

Raadsvoorstel

Status: Opiniërend

Agendapunt:	6
Onderwerp:	Onderzoek en verbeterplan gemeente Dalfsen
Datum:	15 december 2020
Portefeuillehouder:	J.W. Uitslag R.W.J. van Leeuwen
Decosnummer:	1202
Informant:	Marieke Rimmelink m.remmelink@dalfsen.nl (0529) 438 946

Doel:

U wordt gevraagd het ambitieniveau te bepalen voor zowel het zwembad Gerner als voor de Meule en hierbij aan te geven welke businessmodellen verder uitgewerkt/onderzocht moeten worden.

Inleiding:

De gemeente Dalfsen heeft twee openluchtwembaden in gemeentelijk beheer: Gerner in Dalfsen en de Meule in Nieuwleusen. Bij de begrotingsbehandeling 2019 heeft u gevraagd naar mogelijkheden voor een beter verdienmodel.

Als eerste stap heeft KH OIst onderzoek gedaan naar de zwembaden. Zij hebben de huidige exploitatie van de zwembaden geanalyseerd. Het doel is te onderzoeken welke mogelijkheden er zijn voor het beter in balans brengen van de inkomsten en uitgaven van de in gemeentelijk beheer zijnde openluchtwembaden.

Richting en kaders:

Het zwaartepunt van het onderzoek, zie bijlage, is een analyse van de huidige exploitatie van de zwembaden. Uit deze analyse komen verschillende punten naar voren. De gemeente Dalfsen heeft twee basis openluchtwembaden. De configuratie van de zwembaden is nog steeds voldoende, maar de omgeving van beide zwembaden is gedateerd en heeft weinig aantrekkingskracht. De baden zijn verder netjes verzorgd en schoon, maar worden sterk opzichzelfstaand geëxploiteerd. Beide zwembaden hebben geen duidelijk profiel en er is geen duidelijk antwoord op de vraag voor wie de beide zwembaden er willen zijn. Volgens de onderzoekers kan het ondernemerschap verder ontwikkeld worden en er is geen zichtbare marketingstrategie om bezoekers naar de zwembaden te trekken.

Benchmark

De exploitatie van de beide baden loopt over het algemeen parallel aan de benchmark. Alleen de personeelskosten zijn behoorlijk hoger dan gemiddeld (zie tabel). Hier liggen mogelijke besparingsopties door bijvoorbeeld aanpassing van openingstijden in voor en naseizoen, door ten dele te gaan werken met vrijwilligers of door de bezetting per openstellingsuur aan te passen. Naast de kosten voor ingehuurd personeel, worden beide zwembaden namelijk ook sterk belast door ambtelijke inzet. De besparingsmogelijkheden hangen echter volledig af van de keuze die gemaakt wordt voor het ambitieniveau en het toekomstige businessmodel.

Benchmark 2019	Matig	Gemiddeld	Goed	Gerner	De Meule
Kosten per bezoek	€ 9,96	€ 8,66	€ 6,60	€ 6,51	€ 7,15
Kosten per inwoner	€ 10,61	€ 7,39	€ 5,05	€ 9,33	€ 8,56
Resultaat per inwoner	-€ 8,25	-€ 5,91	-€4,14	-€ 5,13	-€ 4,94
Personeelslasten per m ² zwemwater	€ 138,84	€ 108,41	81,94	€ 185,68	€ 247,56
Energielasten per m ² zwemwater	€ 47,62	€ 38,10	30,98	€ 31,48	€ 59,03

Tabel 20: Kengetallen openluchtwembaden (database Hospitality Group)

De afgelopen drie jaren zijn de kosten voor de zwembaden gemiddeld €280.000,- per jaar. Beide zwembaden scoren goed op het animocijfer, zie tabel. Bij het animocijfer wordt het aantal bezoeken van het zwembad gedeeld door het aantal inwoners van de gemeente. Ook als je kijkt naar de opbrengsten per bezoek scoren beide zwembaden boven gemiddeld.

