geführten Betriebes.
- Die Kostenarten bei den aufgezeigten Wirtschaftlichkeitsberechnungen beruhen auf aktuellen Daten und repräsentieren das derzeitige Niveau.
- Die Wirtschaftlichkeitsanalyse berücksichtigt die unterschiedlichen Umsätze pro Gast und Besuchszahlen für die einzelnen Angebotsbausteine.
- Bei den Erlösarten werden die Einnahmen aus Eintritten, Gastronomie und Nutzungsentgelten aufgezeigt und den jeweiligen Kostenarten gegenüber gestellt.
- Eine erste Berechnung des operativen Ergebnisses endet in der Ausweisung des Deckungsbeitrages I.
- Die Ausweisung des Deckungsbeitrages II, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie des Cash Flows erfolgt überschlägig auf Basis der durch das Architekturbüro geising + böker zugelieferten Investitionsvolumina.
- In einem ersten Schritt erfolgt die Berechnung der Wirtschaftlichkeit für die ersten fünf Betriebsjahre.
- **Der Berechnung der Wirtschaftlichkeit liegt eine tendenziell konservativ vorsichtige Herangehensweise zugrunde!**

# WIRTSCHAFTLICHKEIT PRÄMISSEN

- Die Kalkulation der Wirtschaftlichkeit beruht auf folgenden Prämissen:
  - Die wöchentliche Öffnungszeit für Individualgäste beträgt 50 Stunden (im Durchschnitt hat ein funktionales Hallenbad in Deutschland eine durchschnittliche wöchentliche Öffnungszeit von 49 Stunden).
  - Das Personal des Hallenbades wird tariflich vergütet. Einsparpotenziale könnten sich ergeben, wenn eine Betriebsform gewählt wird (z.B. Bäder GmbH), bei der das Personal auch außertariflich vergütet werden kann.
  - Das projektierte Hallenbad wird ganzjährig betrieben. Einsparpotenziale könnten sich ergeben, wenn das Hallenbad bspw. In den Sommerferien geschlossen wird. Dies hätte allerdings auch Auswirkungen auf das kalkulierte Besuchsvolumen.
  - Die Durchführung der Kurse erfolgt durch Honorarkräfte.
  - Schul- und Vereinssport wird von den jeweiligen Nutzergruppen eigenverantwortlich durchgeführt. Weder Lehr- noch Aufsichtskräfte werden seitens der Stadt während dieser Sitzungen zur Verfügung gestellt.
  - Der Kostenblock Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe wurde unter der Prämisse kalkuliert, dass keine Warmbadetage stattfinden, sondern die Wassertemperatur konstant um die 28°C (+/-) gehalten wird. Sollten Warmbadetage stattfinden muss mit leicht erhöhten Betriebskosten gerechnet werden.

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## ANSATZ UMSÄTZE

- **Eintrittspreise und Nutzungsentgelte:** basieren auf der Annahme der dargestellten Angebotsausprägung und einer Umsetzung der dargestellten Konzeptinhalte; Marktfähigkeit, Orientierung an dem Konkurrenzangebot sowie der Struktur der Region. Für ein betriebstypisches Jahr werden folgende durchschnittliche Brutto-Eintrittspreise angesetzt (Auswahl):
  - Eintritt Erwachsene 3 Stunden: 4,50 EUR
  - Eintritt Erwachsene Tag: 5,50 EUR
  - Eintritt Ermäßigt 3 Stunden: 2,50 EUR
  - Eintritt Ermäßigt Tag: 3,50 EUR
- Darüber hinaus wurde bei den Berechnungen Rabattierungen durch Familienkarten, Zehnerkarten, Halbjahres- und Jahreskarten berücksichtigt.
- **Gastronomie:** Aufstellung von Getränke- und Snackautomaten: Annahme von 0,20 EUR (brutto) pro Gast; Es wird kein vollwertiger Gastronomiebereich empfohlen, da dieser wirtschaftlich nicht rentabel zu betreiben ist
- **Verkäufe:** Ansatz von 0,05 pro Gast (Verkauf über Automaten bzw. Kassenpersonal, falls Kasse besetzt)
- **Kurse:** Ansatz von 5,50 EUR pro Gast (brutto; exkl. Eintrittsentgelt); Es wird davon ausgegangen, dass rd. 5 % der Badbesucher Kursleistungen in Anspruch nehmen.
- **Sonstige Erträge:** Pauschaler Ansatz
- **Vereine und Schulen:** Pauschaler Ansatz von 2,50 EUR pro Schul- und Vereinsnutzung; Marktüblich ist ein Wert zwischen 2,- und 3,- EUR je Schul- und Vereinsnutzung in deutschen Hallenbädern.

