

**Brandschutz in Restaurants**

- Baulich:**  
Brandabschnitte
- Küche, Gaststube, Fluchtwege, Liftschächte, Lüftungen
- Technisch:**
- Brandmelder
  - Sprinkler
  - CO<sub>2</sub> – Löscher und Löschdecke in der Küche
  - Infrarotsteuerung bei Türen → Achtung bei Rauch u. Wärme

**Organisatorisch:**

- ✓ Alarmorganisation, Ablauf, Zuständigkeiten
- ✓ Sicherheitsbeauftragter
- ✓ Betriebsvorschriften Brandverhütung
  - Abfälle trennen
  - Filtermatten häufig reinigen oder auswechseln
  - Keine Tücher am Herd trocknen
  - Rechauds nie im Office oder Restaurant nachfüllen
- ✓ Lagerrichtlinien (Gas, Lösungsmittel)
- ✓ Brandschutz-Eigenkontrolle
- ✓ Meldung von Defekten, Provisorien
- ✓ Fluchtwege freigehalten

sein, so dass sie nicht durch Hitze und heissen Rauch geöffnet werden.

Lüftungen sind zwischen den einzelnen Brandabschnitten mit Brandschutzklappen zu versehen.

**Wand- und Deckenverkleidungen/ Dekorationen**

Wand- und Deckenverkleidungen müssen in der Regel schwerentflammbar sein. In Rettungswegen, wie Fluren und Treppenträumen, ist nur nichtbrennbares Material zulässig. Auch Kunststoffe, die schwerentflammbar sind, können wegen ihres ungünstigen Verhaltens bei Bränden (brennendes Abtropfen, heisses Abfallen, starke und giftige Qualmbildung) eine erhebliche Gefahr darstellen und dürfen, wenn sie diese Eigenschaften haben, nicht eingebaut werden.

Dekorationen, Vorhänge, Gardinen und ähnliche Ausstattungen müssen schwerentflammbar sein.

**Rettungswegen**

Rettungswegen müssen in solcher Anzahl und Breite vorhanden und so verteilt sein, dass Gäste und Personal auf kürzestem Weg leicht und gefahrlos ins Freie gelangen können.

Die erforderliche Mindestbreite von Rettungswegen (1,2 m) darf nie eingeengt werden.

Türen im Verlauf von Rettungswegen müssen in Fluchrichtung aufschlagen. Türen von Rettungswegen ins Freie nach aussen.

**Abfallstoffe**

Brennbare Abfallstoffe sind bei Betriebsschluss aus den Gasträumen zu entfernen. Abfallbehälter müssen aus nicht

brennbarem Material bestehen und dichtschiessende Deckel haben. Die Abfallbehälter sind so zu platzieren, dass es keine brennbaren Materialien in unmittelbarer Nähe gibt.

Putzlappen, die mit Desinfektionsmitteln getränkt und fettig oder ölig sind, können sich selbst entzünden. Sie dürfen deshalb nie im gleichen Abfallbehälter entsorgt werden.

Fettfilter von Dunstabzügen müssen regelmässig gereinigt oder ausgetauscht werden.

**Fazit**

Um eine Brandausbreitung zu verhindern, sind Räume mit unterschiedlichen Nutzungen bis zum Dach als separate Brandabschnitte auszubilden. Mauer- und Deckendurchbrüche müssen abgeschottet werden. Feuer und Rauch dürfen sich weder über die Lüftung noch über Dachbalken oder Isolationen auf andere Räume ausdehnen.

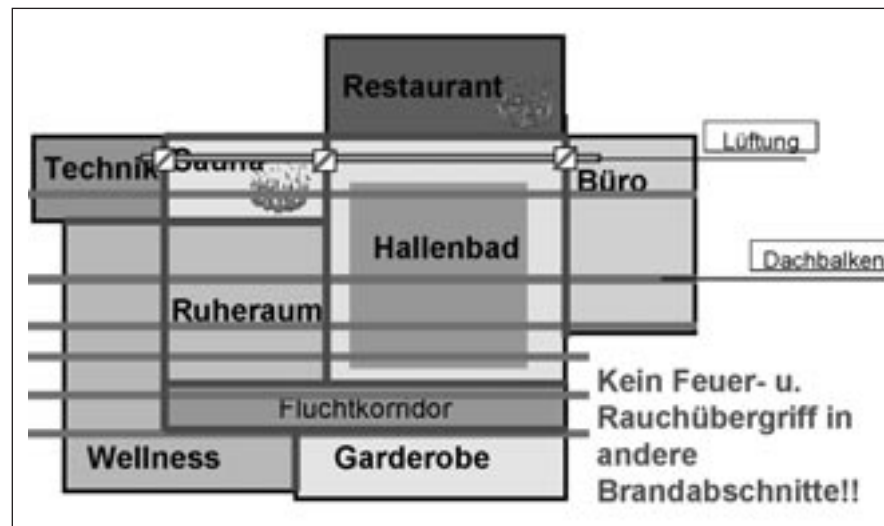
Vor allem den Fluchtwegen ist grösste Beachtung zu schenken! Überprüfen Sie die Fluchtwege in Ihrem Betrieb: Sind sie auch für ortsunkundige Besucher bei Stromausfall, also im Dunkeln, jederzeit gut sichtbar? Wohin flüchten die Besucher im Winter?

Eine regelmässige Kontrolle der technischen Einrichtungen ist unumgänglich. Das Betriebspersonal muss regelmässig instruiert werden, wobei sich praktische Übungen im Umgang mit Kleinfirenlöschern und Evakuationsübungen als sehr wertvoll erweisen.

Von enormer Wichtigkeit für die Brandverhütung ist die allgemeine Ordnung sowie Sauberkeit in Küchen, Lagern und Technikräumen und der kontrollierte Umgang mit Abfällen.

Das Betriebspersonal muss regelmässig instruiert werden, wobei sich praktische Übungen im Umgang mit Kleinfirenlöschern und Evakuationsübungen als sehr wertvoll erweisen.

Von enormer Wichtigkeit für die Brandverhütung ist die allgemeine Ordnung sowie Sauberkeit in Küchen, Lagern und Technikräumen und der kontrollierte Umgang mit Abfällen.