Benchmark 2019	Matig	Gemiddeld	Goed	Gerner	De Meule
Animocijfer	0,6	0,8	1,3	1,4	1,2
Opbrengst per bezoek	€ 1,59	€ 2,01	€ 2,42	€ 2,26	€ 2,07

Tabel 14: Benchmark kengetallen openluchtwembaden (bron: Hospitality Group)

Ambitieniveau

Om de huidige exploitatie te kunnen verbeteren is het belangrijk om allereerst te bepalen welk ambitieniveau u heeft voor de beide zwembaden. Het ambitieniveau van een openluchtwembad is namelijk bepalend in het levensvatbaar maken van een nieuw businessmodel. Willen we in de lokale zwembehoefte voorzien of willen we dat (één van beide) zwembaden bijvoorbeeld ook een rol spelen

in de toeristische profilering van de gemeente? De volgende vragen zijn bepalend voor de ambitie:

1. In hoeverre wilt u van de openluchtwembaden lokale 'hot spots' maken?

Beleving wordt een steeds belangrijker deel van de keuze voor het kiezen van vrijetijdsbesteding. Als je publiek wilt trekken, inwoners en/of toeristen, dan moet beleving een belangrijkere rol spelen bij het ontwikkelen van producten en diensten. De zwembaden kunnen dan als 'lokale hotspot' een functie vervullen. Dit kan bijvoorbeeld door het organiseren van activiteiten die een aantrekkingskracht voor andere doelgroepen, zoals een winterbootcamp.

2. In hoeverre wilt u het verzorgingsgebied van de zwembaden uitbreiden?

Uit de benchmark blijkt dat het animo cijfer voor de zwembaden goed is ten opzichte van andere gemeenten. Daarnaast is er concurrentie van zwembaden in omliggende gemeenten. Willen we inzetten op het aantrekken van inwoners uit andere gemeenten, of is het voldoende om (meer) in te zetten op het aantrekken van inwoners en toeristen in de gemeente Dalfsen.

Voor beide zwembaden hoeft overigens niet hetzelfde antwoord te gelden. Er kan per openluchtwembad voor een ander ambitieniveau (en dus ook businessmodel) worden gekozen.

Nadat de ambitie is vastgesteld, kan onderzocht worden of privatisering een goede optie is voor de zwembaden. Het is echter belangrijk om eerst als gemeente het ambitieniveau te bepalen en pas daarna te kijken hoe dit ambitieniveau behaald kan worden.

Business modellen

Er kunnen vijf businessmodellen onderscheiden worden voor openluchtwembaden. Als het ambitieniveau duidelijk is, kan besproken worden welk businessmodel het beste bij het ambitieniveau past. Voor beide baden kan eenzelfde businessmodel gekozen worden, maar ook twee verschillende businessmodellen kan, afhankelijk van het ambitieniveau, een te onderzoeken optie zijn. De businessmodellen zijn:

1. Terug naar af: Sluiten en ontmantelen. Het zwembad als organisatie wordt ontmanteld en krijgt een andere functie.
2. Optimaliseren bestaande exploitatie: Hierbij kan aan twee kanten gewerkt worden aan verbetering, zowel de kostenkant als de opbrengstenkant. Aan de kostenkant zijn vooral de personeelskosten een beïnvloedbare factor. Hierbij kan men denken aan minder openstelling, maar eventueel ook aan de inzet van vrijwilligers. Aan de opbrengstenkant kan gewerkt worden door nieuwe activiteiten te ontwikkelen en deze beter te vermarkten door bijvoorbeeld meer aanwezig te zijn op sociale media en internet.
3. Belevingsbad: In dit model staat het creëren van een beleving centraal. Hierbij kan men denken aan het organiseren van activiteiten met een aantrekkingskracht waarvoor de doelgroep naar het zwembad wil komen. Dit zou ook buiten het seizoen om kunnen gebeuren. Bijvoorbeeld een winterbootcamp, waarbij het zwembad gebruikt wordt als locatie. De start en finish van een evenement (bv 4 daagse). Foodtruck festival met speciaal thema.
4. Lokale leisure hub: In dit concept wordt het zwembad een centraal punt waar natuurbeleving en duurzaamheid centraal staan. Vanuit een goede horeca vormt het zwembad het startpunt voor allerlei activiteiten, zoals wandel- en fietstochten, andere sportactiviteiten als tennis of survival, speelvoorzieningen. Belangrijk startpunt is de ontmoetingsmogelijkheid op terras en in het restaurant.
5. Aquapark. Binnen dit model staat de beleving van een spectaculaire waterbeleving centraal. Voor een degelijk aquapark zijn de locaties in Dalfsen en Nieuwleusen te klein.