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## ANSATZ BETRIEBSKOSTEN

Kostenposition	Ansatz
Personalkosten	<ul style="list-style-type: none"> <li>Für das projektierte Bäderangebot wurde eine überschlägige Personalbedarfsermittlung erstellt</li> <li><b>Es wird von einem Bedarf von 8,4 Vollzeitäquivalenten ausgegangen. Die Kasse wird nur zu Spitzenzeiten besetzt sein, ansonsten erfolgt der Eintritt über einen Automaten. Reinigung erfolgt durch eigenes Personal.</b></li> <li>Der Personalbedarf wurde auf Basis einer durchschnittlichen Wochenöffnungszeit für Individualgäste von rd. 50 Stunden kalkuliert.</li> <li>Bzgl. der Personalkosten wird davon ausgegangen, dass tariflich vergütet wird</li> <li>Bei alternativen Betriebsmodellen (z.B. kommunale GmbH) könnte das Personal auch außertariflich vergütet werden, was zu Einsparungen führen könnte.</li> </ul>
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	<ul style="list-style-type: none"> <li>Es wird berücksichtigt, dass neue Bäder i.d.R. geringere Energie- und Wasserkosten gegenüber älteren Bädern aufweisen, welche ebenfalls in die Benchmarkanalyse einfließen.</li> <li>Folgende überschlägige Verbrauchswerte wurden kalkuliert: Wasser 9.400 m<sup>3</sup>; Strom 290.000 kWh; Wärme: 940.000 kWh</li> </ul>
Unterhaltung, Instandhaltung, Reparaturen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Angesetzt werden rd. <b>0,3 % bis 0,4 % von den Investitionskosten</b> als marktüblicher Wert</li> </ul>
Aufwand für weitere Fremdleistungen	<ul style="list-style-type: none"> <li>Ansatz: <b>50,- EUR pro m<sup>2</sup> Wasserfläche</b></li> <li>Benchmark Deutschland: Hallenbäder 200,- bis 250,- EUR pro m<sup>2</sup> Wasserfläche</li> <li>Niedrigerer Ansatz, da die Reinigung durch eigenes Personal durchgeführt wird. Diese könnte alternativ auch fremd vergeben werden.</li> </ul>
Übriger Aufwand	<ul style="list-style-type: none"> <li>Zu diesen Kosten zählen bspw. Abwasser, Versicherungen, Marketing, Verwaltungskosten etc.</li> <li>Ansatz: <b>200,- EUR pro m<sup>2</sup> Wasserfläche</b></li> <li>Benchmark Deutschland: Hallenbäder 200,- bis 250,- EUR pro m<sup>2</sup> Wasserfläche</li> </ul>
Wareneinstand	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gastronomie: marktüblich 33 % vom Umsatz</li> <li>Verkäufe: marktüblich 40 % vom Umsatz</li> </ul>

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG

- Bei den Berechnungen wird modellhaft davon ausgegangen, dass die Besuchszahlen in den kommenden Jahren, aufgrund des prognostizierten Bevölkerungsverlustes, leicht abnehmen werden.
  - Über alle Betriebsjahre werden Erlössteigerungen von 1,5 % bis 2 % in die Berechnungen eingestellt. Die Eintrittspreise erhöhen sich einmalig nach dem dritten Betriebsjahr um 5 %.
  - Den Personalkosten liegen die vom statistischen Bundesamt ausgegebenen durchschnittlichen Lohnsteigerungen zugrunde.
  - Die restlichen Kostenpositionen werden mit einer Steigerung von 2 % p.a. in die Berechnungen eingestellt.
- Finanzierungsmodell:**
- Es wird modellhaft davon ausgegangen, dass die Investitionskosten zu 100 % fremdfinanziert werden, bei einem Zinssatz von 0,5 % und einer Kreditlaufzeit von 30 Jahren.
  - Die Abschreibungsdauer wird auf 33 Jahre festgelegt.
  - Veränderungen am Finanzierungsmodell (z.B. Fördermittel, andere Finanzierungsbedingungen, Eigenkapital) können das betriebswirtschaftliche bzw. liquiditätswirksame Ergebnis erheblich beeinflussen.
  - Die Investitionskosten wurden vom Architekturbüro geising + böker zugeliefert und betragen rd. 13,3 Mio. EUR (netto, KG 200-700).