**Badangestellte werden Badfachleute**

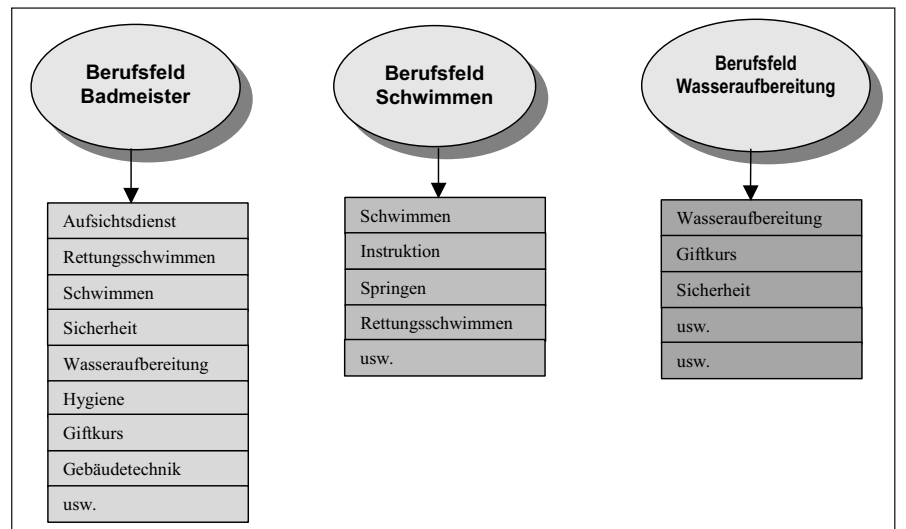
Von Dr. Hans Bernhard, Wetzikon

Anlässlich der Delegiertenversammlung der «Interessengemeinschaft für die Berufsausbildung von Badangestellten und Badmeistern (IGBA)» vom 23. Mai 2003 in Schaffhausen wurde beschlossen, die Ausbildung der Bäderberufe einer Überprüfung zu unterziehen. Eine dazu gebildete Projektgruppe unterbreitete dazu Vorschläge in Form eines Grobkonzeptes, welches auf die nächste Delegiertenversammlung detailliert auszuarbeiten und zum Beschluss zu unterbreiten sind.

Die wichtigsten Änderungen in Kürze: Im Gegensatz zum heutigen System sind auch die Vorstufen in die Überlegungen zu einem System der Bäderberufe einzubeziehen. Das Konzept soll die teilweise uneinheitlichen Benennungen und Funktionsbezeichnungen vereinheitlichen und neu strukturieren. Die Benennungen werden angepasst: Der Begriff «Badangestellte(r)» entspricht eher einem Anstellungsverhältnis als einem Ausbildungsstand und trifft auch auf Badangestellte ohne IGBA-Ausweis zu. Badangestellte(r) sind demnach im Baddienst eingesetzte Personen, welche in einem befristeten (Badesaison) oder dauernden Anstellungsverhältnis Baddienst leisten. Mit dem Absolvieren der IGBA-Ausbildung wird eigentlich die Fachausbildung im Bäderbereich erworben. Es ist daher zweckmässig, den bisherigen Badangestellten mit IGBA-Ausweis neu zu benennen als Badfachmann/Badfachfrau mit IGBA-Ausweis (Ausweis sollte als Begriff nicht mehr verwendet werden, da in der neuen Berufsbildungsverordnung dieser Begriff für das Berufspraktikum mit eidg. Ausweis vorgesehen ist).

- Das bisherige, lehrgangsmässig organisierte Ausbildungskonzept wird überarbeitet und – sofern sinnvoll – in Form von Modulen angeboten. Module sind Lern- und Ausbildungseinheiten, welche zu einer Kompetenz führen. Eine Kompetenz beschreibt ein erfolgreiches Verhalten in einer Anwendungssituation, sei diese nun beruflich oder ausserberuflich. Über bestimmte Kom-

petenzen verfügen heisst, Anwendungssituationen zu bewältigen. Für die Prüfung heisst dies, dass anstelle von auswendig gelerntem Kursstoff vermehrt in Form von Fallstudien geprüft werden sollte.



**Bisheriges System mit Lehrgängen.**

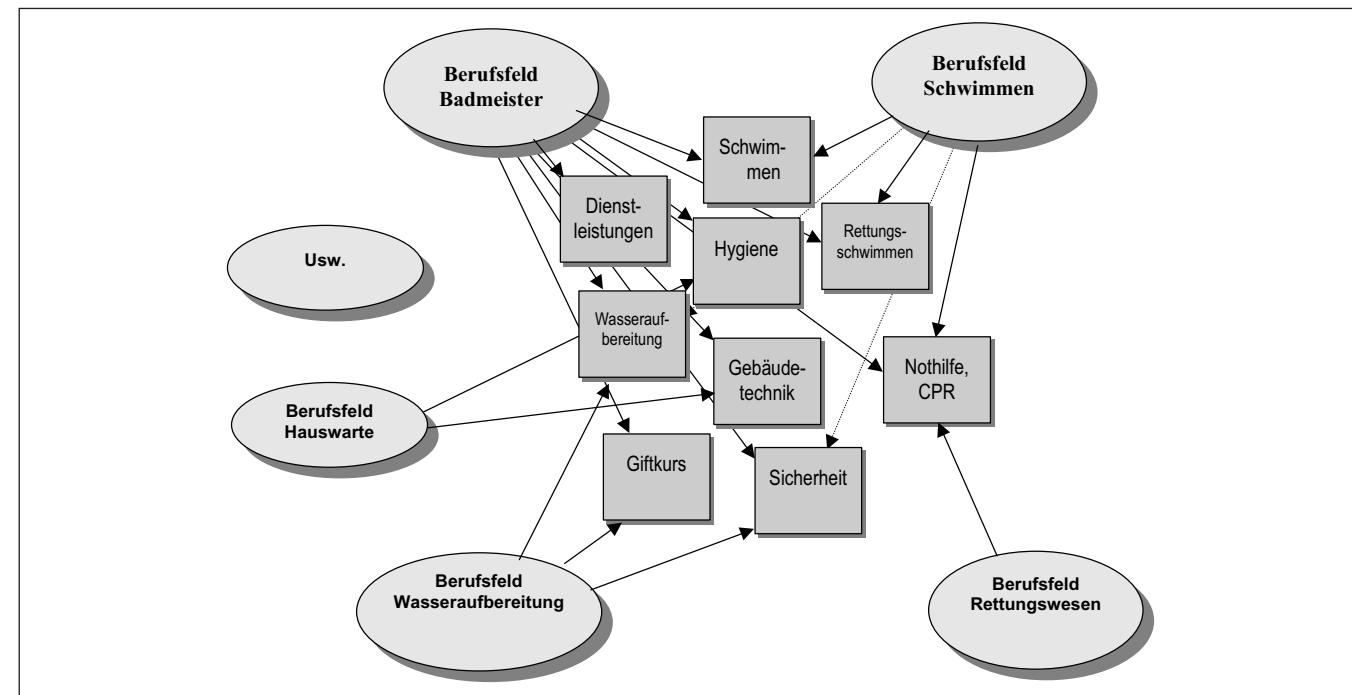
- Wesentliche Vorteile liegen darin, dass Module u.U. von mehreren, z.B. im Bereich der Ausbildungslehrgänge von swimsports.ch und dessen Mitglieder, aber auch von anderen bäderfremden Ausbildungsgängen genutzt werden können oder umgekehrt können erforderliche Kompetenzen auch bei externen Modul Anbietern erworben werden. Das ganze System ist organisatorisch

risch und zeitlich flexibler und sollte wegen der möglichen Synergien voraussichtlich auch für IGBA und Absolventen kostengünstiger ausfallen. Bei extern erworbenen (allgemeinen) Kompetenzen ist die Übertragung auf die spezifischen Probleme des Bäderbereichs – die sog. Transferleistung – von besonderem Interesse. Dies muss u.a. Gegenstand der IGBA-Fachausbildung sein.

