

Van: **Openluchtwembad Klarenbeek – Jan van Olmen**

Deze tekst kan ik helaas niet presenteren tijdens de expertmeeting i.v.m. de drukte in het openluchtbad.

### **Inleiding.**

In Arnhem hebben wij een vergelijkbare situatie met twee binnen en een buitenbad. In alle gavellen is er sprake van te weinig water en (achterstallig) onderhoud.

Het openluchtwembad is geopend in 1954 en na 4 jaar gesloten te zijn heropend in 1994. Dit alles met beperkt budget. Inmiddels zijn de wensen van de gasten verandert en is het zwembad aan een grondige renovatie toe. Met name de tegels van de baden en de kleedruimten, boiler en zwembadketel. Door een gebrek aan een goed doortimmert onderhoudsplan is er niet voldoende geld om alles te doen op het moment dat het nodig is.

Welke keuzes je ook maakt, sluiting, renovatie, nieuwbouw niet iedereen is tevreden.

### **PR.**

Is er in jullie regio voldoende geadverteerd zodat alle gasten en verenigingen jullie weten te vinden? Denk aan de omliggende plaatsen. Benoem daarbij je eigen sterke punten. In ons geval komen de mensen voor het mooie park waar het zwembad in ligt, terwijl weer anderen voor juist banen zwemmen of het sportveldje komen.

Probeer andere activiteiten binnen te halen die geld opleveren. Zo hebben wij de PABO, ROC A12 die jaarlijks de start van het schooljaar bij ons organiseren, of het waterpolo toernooi. Deze activiteiten brengen tussen de € 5.000,00 en € 8.000,00 per jaar op. Een gereduceerd tarief voor het laatste uur, of de incurante uren. Speciale tarieven en benaderen van ouderen die wellicht extra begeleiding zoeken (en daar ook voor willen en kunnen betalen)

Verenigingen die niet het hele bad nodig hebben samen een bad laten delen en dan ieder bv 60% van het reguliere tarief laten betalen.

### **Personeel.**

Efficiënt indelen. Niet dat dit nu niet gebeurt maar er nog eens kritisch naar kijken. Zo laten wij bv de wc en wasbakken door een bedrijf eens per week een grote beurt geven. Voor 12 toiletten en 4 wasbakken betalen we € 50,00 per keer. Echter de korting van € 25,00 per week aan wc papier, vuilniszakken, vullen van de zeepdispensers maakt dat het uitbesteden goedkoper is dan het zelf doen.

Alternatieven voor personeel. We hebben de Rotary een dag bij ons laten klussen, snoeien, schoffelen, schoon maken e.d. dertig man een dag zijn toch 240 manuren. Eventueel vrijwilligers of een maatschappelijke stage van scholieren. Vrijwilligers met behoud van een uitkering kan ook een bijdrage leveren.

## **Accommodatie.**

We hebben vorig jaar “zonne-energie” aangelegd. Een systeem van slangen op het dak waar het koude water uit de filterbakken over het warme dak wordt gepompt en warm (35 / 60 graden) terug komt. Dit was geïnstalleerd bij een bad in Laag Keppel en “functioneerde” daar niet. Nu wel en door een besparing van 15.000 kubieke meter gas (30% van het totaal) is de aanleg inmiddels betaald. Zijn we aangekomen via een monteur van onze installateurs. In 2009 hebben we een tourniquet geplaatst wat met een communicatie systeem zodat we de klanten te woord kunnen staan vanaf de toren waar ook de losse kaartjes verkocht worden. Uiteraard op rustige momenten, maar dit spaarde aan kassa medewerkers € 15.000,00 uit.

Zorg voor een goed onderhoudsplan weet wat er wanneer nodig is en plan dit op tijd. Daardoor kun je bv in de winter gebruik maken van kortingen bij leveranciers. Of de opdracht geven met een ruime tijds marge zodat dit in de rustige uren van de leverancier gedaan kan worden wat de prijs drukt. Gebruik de besparingen tot en met 2015 om (na het gemaakte onderhoudsplan) de bestaande accommodaties te verbeteren.

Tip praat met je leveranciers en zeker de mensen op de werkvloer dit kunnen tips hebben over aanbiedingen of zaken die bij een ander bad worden weggedaan of goedkoop over te nemen zijn. Behalve de zone-energie hebben wij zo al een til lift voor bij het bad en een o.w. stofzuiger voor enige honderden euro's kunnen krijgen.