Voor beide zwembaden blijkt volgens het onderzoeksrapport het businessmodel 'optimaliseren' een voor de hand liggende mogelijkheid, maar ook de businessmodellen 'belevingsbad' en 'lokale leisure hub' kunnen, met name voor zwembad Gerner in Dalfsen, interessante opties zijn.

Inzet tourniquets

U heeft gevraagd in hoeverre tourniquets een bijdrage kunnen leveren aan het optimaliseren van de exploitatie. De onderzoekers geven aan: op basis van de huidige personeelsuren per openstellingsuur kunnen tourniquets een besparing op personeelskosten opleveren. Echter hierbij moet wel worden opgemerkt dat dit alleen opgaat wanneer er daadwerkelijk afgeschaald wordt. In de praktijk betekent dit wel dat er op momenten dan slechts één medewerker aanwezig is. De vraag die dan beantwoord

moet worden is of dat vanuit veiligheid en aansprakelijkheid wenselijk is. We zien ook zeker een aantal nadelen van tourniquets. Het serviceniveau vermindert en het toegangssysteem is gevoeliger voor fraude en storingen. Niet alle tourniquets zijn geschikt voor mensen met een beperking of ouders met een wandelwagen. Ook dient er veelal een stevige investering gedaan te worden in het totaalpakket en worden er jaarlijkse gebruikskosten in rekening gebracht.

In de praktijk zien we bij vergelijkbare openluchtwembaden waar de situatie heel overzichtelijk is dat in daluren met lage bezoekersaantallen voor een praktische oplossing wordt gekozen en de toegangspoort open wordt gezet. Het overgrote deel van de bezoekers zijn vaste bezoekers en bekend bij de toezichthouder(s) en melden zich, na binnenkomst, bij de toezichthouder om te betalen of het abonnement te laten zien. Op drukke momenten is er vanuit veiligheid altijd een tweede medewerker aanwezig. Dergelijke procedures maken een tourniquet overbodig.

Duurzaamheid

In het onderzoek staat beschreven dat de energielasten dusdanig laag zijn dat grootschalige verduurzamingsmaatregelen geen grote financiële voordelen opleveren.

Communicatie:

Afhankelijk van de kaders die u geeft, wordt een vervolgtraject ingezet. Bij dit traject worden relevante partijen betrokken en geïnformeerd.

Vervolg en financiën:

Op basis van de door u aangegeven ambities en kaders, wordt mogelijk een vervolgtraject ingezet. Voor een eventueel vervolgonderzoek is, in verband met vereiste kennis, externe ondersteuning nodig. Hiervoor moet extra budget beschikbaar gesteld worden. Wanneer extra budget nodig is, wordt dit meegenomen in de eerste bestuursrapportage van 2021. Afhankelijk van de vraag kan een vervolgonderzoek tussen de €10.000,- en € 30.000,- kosten.

Bijlagen:

Eindrapport Onderzoek en verbeterplan zwembaden gemeente Dalfsen

Burgemeester en wethouders van Dalfsen,

de burgemeester,
drs. E. van Lente

de waarnemend gemeentesecretaris/directeur,
H.J. van der Woude