- Ein wesentlicher Vorteil liegt auch darin, dass Zertifikate/Kompetenznachweise verfallen können, wenn nicht zur Zertifikaterneuerung bestimmte Weiterbildungen/Refresherkurse absolviert werden. Damit ergäbe sich eine Situation, dass die IGBA den Anbietern von Weiterbildungen die zu vermittelnden Inhalte wenigstens zum Teil vorzugeben hat; im Sinne eines Koordinierungsauftrages.
- Die Abklärungen haben aber gezeigt, dass Modularisierung erst auf der Stufe **BadmeisterIn** sinnvoll angewendet werden kann. Die IGBA-Fachausbildung auf der Stufe **Badfachmann/-frau** sollte

Bisherige Bezeichnung	neue Bezeichnung	Kurzbeschreibung
(Chef-)Badmeister(in)	Badmeister(in) mit eidg. Fachausweis	Führungsaufgabe auf Meisterstufe. Koordination und Organisation der im Baddienst anfallenden Tätigkeiten, Kontakt zu vorgesetzten Stellen, Ausbildung.
Badangestellte(r) (mit IGBA-Attest)	Badfachmann, -fachfrau mit IGBA-Ausweis	Aufsichtsdienst; im Baddienst universell einsetzbare Person, z.T. selbständige Führung eines kleineren Bades, beschränkte Führungsaufgaben.
Badangestellter, Saisonangestellter	Badangestellte(r)	Aufsichtsdienst, Vorstufe zu Badfachmann, -fachfrau, selbständiges Ausführen gewisser Tätigkeiten im Bad.
Badwache, Badaushilfe	Badwache	Hilfe zur Aufsicht am Wasser, Aushilfe bei Spitzenfrequenzen und Engpässen, Mithilfe bei anderen Tätigkeiten im Bad.
Badaufsicht	entfällt (ist Tätigkeit, keine Funktionsbeschreibung)	

**Besuchen Sie uns unter:**  
**www.gesundheitstechnik.ch**



Bisheriges System mit Lehrgängen.

weiterhin kursmässig angeboten werden, was aber nicht heissen soll, dass alles beim Alten bleibt. Die wesentlichen Vorteile des Modulsystems – z.B. gemeinsame Ausbildungsblöcke – mit anderen Ausbildungsgängen usw. können auch auf dieser Stufe zum Vorteil aller einbezogen werden.

- Auch bei den Vorstufen «Badwache» und «Badangestellte» sind Änderungen beabsichtigt. «Badwachen» sollten neben der Nothelfer- und Rettungsschwimmerausbildung (inkl. CPR) auch noch Grundkenntnisse des Aufsichtsdienstes vermittelt werden. Bei den «Badangestellten» (ohne IGBA-Fachausbildung) sollte zusätzlich noch der Wasseraufbereitungskurs des SBV oder eine gleichwertige Ausbildung (z.B. Saisonvorbereitungskurse der Städte Zürich oder Basel ergänzt mit Grundkenntnissen der Betriebskunde, Sicherheit, Hygiene, Gartenunterhalt usw.) als Ausbildungsgänge für den Baddienst vorgesehen werden.

### Vor- und Nachteile der Modularisierung im Vergleich zum Lehrgangssystem

- Es wird nicht mehr eine absolvierte Stundenleistung und präsentiertes Wissen zertifiziert, sondern ein «Kompetenznachweis», d.h. die Fähigkeit, das erlernte Wissen auf Situationen angepasst anzuwenden. Der Kompetenznachweis wird in der Regel durch die verantwortlichen Lehrpersonen erteilt. Es sind auch Kompetenznachweise möglich, ohne dass das gesamte Modul absolviert wurde (vergl. Aussagen zu nicht-formellen Lernleistungen).
- Die Ausbildung kann auch extern erfolgen; die IGBA muss nicht die gesamte Infrastruktur bereitstellen. Module können mit anderen Organisationen zusammen angeboten oder bei ihnen

«eingekauft» werden. Hierin liegt ein grosses Synergiepotenzial.

- Die einzelnen Bausteine/Module werden mit einem Kompetenznachweis abgeschlossen. Bei externen Modulen mit allgemeiner Fachausrichtung kann durch IGBA ein bäderspezifischer Teil angehängt und mit separatem Kompetenznachweis die Transferleistung auf den Bäderbereich überprüft werden. Dies kann z.B. mit einem separaten Modul erfolgen, in welchem vertieft auf den Wissenstransfer der allgemeinen Kenntnisse auf den Bäderbereich eingegangen wird und z.B. ein weiteres Modul, in welchem die Bereiche zusammengefasst werden, welche allein für den Badbetrieb benötigt werden (z.B. Badaufsicht).
- In vorherigen Ausbildungen erworbene Kompetenznachweise können anerkannt werden. (z.B. Buchhaltung während Berufsausbildung usw.). So sind auch Kompetenznachweise über nicht-formell erworbenes Wissen (z.B. mit Berufserfahrung) möglich. Damit können Doppelspurigkeiten und evtl. unnötiger Aufwand vermieden werden – im Interesse der IGBA und der Prüflinge.
- Eine zeitliche Begrenzung für die Gültigkeit von Modulen/Kompetenznachweisen ist möglich; ohne Weiterbildung verfällt die Gültigkeit. Andererseits müssten aber entsprechende Weiterbildungsmöglichkeiten bestehen, was bedeutet, dass sich die IGBA vermehrt im Bereich Weiterbildung engagiert – sei es durch Anbieten eigener Weiterbildungsveranstaltungen oder durch vertiefte Kooperation mit den Weiterbildungsveranstaltungen der Partnerverbände.
- Organisatorische Flexibilität: Module/Bausteine bieten die Möglichkeit von Teilabschlüssen. Es müssen nicht alle Module/Bausteine absolviert wer-

den, die zum Erwerb des Fachausweises erforderlich sind. Je nach Art des Bades und Vorgaben des Badbetreibers kann es u.U. auch genügen, nur einzelne Module/Bausteine zu absolvieren – z.B. massgeschneidert auf Freibad- oder Hallenbadmeisterbedürfnisse, ohne dass der Fachausweis erworben wird. Für den Betrieb des Bades kann dies trotzdem genügen. Für den nachträglichen Erwerb des Fachausweises müssen dann nur noch die fehlenden Module/Kompetenznachweise erworben werden.