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## KOSTEN-ERLÖS-PHASING

Ergebnisvorschau Neues Badangebot in Grevesmühlen																	
	1. Jahr				2. Jahr			3. Jahr			4. Jahr			5. Jahr			
<b>Besuche gesamt davon:</b>	<b>40.800</b>				<b>40.600</b>			<b>40.400</b>			<b>40.200</b>			<b>40.000</b>			
Individualgäste Badbereich	25.800				25.700			25.600			25.500			25.400			
Individualgäste Saunabereich	0				0			0			0			0			
Schulen und Vereine	15.000				14.900			14.800			14.700			14.600			
	€	€/ Bes.	in % v. U.	in % v. K.	€	€/ Bes.	in % v. U.	€	€/ Bes.	in % v. U.	€	€/ Bes.	in % v. U.	€	€/ Bes.	in % v. U.	in % v. K.
<b>I. Umsatz</b>																	
<b>Betriebsbezogener Umsatz</b>																	
Eintrittsentgelt Hallenbadbereich	82.000	3,18	60,3%		81.700	3,18	60,2%	81.300	3,18	60,1%	85.100	3,34	61,2%	84.700	3,33	61,1%	
Snack- und Getränkeautomaten	4.300	0,11	3,2%		4.400	0,11	3,2%	4.500	0,11	3,3%	4.500	0,11	3,2%	4.600	0,12	3,3%	
Kurse	6.000	0,15	4,4%		6.100	0,24	4,5%	6.100	0,24	4,5%	6.200	0,24	4,5%	6.300	0,25	4,5%	
Schulen und Vereine	37.500	2,50	27,6%		37.300	2,50	27,5%	37.000	2,50	27,4%	36.800	2,50	26,5%	36.500	2,50	26,3%	
Verkäufe	1.100	0,03	0,8%		1.100	0,03	0,8%	1.100	0,03	0,8%	1.100	0,03	0,8%	1.200	0,03	0,9%	
Sonstige Erträge	5.000	0,12	3,7%		5.100	0,20	3,8%	5.200	0,20	3,8%	5.300	0,21	3,8%	5.400	0,21	3,9%	
<b>Nettoumsatz gesamt</b>	<b>135.900</b>	<b>3,33</b>	<b>100,0%</b>		<b>135.700</b>	<b>3,34</b>	<b>100%</b>	<b>135.200</b>	<b>3,35</b>	<b>100%</b>	<b>139.000</b>	<b>3,46</b>	<b>100%</b>	<b>138.700</b>	<b>3,47</b>	<b>100%</b>	
<b>Wareneinstand</b>																	
Wareneinstand Bistrobereich	-1.400	-0,03	1,0%		-1.500	-0,04	1,1%	-1.500	-0,04	1,1%	-1.500	-0,04	1,1%	-1.500	-0,04	1,1%	
Wareneinstand Verkäufe	-400	-0,01	0,3%		-400	-0,01	0,3%	-400	-0,01	0,3%	-400	-0,01	0,3%	-500	-0,01	0,4%	
<b>Rohertag</b>	<b>134.100</b>	<b>3,29</b>	<b>98,7%</b>		<b>133.800</b>	<b>3,30</b>	<b>98,6%</b>	<b>133.300</b>	<b>3,30</b>	<b>98,6%</b>	<b>137.100</b>	<b>3,41</b>	<b>98,6%</b>	<b>136.700</b>	<b>3,42</b>	<b>98,6%</b>	
<b>II. Ausgaben</b>																	
<b>Betriebskosten</b>																	
Personalaufwand	-296.100	-7,26	217,9%	48,1%	-305.000	-7,51	224,8%	-314.100	-7,77	232,3%	-323.600	-8,05	232,8%	-333.300	-8,33	240,3%	48,4%
Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe	-192.500	-4,72	141,6%	31,3%	-196.400	-4,84	144,7%	-200.300	-4,96	148,2%	-204.300	-5,08	147,0%	-208.400	-5,21	150,3%	30,3%
Unterhaltung, Instandhaltung, Reparaturen	-39.900	-0,98	29,4%	6,5%	-39.900	-0,98	29,4%	-39.900	-0,99	29,5%	-53.200	-1,32	38,3%	-53.200	-1,33	38,4%	7,7%
Aufwand für weitere Fremdleistungen	-17.500	-0,43	12,9%	2,8%	-17.800	-0,44	13,1%	-18.100	-0,45	13,4%	-18.400	-0,46	13,2%	-18.700	-0,47	13,5%	2,7%
Übriger Aufwand (Abwasser, Marketing, Geschäftsbedarf, Verwaltungskosten etc.)	-70.000	-1,72	51,5%	11,4%	-71.100	-1,75	52,4%	-72.200	-1,79	53,4%	-73.300	-1,82	52,7%	-74.400	-1,86	53,6%	10,8%
<b>Zwischensumme Kosten gesamt</b>	<b>-616.000</b>	<b>-15,10</b>	<b>453,3%</b>	<b>100,0%</b>	<b>-630.200</b>	<b>-15,52</b>	<b>464,4%</b>	<b>-644.600</b>	<b>-15,96</b>	<b>476,8%</b>	<b>-672.800</b>	<b>-16,74</b>	<b>484,0%</b>	<b>-688.000</b>	<b>-17,20</b>	<b>496,0%</b>	
<b>III. Deckungsbeitrag I (= I./-. II)</b>	<b>-481.900</b>	<b>-11,81</b>	<b>-354,6%</b>	<b>-21,8%</b>	<b>-496.400</b>	<b>-12,23</b>	<b>-365,8%</b>	<b>-511.300</b>	<b>-12,66</b>	<b>-378,2%</b>	<b>-535.700</b>	<b>-13,33</b>	<b>-385,4%</b>	<b>-551.300</b>	<b>-13,78</b>	<b>-397,5%</b>	<b>-19,9%</b>

