

Version IV, 11.04.2017



Projekt

Vereinszentrum

Vision:



Bau eines identitätsstiftenden Treffpunktes für unsere Sektion

**vergleichbar der Braunschweiger Hütte aber
vor Ort**

Vision:

Ein Treffpunkt für

- alle Gruppen
- alle Mitglieder
- verschiedenste Aktivitäten

Nutzungsmöglichkeiten

- **Treffpunkt für Gruppenabende**
- **Raum für sportliche Aktivitäten**
- **Vorträge**
- **Ausbildung und Seminare**
- **...**

Das Vereinszentrum:

- **Die Geschäftsstelle**
- **Eine wettkampftaugliche Kletterhalle, ca. 1.200 m² Kletterfläche**
- **Eine Boulderhalle, ca. 300 m² Kletterfläche**
- **Ein Multifunktionsraum (teilbar) als Treffpunkt und für sportliche Aktivitäten, ca. 50-60 m²**
- **Ein Bistro**
- **Ein Lagerraum für Material der Gruppen**
- **Eine Garage für die Mountainbiker**
- **...**

Warum eine Kletterhalle?

- **Mit ihr können wir die Räumlichkeiten der Geschäftsstelle und die Gemeinschaftsflächen finanzieren**
- **Unseren Gruppen fehlt der jüngere Nachwuchs. Viele Kletterer entdecken über unsere Angebote die Liebe zu den Bergen und wachsen so als potentielle Mitglieder anderer Gruppen nach.**
- **Zahlen des Bundesverbandes zeigen, dass deutliche Mitgliederzuwächse insbesondere durch die Kletterer getragen werden.**
- **Klettern wird durch die Aufnahme in die olympischen Sportarten weiter an Attraktivität gewinnen.**
- **Auszug aus unserer Satzung, § 3, 2c:
Errichten, Erhalten und Betreiben künstlicher Kletteranlagen**

Standort

**Wäre ein Standort für unser
Vereinszentrum auch im
Braunschweiger Umland denkbar?**

NEIN!

Klares Votum aus den Gruppen:

Standort muss Braunschweig sein!

Standort:

Ideal ist ein Standort mit Anbindung an den ÖPNV in Braunschweig

Wir haben geglaubt, dass wir einen Standort in Braunschweig nicht realisieren können, da die Stadt Braunschweig unserer Sektion nicht wohlgesonnen ist

DAS WAR FALSCH!

Standort:



Die Stadt Braunschweig will uns unterstützen

Mit dem 1. Stadtrat Herrn Geiger und Herrn Loose, Fachbereichsleiter Stadtgrün und Sport, wurde vereinbart:

Herr Loose hat uns angeboten, einen Termin mit dem Stadtbaurat Herrn Leuer und maßgeblichen Mitarbeitern der Bauverwaltung zu koordinieren, um die Standortfrage zu diskutieren und einen geeigneten Standort zu finden

Kompetenz des Projektteams

Im Verein verfügen wir zur professionellen Abwicklung des Projektes über die nötigen Fachleute:

- **2 erfahrene Vorstandsmitglieder (Lenkungsausschuss)**
- **Projektleiter/-in, erfahren in der Steuerung von Teams**
- **Bauingenieur/-in, Architekt/-in**
- **Jurist/-in, im Baurecht kundig**
- **Kauffrau/-mann, in Planung und Kalkulation erfahren**

Weitere Teammitglieder:

- **Mindestens 3 Mitglieder aus den Gruppen als deren Interessenvertreter**

Wirtschaftliche Betrachtung

Wirtschaftliche Betrachtung

Herleitung der Daten und Annahmen für unser Modell:

- aus Referenzwerten, die wir von unserem Hauptverband aus München erhalten haben
- aus den Daten von 15 bestehenden Kletterhallen aus den Jahren 2013 bis 2015
- aus dem Kletterhallenhandbuch des DAV
- entsprechend den aktuellen Kreditkonditionen des Marktes
- aus Befragungen anderer Sektionen, Kletterhallenleitern und kundigen Fachleuten

Wirtschaftliche Betrachtung

Wir sind dem strengen kaufmännischen Vorsichtsprinzip gefolgt und haben Kosten mit einem höheren Wert sowie Erträge mit einem niedrigeren Wert angesetzt als ermittelt.