- Zeitliche Flexibilität: Es genügt, einzelne Module den neuen Entwicklungen anzupassen, statt den gesamten Lehrgang neu überarbeiten zu müssen.
- Die Ausbildung kann über längere Zeit verteilt werden. Die u.U. organisatorisch belastenden langen Abwesenheiten am Arbeitsplatz können besser verteilt werden.
- Für die Erteilung des Fachausweises kann trotzdem eine Schlussprüfung stattfinden. Diese umfasst aber nur noch die rein bäderspezifischen Belange und im besonderen die Transferleistung des Allgemeinwissens auf den Bäderbereich, z.B. für komplexere «interdisziplinäre Situationen». Für die Zulassung zur Schlussprüfung müssen aber die notwendigen Kompetenznachweise vorgelegt werden.
- Mit diesem neuen Ausbildungsmodell sollte es auch möglich sein, vermehrt Betreiber von Hotelbädern, Schulschwimmanlagen usw. zur Absolvierung gewisser Module/Bausteine zu animieren. Diese fielen beim heutigen System durch den Raster. Der Ausbildungsbedarf ist aber gegeben.

Die IGBA ist überzeugt, dass mit dem neuen System die Bäderberufe besser den Anforderungen dem heutigen Badbetriebes gerecht wird.

## EMISSIONSMESSTECHNIK



# DAS NEUE TOP-MODELL INNOVATIV · ZUKUNFTSICHER



## SERON

- Ergonomisches Design
- RS-232-Computerschnittstelle
- Großes beleuchtetes LCD-Display
- Gleichzeitige Darstellung von 7 Messwerten
- Grafische Kernstromsuche
- Automatische Abschaltung des CO-Sensors
- Speicher für 300/3.000 Messdaten (Standard/Option)
- 8 h Akku-Kapazität, Akku- und Netzbetrieb
- Raumlufttemperaturfühler integriert
- Differenzdruckmessung (Option)

O<sub>2</sub>  
CO  
CO<sub>2</sub>  
NO<sub>(x)</sub>  
°C  
KAMIN-ZUG  
DIFF.-DRUCK  
RS 232  
DRUCKER

SKMV · ASMR · ASMS  
Renggerstrasse 44 · 5000 Aarau  
Telefon: 062/834 76 67 · Telefax: 834 76 64  
handel@skmv-aarau.ch · www.kaminfeiger.ch

Ihr Service-Partner:  
KULL INSTRUMENTS  
Baslerstrasse 11 · 4665 Oftringen 1  
Telefon: 062/797 44 33 · Fax: 062/797 16 50

Tessin:  
ANACQUARIA  
Via San Gottardo 2 · 6596 Gordola  
Telefon: 091/745 11 12 · Fax: 091/745 47 36

Das aktuelle Porträt: Verband der Hallen- und Freibäder VHF

## Eine Vereinigung mit dynamischem Auftritt

**Schweizerischer Föderalismus: Während sich Bäderbetreiber in der französischsprachigen Schweiz schon vor vielen Jahren als Arbeitgeberverband organisiert haben, standen die Kolleginnen und Kollegen in der Deutschschweiz abseits und vereinsamt da. Erst am 30. Januar 1996 wurde der Verband der Hallen- und Freibäder (VHF) gegründet. Inzwischen zeichnet sich die spätgeborene Vereinigung allerdings durch eine dynamische Entwicklung aus.**

Herbert Zehnder, seit der Gründung Geschäftsführer des VHF, bringt es auf den Punkt: «Erstaunlich war nicht, dass der Verband gegründet wurde. Seltsam war viel mehr, dass es bis 1996 keinen gegeben hatte». In der Tat. Zu diesem Zeitpunkt konnten ausländische Verbände, namentlich auch das deutsche Pendant, bereits auf ein ehrwürdiges Alter zurückblicken, und eine grosse Sanierungs- und Veränderungswelle hatte die Schweizer Bäderszene erfasst. Höchste Zeit also, das Vakuum zu füllen, zumal sich auch die Arbeitnehmer im Schweizerischen Bademeisterverband längst Gewicht verschafft hatten – und dezidiert ihre Interessen zu verfechten verstanden.

Den Anstoss zur Gründung gaben Thomas Spengler (KSS Schaffhausen), der das Präsidium übernahm, Werner Grüter (Hallenbad Luzern AG), Vizepräsident, Dr. Thomas M. Kirchofer (Kurzentrum Rheinfelden AG), Beisitzer, und eben Herbert Zehnder, der kurz zuvor die Leitung einer Sport- und Freizeitanlage abgegeben hatte und demzufolge prädestiniert war, als Geschäftsführer einzuspringen. Seither werden die Geschicke des VHF wesentlich vom idyllischen Steinmaur aus, dem Wohnsitz von Herbert Zehnder, gelenkt.

### Ziele des VHF

«Der neugegründete Verband», wurde 1996 der Öffentlichkeit kundgetan, «hat sich zum Ziel gesetzt, die Zusammenarbeit und den Erfahrungsaustausch unter den Mitgliedern zu fördern, die Aus- und Weiterbildung aller Personalgruppen zu unterstützen und die Attraktivität der Bäder durch geeignete Massnahmen zu steigern». Schon damals war überdies klar, dass der VHF – so ist es denn auch gekommen – bei Haftungs- und Rechtsfragen, Sicherheitsaspekten (Eidgenössische Störfallverordnung) und konzeptionellen Überlegungen hilfreich sein kann. Tatsächlich waren der Verband und seine massgeblichen Exponenten von Anfang an eminent gefordert: Das Fehlen einer schlagkräftigen Organisation hatte einerseits einen riesigen Nachholbedarf entstehen lassen, andererseits wurde die Beschaulichkeit der vorwiegend kommunal geführten Schweizer Bäder durch ein verändertes Freizeitverhalten, neue Konkurrenz und die unabwendbare Entwicklung der klassischen sportorientierten Bäder hin zu eigentlichen Freizeitanlagen gehörig ins Wanken gebracht.

### Entwicklung der Schweizer Bäderszene mitgeprägt

Es war nicht zuletzt der VHF, der die Entwicklung in der schweizerischen «Szene» wesentlich mitgeprägt hat und der dafür sorgte, dass unternehmerisches Handeln und kreativ-innovatives Denken die Verwaltermentalität (wenn auch noch nicht überall, so wenigstens mancherorts) abgelöst haben. Heute kann der Verband seinen gegenwärtig rund 200 Mitgliedern



(weitere 200 sollen in den nächsten Jahren noch angeworben werden) eine breite Dienstleistungspalette anbieten. Nur einige Beispiele: Der VHF stellt Musterverträge mit Schulen zur Verfügung, führt zahlreiche Aus- und Weiterbildungskurse durch, macht seinen Einfluss bei Gesetzgebung und im Verordnungs-wesen geltend, berät bei Sanierungen, Um- und Neubauten von Badeanlagen oder bei konzeptionellen Fragen, gestaltet und lanciert Werbekampagnen und stellt den Mitgliedern reichhaltiges Material für (im weitesten Sinne) die Öffentlichkeitsarbeit zur Verfügung.