Alle Umsatz- und Kostenkalkulationen sind netto gerechnet

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## CASH FLOW RECHNUNG

DYNAMISCHE KOSTEN-ERLÖS-RECHNUNG:					
Neues Badangebot in Grevesmühlen					
Jahr	1. Jahr	2. Jahr	3. Jahr	4. Jahr	5. Jahr
Besuche/Jahr	40.800	40.600	40.400	40.200	40.000
Umsatz/Gast [EUR]:	3,33	3,34	3,35	3,46	3,47
<b>Rohrertrag</b>	<b>134.100</b>	<b>133.800</b>	<b>133.300</b>	<b>137.100</b>	<b>136.700</b>
- Betriebskosten	-616.000	-630.200	-644.600	-672.800	-688.000
Kosten/Gast [EUR]:	-15,10	-15,52	-15,96	-16,74	-17,20
<b>Deckungsbeitrag I</b>	<b>-481.900</b>	<b>-496.400</b>	<b>-511.300</b>	<b>-535.700</b>	<b>-551.300</b>
Kostendeckungsgrad	<b>21,8%</b>	<b>21,2%</b>	<b>20,7%</b>	<b>20,4%</b>	<b>19,9%</b>
- Zinsen	-66.500	-64.400	-62.400	-60.300	-58.200
- Abschreibungen	-403.000	-403.000	-403.000	-403.000	-403.000
<b>Deckungsbeitrag II</b>	<b>-951.400</b>	<b>-963.800</b>	<b>-976.700</b>	<b>-999.000</b>	<b>-1.012.500</b>
- Steuern	0	0	0	0	0
- Abschreibungen	403.000	403.000	403.000	403.000	403.000
- Tilgung	-412.000	-414.100	-416.200	-418.200	-420.300
<b>Cash Flow</b>	<b>-960.400</b>	<b>-974.900</b>	<b>-989.900</b>	<b>-1.014.200</b>	<b>-1.029.800</b>

- Das operative Defizit beträgt in den ersten fünf Betriebsjahren zwischen 480.000 EUR und 550.000 EUR (netto).
- Der haushaltswirksame Zuschussbedarf beläuft sich, unter der Annahme, dass das Investitionsvolumen zu 100 % eigenfinanziert wird, auf einen Betrag von durchschnittlich rd. 980.000 EUR**
- Dem gegenüber steht das liquiditätswirksame Ergebnis, welches einen Jahresfehlbetrag zwischen 960.000 und 1 Mio. EUR (netto) aufweist.