- **Erträge aus Kursen etc. => nicht angesetzt, da nicht hinreichend quantifizierbar**
- **Mehreinnahmen aus Mitgliederzuwachs durch Hallenbau => nicht angesetzt, da nicht hinreichend genau prognostizierbar**
- **Betriebskosten für die Bewirtschaftung => deutlich höher als der Referenzwert der 15 Hallen**
- **Nicht sichere Förderungen wurden nicht berücksichtigt**

Wirtschaftliche Betrachtung

Technische Daten für das Vereinszentrum:

- Grundstück ca. 2.500 m²
- Kletterfläche ca. 1.200 m² (vertikal)
- Boulderfläche ca. 300 m² (vertikal)
- Gesamtnutzfläche ca. 1.100 m²
(Geschäftsstelle, Gemeinschaftsräume, Kletterhalle, Bistro, Umkleiden und Nebenflächen)

Wirtschaftliche Betrachtung

Baukosten ca. 1.200 €/m² netto pro m² Nutzfläche

(gemäß Kletterhallenhandbuch DAV)

- **Baukosten ohne Kletterwände: 1.320.000 €**
- **Kletter- und Boulderwände: 602.500 €**
- **Grundstück (80 €/m²) 200.000 €**

Gesamtinvestition ca. 2.100.000 € netto

Wirtschaftliche Betrachtung

Finanzierung

Eigenkapital

200.000,-- € Eigenkapital Sektion

220.000,-- € Spenden, Sponsoren etc.

420.000,-- Eigenkapital

Fremdkapital

1.680.000,-- € bei 4% Tilgung, Laufzeit von ca. 17 Jahren
Bankfinanzierung ohne Sondertilgung

Wirtschaftliche Betrachtung

Zusammenfassung erwartetes Jahresergebnis

Erträge	426.150
Betriebskosten incl. Personalkosten	-240.000
Tilgung	-66.000
Zins	-49.500
Liquiditätsergebnis (Überleitung zum steuerlichen Jahresergebnis)	70.650
Abzgl. Abschreibung	-102.500
Zzgl. Tilgung	66.000
Jahresergebnis	34.150

Wirtschaftlichkeit

Unser Vereinszentrum würde

- mit den angesetzten Parametern
- und bei vorsichtiger Betrachtung

einen Liquiditätsüberschuss von ca. 70.000,-- €

einen Jahresüberschuss von ca. 34.000,-- €

erwirtschaften



Fazit

- **Selbstfinanzierendes Projekt, d. h. die Kletterhalle finanziert Geschäftsstelle und Gemeinschaftsräume**
- **Gewinnung neuer Mitglieder**
- **Erhalt der Konkurrenzfähigkeit gegenüber privaten Anbietern und anderen Sektionen**
- **Qualitativer Ausbau der Jugendarbeit und Leistungsförderung**
- **Erschließung neuer Ertragspotentiale**

Zu guter Letzt:

Vereinszentrum ist ein Arbeitstitel,

jedoch kein sehr schöner!

Wie soll es heißen?

Erste Vorschläge unserer Mitglieder



DAV-Welt Braunschweig?

Braunschweiger *Kletter*-Hütte?

Wirtschaftliche Betrachtung

-Nachtrag-

Ableitung der Daten und Zahlen

Erträge

- **Anzahl Besucher pro Jahr und m² Kletterfläche:**
30 Besucher (Referenzwerte des DAV von Hallen in Städten mit ca. 500.000 Bewohnern im Einzugsbereich)
=> wir rechnen jedoch nur mit 27 Besuchern m²/Kletterfläche dann ca. 40.000 Besucher pro Jahr oder 115 pro Tag
- **Durchschnittlicher Eintritt pro Besucher: 9,50 €**
- **Einsparung der Geschäftsstellenmiete: ca. 9.000,-- € p.a.**
- **Weitere Erträge: 0,80 € pro Besuch Nettoertrag durch Verzehr im Bistro**

Aufwendungen

- **Betriebskosten (BK):**

- durchschnittliche BK incl. Personalanteil der einzelnen Hallen schwanken zwischen 120 und 145 €/m² Kletterfläche und Jahr
- Unsere Annahme: Höchste BK + 10% Sicherheitsaufschlag => 160 €/m² Kletterfläche
- 2/3-Anteil der Personalkosten an BK: ca. 160.000,-- (Hallenleiter, Bistro, Schrauber, Wartung, Counterbetreuung)