### Bädausstellung «Swissbad» mit Fachtagung

Mit grossem Erfolg wird ausserdem die Zeitschrift VHF-Bulletin herausgegeben – sie sorgt nebenbei, wie Herbert Zehnder offenbart, für einen gewissen finanziellen Rückhalt, denn mit den Mitgliederbeiträgen allein liessen sich die mittlerweile umfangreichen Verbandstätigkeiten nicht finanzieren. Nicht minder erfolgreich ist die «Swissbad», die einzige umfassende schweizerische Bädausstellung, verbunden mit einer zweitägigen Fachtagung, die sich zu einem mindestens auf nationaler Ebene singulären Weiterbildungsforum entwickelt hat. «Mittlerweile», kann VHF-Geschäftsführer Herbert Zehnder befriedigt feststellen, «sind die wichtigsten Schweizer Badeanlagen im VHF vertreten». Bedauerlich aus Verbandssicht ist nur, dass zahlreiche Bädausbetreiber sich in der Rolle des Trittbrettfahrers sonnen, der zwar von zahlreichen Dienstleistungen des Verbandes profitiert, aber den – bescheidenen – Mitgliederbeitrag sparen will.

### Ein Forum für die Bädaerbranche

Sechs Jahre nach der Gründung des VHF darf festgestellt werden, dass die wesentlichsten Ziele erreicht wurden. Der Verband, und damit die Schweizer Bädaer, haben mittlerweile bei Behörden, öffentlichen und privaten Institutionen und in der Öffentlichkeit Gewicht. Die Stimme des VHF wird gehört, die Bädaerlandschaft hat ein Forum gefunden, profitiert dank dem VHF von einem intensiven Erfahrungs- und Gedankenaustausch und kann die Meinung der Arbeitgeberseite kundtun – wengleich Lohnverhandlungen z.B. nicht zum Aufgabenbereich des Verbandes gehören.

Bei aller Dynamik: Noch immer führt Herbert Zehnder, wie 1996, die Verbandsgeschäfte allein. Unterstützt nur von seiner Ehefrau Marianne und den Vorstandskollegen, aber gänzlich ohne administrativen «Apparat». Mehr noch: Gleichzeitig amtiert er auch als Geschäftsführer der Gesellschaft Schweizerischer Kunstseilbahnen, was zwar den Verbänden Synergien, ihm selbst allerdings ein enormes Arbeitspensum verschafft. Ermüdungserscheinungen lässt er deswegen keine erkennen. Der VHF-Geschäftsführer und der Verband haben schliesslich eine Mission. So stellt Herbert Zehnder fest: «Die Schweizer Bädaer müssen den Spagat zwischen dem sozialen Auftrag (der Gemeinden) und einem möglichst wirtschaftlichen Betrieb schaffen. Wir helfen ihnen dabei.»

Weitere Informationen:  
E-Mail: h.zehnder@spectraweb.ch

## Umbau und Sanierung Freibad Lörrach

### Baubeschreibung

Das Parkschwimmbad Lörrach wurde in drei Bauabschnitten, jeweils in den Wintermonaten 1997/98, 1999/2000 und 2001/2002, komplett saniert.

Die Parklandschaft und die vorhandene Topografie mit unterschiedlichen Höhenlagen wurde aufgenommen und mit dem neuen Badekonzept spannungsvoll in Bezug gebracht. Auf dem Hochgestade ist jetzt ein 50 x 21 m Schwimmerbecken mit acht Bahnen und ein Springerbecken mit 120 m<sup>2</sup> und je einem Drei- und Einmeter-Brett und einer Fünfmeter-Plattform erstellt worden. Tribünenartige Sitzstufen mit 50 m Länge und anschliessender grosszügiger Liegeterrasse, einem schlanken, dreigeschossigen Aufsichtsturm und einer Pergola mit offenen und gedeckten Bereichen ergänzen die obere Badeplatte. Zusätzlich wurde der Gewerbekanal im Westen neu überpflastert und in die Badeplatte einbezogen.

Der kleine Turm steht in der Blickachse der vorhandenen Platanenallee und gibt der Anlage neben der Breitstrasse seinen vertikalen Akzent. Klare Orientierung und Übersichtlichkeit, Bereichstrennung von Schwimmer-, Springer- und Freizeitzone sind ausgewiesen. Unter der Liegeterrasse wurden zusätzliche Umkleiden, Duschen und Toiletten, 70 grosse Schränke für Liegen und Badeutensilien und Räume für Rotweiss, DLRG usw. eingerichtet.

Im Turm ist ein Sanitäts- und Schwimmmeisterraum, ein Aufsichtsräum und ein Wettkampfbüro. Vom Turm aus wird die gesamte Anlage übersehen.

Alle Becken wurden in Edelstahl ausgeführt. Zu diesem glänzenden Material kontrastieren warme Holzteile und die Erdfar-

### Zeiten

1997	Technikgebäude, Okt. 1997–Mai 1998
1999	Eingangsbau, Erlebnisbecken Okt. 1999–Mai 2000
2001	Schwimmbecken, Springerbecken Okt. 2001–Mai 2002

ben der Mauern. Die gärtnerische Bepflanzung wird auch den Schwimmbereich in die Parklandschaft einbinden und – wie es bereits auf dem Tiefgestade mit dem Freizeitbecken und dem Eltern-Kind-Bereich erfolgte – in die Grünzonen integrieren. Die Stadtgärtnerei hat abgestorbene Bäume durch neue ersetzt. Sitzgruppen im Süden am vorhandenen Rosenbeet, Grillstellen im Norden und grosszügige Liegewiesen bereichern die Aufenthaltsqualität.

In den kurzen Bauphasen der Wintermonate ist es mit grösster Anstrengung aller Beteiligten der Stadt gelungen, ein modernes Freibad zu bauen, das neuesten Erkenntnissen und Hygienevorschriften entspricht und ein Stück Freizeitarchitektur darstellt.

