

Der Vorsitzende bittet Herrn Eden, den Geschäftsbericht der Bäder Radevormwald GmbH vorzustellen.

Den Geschäftsbericht veranschaulicht Herr Eden mittels Power-Point-Vortrag, der als Anlage 2 und Anlage 3 der Niederschrift beigelegt ist. Es fließen informativ Zahlen aus dem Jahr 2015 mit ein.

Herr Eden spricht die einzelnen Geschäftsfelder des life-ness wie Prävention & Fitness, Schwimmen und Sport, Saunalandschaft, nessi-Kinderland (Hallenspielplatz) und Gastronomie, an. In der Gesamtbetrachtung erläutert er zu den einzelnen Bereichen die konstante Mitglieder- und Besucherentwicklung der Jahre 2013 bis 2015.

Er berichtet, dass im Bereich des Reha-Sports im Jahr 2014 ein gutes Ergebnis zu verzeichnen ist, da die durchschnittlichen Teilnehmerzahlen in den einzelnen Übungseinheiten maßgebend sind für die Abrechnung mit den Krankenkassen und somit für die Einnahmesituation.

Der Bereich Schwimmbad – öffentliches Schwimmen – ist wie in anderen Kommungen auch rückgängig. Hier ist eine deutliche Verschiebung in Richtung Schulschwimmen und Vereinsschwimmen gegeben. Eine intensive Zusammenarbeit mit den Schulen und der DLRG sorgt für eine gute Auslastung des Schwimmbades.

Herr Eden berichtet, dass seit Eröffnung der Saunalandschaft im Jahr 2012 trotz veränderter Öffnungszeiten ein stetiger Anstieg der Besucherzahlen verzeichnet werden konnte. Die Anzahl der Club-Mitgliedschaften steigt konstant.

Die Besucherstatistik für den Hallenspielplatz weist bei verhältnismäßig geringen Öffnungszeiten die meisten Besucher aus. Im Jahr 2014 wurden 20.870 Besucher erfasst.

Für das Freizeitcenter life-ness wurde im Jahr 2014 eine Gesamtbesucherzahl von 408 Besuchern pro Tag ermittelt.

Herr Eden stellt die wesentlichen Unternehmensdaten für die Jahre 2010 bis 2014 vor und erklärt in einer Mehrjahresübersicht, wie sich die wirtschaftlichen Verhältnisse darstellen.

Er erläutert die Ertragslage, die Umsatzerlöse, die Erträge aus Gewinnabführung, die Jahresergebnisse, die Verbindlichkeiten und Investitionen für die verschiedenen Jahre.

Er zeigt auf, dass die Bilanzsumme sich seit 2012 reduziert hat und weist auf die sehr positive Eigenkapital-Quote von 27,6 % hin. Zu dem Thema Investitionen/Abschreibungen informiert Herr Eden, dass die Funktionsfähigkeit der Gesamtanlage erhalten werden muss um die Attraktivität kontinuierlich zu steigern. Die Bäder GmbH ist daher ständig bemüht, das Freizeitcenter life-ness auf aktuellem Stand zu halten und Schäden frühzeitig zu erkennen. So wird der Aufwand für Reparaturen und regelmäßiger Wartung an einigen Stellen steigen. Beispielsweise war es kurzfristig erforderlich, 100.000 € für Wartung auszugeben, ohne dass dies im Wirtschaftsplan in der Position Investitionen zu finden ist.

Ein erfreuliches Ergebnis wurde bei den Umsatzerlösen erzielt. Die Umsatzerlöse liegen bei 1.132.000 €. Der Jahresfehlbetrag 2012 in Höhe von 545.000 konnte bis 2014 auf 262.000 € reduziert werden. Herr Eden macht noch einmal deutlich, dass die Bäder GmbH unmittelbar von den positiven Ergebnissen bzw. steigenden Umsatzerlösen der Stadtwerke angewiesen ist.

Herr Eden berichtet, dass der Trend der Bäderbranche vom Freizeitbad zurückgeht auf den Ursprung Daseinsvorsorge. Er hält die damalige Entscheidung, weg vom Freizeitbad auf die eigentliche Kernkompetenz, für sinnvoll.

Er berichtet über die Entwicklungschancen und darüber, dass das Freizeitcenter life-ness durch eine konsequent bürgerfreundliche Ausrichtung und den damit verbundenen höchsten Standards bezüglich Sauberkeit und Hygiene überzeugen will. Mit kreativen Ideen und viel Engagement kann eine nachhaltige Marktdurchdringung und -positionierung des life-ness in und außerhalb Radevormwalds gelingen.

Die Strategie der Bäder GmbH lautet: Differenzierung & Fokussierung durch Angebots- und Qualitätsführerschaft.

Herr Eden sieht auch Risiken wie z.B. Erhöhung der Umsatzsteuer auf 19 % ab 01.01.2015 im Saunabereich, Umsetzung von geplanten Kosteneinsparungen im Gebäudealtbestand und dem Altbestand der Bädertechnik, sowie in der Abhängigkeit von der Gewinnausschüttung der Stadtwerke.

Anschließend benennt Herr Eden die Marketing- und Öffentlichkeitsarbeit 2014/2015 und erklärt abschließend, dass die Bäder GmbH in vielfältiger Weise bemüht ist, die Umsatzerlöse des life-ness zu steigern, um ein effektives und effizientes Ergebnis zu erzielen. Für das Geschäftsjahr 2015 kann eine Ergebnisverbesserung gegenüber dem Jahr 2014 prognostiziert werden.

Herr Eden beantwortet Fragen aus der Mitte des Ausschusses.