- **Kapitaldienst:**

- Zins 3% / Tilgung 4%

- **Abschreibung auf Anlagenvermögen:**

- Gebäude 3,5% / Außenanlagen, Kletterwand und sonstige Anlagen: 8%

Wirtschaftliche Betrachtung

Erfüllen wir Vorgaben des Hauptvereins, erhalten wir einen Zuschuss von 10% sowie ein vergünstigtes Darlehen in Höhe von 20%, beides bezogen auf die Gesamtkosten

Voraussetzungen:

- Vorgabe an Gebäude und Ausstattung der Kletterflächen
- Eigenkapital 20% der Gesamtkosten

Aber:

Über diese Förderung wird jedes Jahr neu entschieden, sie wurde auch schon ausgesetzt, wenn die Belastung des Hauptvereines durch die Hüttensanierung sehr hoch ist

=> daher kein Ansatz bei unserer Kalkulation

Rechenwege

Ertrag

27 Besucher x 1.500 m²/KF = 40.500 Besucher

40.500 Besucher x 9,5 € + 40.500 Besucher x 0,8 € Verzehr +

9.000 € kalk. Ertrag Miete Geschäftsstelle

426.150 €

Betriebskosten

1.500 m²/KF x 160 €/m² KF

240.000 €

Abschreibung auf Anlagevermögen (AfA)

1.100.000 € Herstellungskosten Gebäude x 3,5% AfA

38.500 €

800.000 € Außenanl./Kletterfl./sonst. Vermögensanl. x 8% AfA

64.000 €

200.000 € Grundstück keine Abschreibung

0 €

2.100.000 €

102.500 €

Finanzierung

Was wäre, wenn wir eine Best-Case-Annahme treffen?

Wie viele Besucher pro m² Kletterfläche brauchen wir, um ein ausgeglichenes Ergebnis zu erzielen, wenn wir eine optimale Konstellation der zu Grunde gelegten Parameter wählen?

Finanzierung

Für das Best-Case-Szenario variierte Parameter:

Zuschuss vom Hauptverein	100.000 €
Betriebskosten m²/Kletterfläche	125 €/m²
Erträge aus Kursen, Veranstaltungen und Verleih	15.000 €/p. a.

Finanzierung

Für das Best-Case-Szenario variierte Parameter:

Der durch die Kletterhalle gewonnene Mitgliederzuwachs wird der Halle als kalkulatorischer Ertrag zugerechnet

Mitgliederzuwachs von ca. 10% oder rund 400 Mitglieder durch die Halle

pro neues Mitglied unterstellte 30 € Mehrertrag (ohne Verbandsbeiträge etc.)

Wirtschaftliche Betrachtung

Zusammenfassung Best-Case-Betrachtung

Erträge	348.900
Best-Case-Erträge	27.000
Betriebskosten incl. Personal	-187.500
Tilgung	-62.000
Zins	-46.500
Liquiditätsergebnis	79.900
<small>(Überleitung zum steuerlichen Jahresergebnis)</small>	
Abzgl. Abschreibung	-102.500
Zzgl. Tilgung	62.000
Jahresergebnis	39.400

Finanzierung

Was wäre, wenn wir diese Best-Case-Annahme treffen?

Unter dieser optimalen Annahme würden uns

**22 Besucher pro m² Kletterfläche für ein
ausgeglichenes Ergebnis reichen**

d. h. 33.000 Besucher pro Jahr

oder

94 Besucher pro Tag

Rechenwege Best-Case-Betrachtung

Ertrag

22 Besucher x 1.500 m²/KF = 33.000 Besucher

33.000 Besucher x 9,5 € + 33.000 Besucher x 0,8 € Verzehr +

9.000 € kalk. Ertrag Miete Geschäftsstelle

348.900 €

Best-Case-Erträge

15.000 € aus Kursen etc. + 400 Neumitglieder x 30 €

27.000 €

Betriebskosten

1.500 m²/KF x 125 €/m² KF (2/3-Personalkosten 125.000 €)

187.500 €

Abschreibung auf Anlagevermögen

unverändert