### Sanierung in 3 Phasen

Die Becken und die Technik des Freibads aus den frühen 50er-Jahren mussten komplett erneuert werden. Durch Konzentration der Badeplatte am ursprünglichen Standort und Differenzierung

### Baubeteiligung

Bauherr:	Stadt Lörrach, Bauamt, Frau Buchauer, Herr Kollakowski
Architekt:	Wilhelm und Partner, freie Architekten BDA, Lörrach
Planung H/S/Badewassertechnik:	Kannewischer Ingenieurgesellschaft mbH, Baden-Baden

auf zwei Höhenniveaus ist eine übersichtliche Anlage mit eigenem Charakter und sportlichem Badeflair entstanden. Die Grünanlage zieht sich von Süd nach Nord durch und wird vom Eingangsbauwerk mit Umkleiden und Kiosk begrenzt. Der Kiosk liegt mit guter Übersicht neben dem Eltern-Kind-Bereich. Das Erlebnisbecken wurde so gezoniert, dass eigene Wasserräume (Strandbecken, Wellenbecken, Strömungskanal, Einrutschbecken, Schwimmbereich) entstehen. Die straffe Form soll den heutigen «trendigen» Tendenzen entgegenwirken. Der Sportbereich auf dem Hochgestade wird durch eine Badeplatte aus Fertigteilen nach Osten und durch eine neue Pergola auf dem bestehenden Gewerbekanal nach Westen eingerahmt. Der Aufsichtsturm mit Sanitätsraum, Aufenthaltsraum und Wettkampfbüro überragt und pointiert die Anlage. Eine «Rundum-Übersicht» ist gegeben. Der Kinderbereich erhielt gepflasterte Wasserläufe mit Quelle, Bächlein und Planschbecken auf verschiedenen Niveaus. Die 2300 m<sup>2</sup> Wasserflächen werden mit 650 m<sup>2</sup> Absorbiermatten, die in den Gebäudedächern integriert wurden, erwärmt. Die Anlage wurde so entwickelt, dass die vorhandenen Baumgruppen, Alleen und Richtungen in die Gesamtkomposition integriert wurden. Durch eine grosszügige, gewollt stringente Architektursprache und die robusten vandalismusresistenten Materialien wurde eine Freizeitarchitektur mit klarer Diktion – jenseits der modischen Beliebigkeit – angestrebt.

Diese Haltung musste – einschliesslich dem Kostenrahmen – über sechs Jahre und drei Winterbaustufen durchgehalten werden.

### Beckenprogramm und Anlagenaufteilung

	Fläche:	Inhalt:
<b>Anlage 1</b>		
Schwimmerbecken 50 x 21 m WT = 1,8–2 m	1050 m <sup>2</sup>	1995 m <sup>3</sup>
Springerbecken 15 x 12,5 m WT = 3,8 m	190 m <sup>2</sup>	713 m <sup>3</sup>
<b>Anlage 2</b>		
Nichtschwimmerbecken WT = max. 1,35 m	1115 m <sup>2</sup>	1100 m <sup>3</sup>
Kinderplanschbecken WT = 0–0,5 m	200 m <sup>2</sup>	40 m <sup>3</sup>
<b>Total</b>		
Wasserfläche	2555 m <sup>2</sup>	
Wasserinhalt		3848 m <sup>3</sup>

### Technik

#### Badewasseraufbereitung

Um eine optimale Wirtschaftlichkeit zu erreichen und entsprechend den Besucherwünschen und Besucherfrequenzen die richtigen Wassertemperaturen zur Verfügung stellen zu können, werden die Becken mit einer Wassertemperatur von 23–25 °C gefahren. Die Beheizung erfolgt mit Gasheizkesselanlage oder/und mit Sonnenabsorberanlage.

Der Anlagenaufbau für den Betrieb der einzelnen Badebecken wurde in zwei komplett getrennten Anlagensystemen aufgebaut. Die Auslegung erfolgte nach gültiger DIN-Norm 19643 und nach den entsprechenden Richtlinien.

#### Rückspülung: Drucksandfilter

Beim Rückspülvorgang wird bei mehreren Filtern einer nach dem anderen rückgespült. Während der Rückspülzeit eines Filters der Anlage 1 ist die Umwälzung auch der Anlage 2 abgeschaltet. Während der Rückspülzeit eines Filters der Anlage 2 kann die Anlage 1 weiter in Betrieb bleiben. Zur Verhinderung des Ausspülens von Sand wurde die Wasser- und Luftmenge mit den pneumatischen Klappen einmalig einreguliert.

### Rinnenreinigung mit Rinnenumstellung

Um bei der Rinnenreinigung das Eintragen von Reinigungsmitteln über die Beckenrinne und Schwallwasserbecken in den Badewasserkreislauf zu verhindern, ist eine automatische Rinnenumstellung eingebaut. Diese ermöglicht eine direkte Ableitung des Reinigungswassers in die Kanalisation.



### Flockungsmitteldosierung

Mittels der Flockung werden kolloidal gelöste Stoffe gebunden, damit sie im Drucksandfilter besser ausgeschieden werden können. Als Flockungsmittel wird Polyaluminiumchlorid in Gebinden verwendet. Für jedes Gebinde ist eine separate Leermeldung auf den E-Schrank geführt. Das Flockungsmittel wird über Dosierpumpen in die einzelnen Anlagensysteme vor der Drucksandfilterung eingespiesen. Mittels Dosierleitungen, in einem Schutzrohr geführt, wird das Flockungsmittel zu den Dosierstellen geführt.

### Desinfektion mit Chlorgas

Für die Entkeimung der Anlagen wird Chlorgas im Vollvakuum-Verfahren auf der Reinwasserseite, für jedes Becken getrennt, zudosiert. Die Dosierung erfolgt progressiv mittels Regelventil, automatisch über eine Chlorüberschussmessung geregelt. Es ist dafür ein spezieller Chlorgas-Raum als Lager- und Dosier-Raum eingeplant. Er ist mit einer Berieselungsanlage sowie mit einer Chlorgas-Alarmanlage ausgerüstet. Der Raum ist im Erdgeschoss untergebracht und entspricht den einschlägigen Normen und Bestimmungen. Der Alarm der Chlorgas-Warnanlage wird mit einer Warnblitzleuchte, einer Hupe und auf dem Badewasserschaltschrank gemeldet. Zusätzlich werden alle Chlor-Teilstrompumpen ausgeschaltet und die pneumatischen Membranventile geschlossen. Die Chlorgas-Anlage ist mit einer automatischen Flaschenumschaltung sowie mit einer Leermeldung ausgerüstet. Im Technikraum erfolgt die Dosierung mittels Injektoren. Die Dosierung erfolgt automatisch über die Chlor-Überschussmessung je Becken getrennt, mittels Regelventil. Die Basis- sowie die maximalen Dosiermengen werden von Hand entsprechend am Dosiergerät eingestellt. Da das Brunnen- bzw. Trink-



Fotos: Thomas Dix, Grenzach-Wyhlen (D)/  
Kannewischer Ingenieurgesellschaft mbH, Baden-Baden (D)



wasser in Lörrach sehr weich ist, wird der Teilstrom nach der Dosieranlage über einen Marmorkiesbehälter geführt und dann an der Dosierstelle dem Reinwasser beigemischt.