## **Zwemlessen en recreatief zwemmen.**

Is een must en “core-business” voor een zwembad. Maximaal benutten (gebeurd al?) en ouders er bij betrekken. Een reddingsbrigade kan voor doorstroming in diploma's zorgen en daarbij voor vrijwilligers / stages aan de waterkant. Kortom houd zwemmers bezig en bind ze aan je.

## **Reistijd.**

Volgens mij is een cirkel van 10 / maximaal 15 km rondom het zwembad je doelgroep. Wij zien ook onze gasten weleens naar Emmerich of Bennekom gaan om te zwemmen. Is 26 en 34 km vanaf Arnhem.

Gasten komen voor je product en zorg dat je gasten weten wat je te bieden hebt en houdt ze (nieuwsbrief bv) constant op de hoogte.

## **Entreprijzen.**

Kosten entree lijken me nu aan de lage kant. Moet wel voor iedereen haalbaar zijn. In Arnhem hebben we de GelrePas voor mensen met een minimum (110%) inkomen.

Gezinabonnement lijkt mij erg goedkoop. Is niet gerelateerd aan grote gezin. Is een abonnement voor beide baden handig? Lastig in te schatten waar en wanneer de drukte ontstaat. Inzet medewerkers (soms onnodig of te veel) kost geld.

## **Conclusie.**

Een nieuw bad bouwen kost ?? is dit haalbaar? Gezien rente en aflossing/afschrijving is het misschien goedkoper om in eigen beheer de bestaande zwembaden op te knappen en in stand te houden. Bekijk eerst of de aannames en cijfers kloppen en trek dan conclusies.

Wellicht kunnen – bij sluiting van een bad – zaken in de andere baden nog gebruikt worden.

## **Openluchtwembad Klarenbeek**

Jan van Olmen: “Deze presentatie kan ik helaas vanavond niet houden in verband met de drukte in het openluchtbad.”

# Expertmeeting zwembaden

Oude IJsselstreek

# Uitgangspunten

- Halveren budget
- Binnen en buiten zwemmen
- Zwemles, recreatief zwemmen, breedte- en topsport
- Reistijden
- Entreprijzen
- Duurzaamheid
- Extra inkomstenbronnen

# Inleiding

- Vergelijkbare situatie in Arnhem, twee binnen- en een buitenbad
- Oude zwembad gebouwd in 1954
- Gesloten in 1989 en heropend in 1994
- Wat de uitkomst ook wordt niet iedereen is tevreden

# PR

- Meer gasten en verenigingen
- Omliggende plaatsen
- Eigen sterke punten
- Nieuwsbrief
- Nieuwe activiteiten / PABO, ROC-A12, waterpolo toernooi
- Gereduceerd tarief voor het laatste uur
- Speciale tarieven en benaderen ouderen

# Personeel

- Efficiënt indelen
- Uitwisselen van taken
- Alternatieve invulling, Rotary, scholen, maatschappelijke stage
- Vrijwilligers, eventueel met behoud van uitkering

# Accommodatie

- Zonne-energie
- Tourniquet
- Waterput
- Toekomst in beeld brengen, wat voor accommodatie is er nodig
- Onderhoud / investeringsplan
- Gebruik de bezuiniging tot 2015 om bestaande accommodaties op te knappen



# Zwemlessen en recreatief zwemmen

- Prioriteit van een zwembad
- Maximaal benutten zoals nu al gebeurd
- Eventueel beperken en focussen op maximaal bezette uren of lessen

# Reistijd

- Een cirkel van ongeveer 10 km rondom het bad bij voorkeur met een maximum van 15 km
- Vanuit Arnhem zien wij gasten naar Emmerich of Bennekom gaan respectievelijk 26 en 34 km verder
- Gast komt voor het product dat hij zoekt

# Entreprijzen

- Moet voor iedereen haalbaar zijn?
- Tarieven aan de lage kant?
- Verhogen abonnement gezin?
- Abonnement geldig voor beide baden?

# Conclusie

- Drie baden open houden is onmogelijk?
- Is één multi functioneel bad bouwen volgens nieuwste maatstaven haalbaar?
- Bekijk eerst of prijzen / aannames kloppen en wat opknappen werkelijk kost
- Als er een bad dicht gaat dan zo ontmantelen dat heropening mogelijk is, of onderdelen elders ingezet kunnen worden