Alle Umsatz- und Kostenkalkulationen sind netto gerechnet

# WIRTSCHAFTLICHKEIT

## BENCHMARKVERGLEICH

	HB Grevesmühlen	Benchmark Deutschland Hallenbäder
Besuche/Jahr	40.800	72.100
Wasserfläche	350	422
Umsatz/Gast [EUR]:	3,29	3,50
<b>Rohertrag</b>	<b>134.100</b>	<b>252.400</b>
- Betriebskosten	-616.000	-715.000
Kosten/Gast [EUR]:	-15,10	-9,92
<b>Deckungsbeitrag I</b>	<b>-481.900</b>	<b>-462.600</b>
Kostendeckungsgrad	21,8%	35,3%

- Beim wirtschaftlichen Vergleich mit anderen funktionalen Hallenbädern in Deutschland wird nochmal deutlich, dass das projektierte Bad in Grevesmühlen, aufgrund des dünn besiedelten Einzugsgebietes, nicht die Besuchszahlen erreichen kann, die in Deutschland marktüblich sind.
- Dementsprechend weist die Anlage auch einen geringeren Umsatz auf.
- Die Betriebskosten liegen im deutschlandweiten Vergleich unter dem Durchschnitt, da das Bad in Grevesmühlen weniger Wasserfläche haben wird als ein durchschnittliches funktionales Hallenbad in Deutschland. Außerdem wird berücksichtigt, dass neue Hallenbäder i.d.R. immer verringerte Betriebskosten als ältere Bäder aufweisen, welche ebenfalls in die Benchmarkanalyse einfließen.

Quelle: Eigene Berechnungen auf Basis der Erfahrungen aus der Beratung ähnlicher Projekte sowie der PROFUND Consult Datenbank

Alle Umsatz- und Kostenkalkulationen sind netto gerechnet

Die Werte in der rechten Spalte sind unterteilt nach dem Durchschnittswert der insgesamt 61 Benchmarkanlagen. Dieser Vergleich dient dazu die prognostizierten Ergebnisse des Hallenbades in Grevesmühlen mit marktüblichen Durchschnittswerten in Deutschland zu vergleichen.

## Betriebsergebnis I

- Die Anlage weist unter Zugrundelegung der angesetzten Parameter eine deutliche Unterdeckung der Betriebskosten (DB I) auf.
- Im 1. Betriebsjahr weist die Anlage ein negatives operatives Ergebnis von rd. 480.000 EUR netto auf.

## Betriebsergebnis II

- Der Deckungsbeitrag II ist ab dem 1. Betriebsjahr negativ.
- **Im 1. Betriebsjahr weist der Deckungsbeitrag II einen negativen Wert von 950.000 EUR auf.**

## Cash Flow

- Der Cash-Flow (Liquidität) ist ab dem 1. Betriebsjahr negativ.

- Das Fremdkapital (Zins & Tilgung) kann somit nicht aus dem Betrieb der Anlage bedient werden, was allerdings absolut marktüblich bei Hallenbädern in Deutschland ist.
- Grundsätzlich ist es in Deutschland so, dass funktionale Hallenbäder wirtschaftlich nicht rentabel sind und immer einen kommunalen Zuschuss benötigen.

- ⇒ **Die wirtschaftlichen Berechnungen lassen bei einer konservativen Herangehensweise auf einen Zuschussbedarf von durchschnittlich rd. 980.000 EUR über die ersten fünf Betriebsjahre schließen.**
- ⇒ **Bei optimistischer Betrachtungsweise hinsichtlich des Besuchsaufkommens (50.800 Gäste im ersten Betriebsjahr) kann der Zuschussbedarf um jährlich rd. 30.000 EUR vermindert werden.**