**pH-Wert-Regelung**

Je Anlage ist eine automatische pH-Wert-Regelung eingebaut. Als Neutralisationsmittel kann 37 %ige Salzsäure (HCL) oder 37%ige Schwefelsäure (H<sub>2</sub>SO<sub>4</sub>) zudosiert werden. Aus Gebinden erfolgt die Dosierung je Anlage mit einer Dosierpumpe. Für jedes Gebinde ist eine separate Leermeldung auf den E-Schrank geführt. Die Dosierung wird automatisch geregelt über die Wasseranalyse. Der Betrieb der Dosierungspumpen sowie der Leerstand werden mittels Betriebslampen am E-Schrank angezeigt.

**Badewassererwärmung mit Sonnenabsorberanlage und Gas-Schwimmbadheizer**

Die Sonnenabsorberanlage sowie der Gas-Schwimmbadheizer werden getrennt im Teilstromverfahren betrieben. Die benötigten Wassermengen werden nach den Filtern dem Beckenkreislauf wahlweise aus der einen oder anderen Anlage entnommen und mit je einer Teilstrompumpe den Absorbermatten auf dem Technikgebäude bzw. dem Gas-Schwimmbadheizer zugeführt. Mit einer Rückförpumppe wird das erwärmte Beckenwasser aus dem Gas-Schwimmbadheizer dem entsprechenden Beckenkreislauf zugeführt. Der erwärmte Teilstrom aus den Absorbermatten wird dem entsprechenden Beckenkreislauf zugeführt. Da jeweils nur ein Beckenkreislauf mit erwärmtem Wasser versorgt werden kann, ist eine Vorrangschaltung eingebaut. Die Temperaturfühler in den Beckenkreisläufen sowie derjenige der Absorbermatten steuern die Zu- und Wegschaltung der einzelnen Kreise. In erster Priorität wird die Anlage 1 (Schwimmer-/Nichtschwimmerbecken) beheizt. Sobald diese Becken auf Temperatur gebracht sind, wird umgeschaltet auf die Anlage 2 (Mehrzweckbecken). Ein Betriebswahlschalter auf dem Elektroschrank ermöglicht den Umkehr dieser Reihenfolge. Bei genügender Erwärmung der Absorbermatten durch die Sonne wird die Wärmeerzeugung allein durch diese Matten erbracht. Reicht die Wärmeleistung der Sonnenabsorbermatten nicht aus, wird der Gas-Schwimmbadheizer dazugeschaltet. Ein Betriebswahlschalter auf dem Elektroschrank erlaubt die Wahl des Wärmeerzeugers. Die Temperatur-Regelung und die -steuerung werden elektronisch vorgenommen.

**Beckenwasseranalyse**

Bei allen Badebecken erfolgt die Analyse direkt aus dem Becken ca. 20-30 cm unter dem Wasserspiegel. Das Messwasser wird je Becken mittels Messwasserpumpe der Analysestelle zugeführt. Je Becken ist eine Messstelle zur Wasserentnahme eingebaut. Es besteht für jede Messstelle die Möglichkeit, Handmessungen vorzunehmen.

**Durchflussmessung**

In die Zuleitungen zu den einzelnen Becken werden Durchflussmesssysteme eingebaut, um damit die genaue Umwälzleistung zu ermitteln und am Schaltschrank optisch anzeigen zu können.

**Leitsystem**

Das von der Badischen Gas- und Energieversorgung AG gelieferte Leitsystem wurde in die Gesamtanlage integriert und übernimmt sämtliche Steuer- und Regelfunktionen. Alle Betriebs-, Stör- und Alarmanzeigen werden im Leitsystem angezeigt. Die Wasserzähler sind mit Impulsgebern ausgerüstet und können auf das Gebäudeleitsystem übertragen werden. Die Übernahme von Analogwerten auf das Leitsystem ermöglicht eine grafische Darstellung von Temperatur- und anderen Messwerten. Fernsteuerungen über das Leitsystem sollen nur bedingt vorgenommen werden können. Es besteht die Möglichkeit, sämtliche Steuerungsprozesse von fern auszulösen. Die Schalter auf dem Elektroschrank haben aber in jedem Fall erste Priorität. Das Zeitschaltprogramm der einzelnen Anlagen liegt im Leitsystem und kann von Fern verändert werden.

**Sanitär- und Entwässerungstechnik**

Im Rahmen der Sanierung wurden Entwässerungsleitungen, wo notwendig, erneuert und in die bestehende Verrohrung integriert. Die Rückspülung der Filter wird in ein Zwischenbecken geleitet und von dort kontinuierlich an die Kanalisation abgegeben. Die Trinkwasserinstallation musste schrittweise komplett erneuert werden. Die Ausführung der Verrohrung erfolgte in Kunststoff.

**Elektrotechnik**

Die Elektroinstallation musste ebenfalls in den einzelnen Sanierungsstufen erneuert werden. Eine neue Lautsprecheranlage sowie eine neue Kassenanlage wurden beschafft.



Luftaufnahme: Erich Meyer, Hasel (D)

**Nachhaltige Wirtschaftlichkeitsverbesserung von Bädern**

Vortrag von Dr. Stefan Kannewischer, Zug, anlässlich der IAB-Tagung vom 17. September 2003 in Baden-Baden (D)

**Ausgangslage: Viele Bäder befinden sich heute in einer schwierigen Situation: sie sind sanierungsbedürftig und können nur ein veraltetes Angebot vorweisen, das nicht mehr den Bedürfnissen des heutigen Kunden entspricht. Zudem sind in vielen Gemeinden die Eintrittspreise stark subventioniert, d.h. die Eintrittspreise sind um den Faktor 2-3 (!) unter einem kostendeckenden Preis. Diese Faktoren führen zum Teil zu sehr hohen Betriebsdefiziten.**

Gleichzeitig befindet sich die öffentliche Hand ebenfalls in einer schwierigen Situation. Die wirtschaftliche Stagnation sowie die Expansion des Staatssektors in den vergangenen Jahrzehnten führen zu einer hohen Verschuldung. Dadurch wird der Handlungsspielraum der öffentlichen Hand massgeblich eingeschränkt und sie kann sich die steigenden Defizite der veralteten Bäder immer weniger leisten.

Diese gegenläufige Entwicklung kann als ein eigentliches «Bäder-Dilemma» bezeichnet werden. Aus dem «Leidensdruck der Defizite» ergibt sich ein dringender Handlungsbedarf für die Bäder zur Wirtschaftlichkeitsverbesserung.

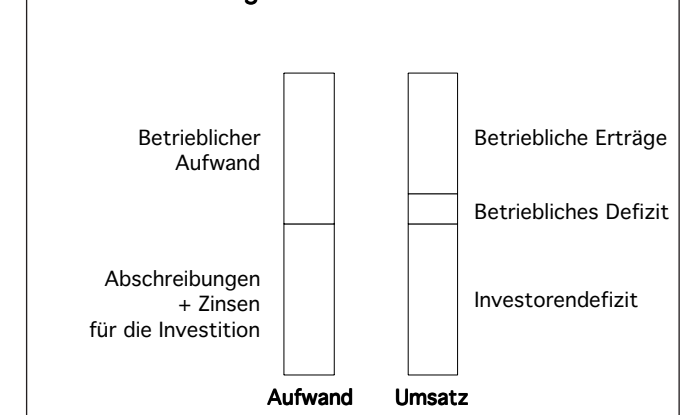
**Das Wirtschaftlichkeitsprinzip...**

Die Wirtschaftlichkeit ergibt sich aus der Beziehung zwischen Ertrag und Aufwand. Das Wirtschaftlichkeitsprinzip besagt, dass mit einem gewissen Mitteleinsatz ein maximaler Erfolg (Maximalprinzip) oder dass ein gewisser Erfolg mit einem minimalen Mitteleinsatz (Minimalprinzip) erreicht werden soll.

Betrachten wir die Aufwendungen für ein Bad, so muss zwischen den betrieblichen Aufwendungen und den Aufwendungen für Abschreibungen und Zinsen der getätigten Investition unterschieden werden. Obwohl die betrieblichen Aufwendungen oftmals nur ca. 50 % der gesamten Aufwendungen ausmachen, berücksichtigen die meisten kommunalen Bäder auf Grund der kameralistischen Rechnungslegung nur die betrieblichen Aufwendungen in ihren Wirtschaftlichkeitsüberlegungen. So ist die ausgewiesene Kennzahl «Kostendeckungsgrad» in der Regel der Betriebskosten-Deckungsgrad.

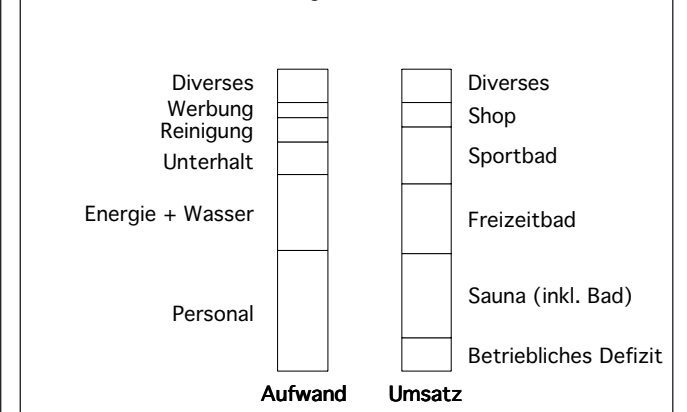
In vielen Bädern können die Erträge nicht einmal die betrieblichen Aufwendungen decken und es ergibt sich bereits ein betriebliches Defizit. Werden noch die Abschreibungen und Zinsen mit ins Kalkül genommen, ergibt sich das viel grössere Investorendefizit (vgl. Abb. 1).

**Abb. 1: Gesamtergebnis eines Bades**



Um die Potenziale zur Wirtschaftlichkeitsverbesserung zu identifizieren, wollen wir im Folgenden die wichtigsten Aufwand- und Umsatzbereiche betrachten (vgl. Abb. 2). Damit die

**Abb. 2: Betriebliches Ergebnis eines Bades**



hohen Betriebsdefizite nachhaltig (d.h. massgeblich und auch langfristig) verbessert werden können, müssen systematische Optimierungen in den wichtigsten Bereichen vorgenommen werden. Die Ergänzung eines Freibades um ein Beachvolleyball-Feld reicht zum Beispiel nicht.

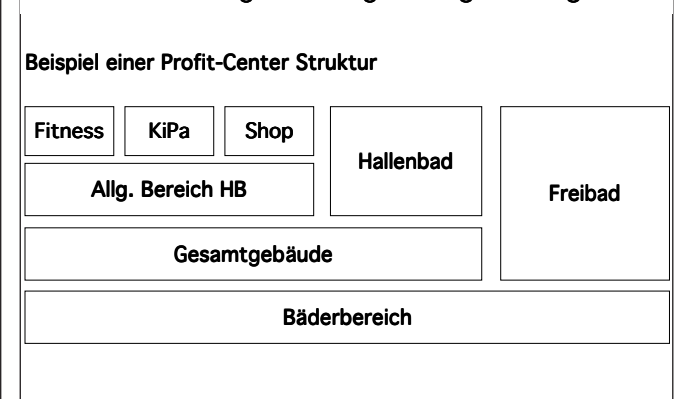
Die Aufwandseite wird massgeblich bestimmt durch Personal und Energie/Wasser/Abwasser sowie auch durch Unterhalt und Reinigung. Bei der Werbung, die nur einen kleinen Teil der Kosten ausmacht, sollte auf keinen Fall gespart werden, da die meisten Bäder sowieso schon kleine Werbebudgets haben. Die restlichen Kosten sind zusammengefasst als Diverses und beeinflussen die Gesamtkosten nicht massgeblich.

Auf der Umsatzseite sind teilweise nur Erträge aus dem Sportbad vorzuweisen. Ein solches klassisches Sportbad hat oftmals einen Betriebskosten-Deckungsgrad von nur 20-30 %. Die Ergänzung eines Sportbades um Freizeitbadaktivitäten führt mindestens zu einer Verdoppelung der Umsätze, wodurch sich der Kostendeckungsgrad massgeblich verbessern kann. Ähnliches gilt für die Erträge aus der Sauna bei gleichzeitig tieferen Investitionen als für das Freizeitbad.

In klassischen Sportbädern besteht häufig kein oder nur ein geringes Kostensenkungspotenzial, aber dafür ein umso grösseres Umsatzsteigerungspotenzial. Zu viele Badbetreiber fokussieren sich auf die Reduktion der Kosten anstatt neue Umsatzpotenziale zu erschliessen.

Bevor man seinem Hause jedoch ein Wirtschaftlichkeitsverbesserungs-Programm verschreibt, sollte unbedingt die notwendige Transparenz geschaffen werden. Viele Bäder wissen nicht, in welchen Bereichen sie Geld verdienen und wo sie Geld verlieren. Eine Profit-Center Betrachtung ist wünschenswert, sollte jedoch die Aufschlüsselung von Gemeinkosten (z.B. Energie, Verwaltung, Werbung) vermeiden. Vielmehr ist eine mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung zu empfehlen, bei der die Kosten

**Abb. 3: Mehrstufige Deckungsbeitragsrechnung**





und Umsätze auf der Ebene erfasst werden, wo sie als direkte Kosten, resp. Umsätze erfasst werden können (vgl. Abb. 3).

Natürlich dürfen die dadurch ermittelten Deckungsbeiträge nicht als Gewinne fehlinterpretiert werden. Dennoch besteht bei Anwendung der mehrstufigen Deckungsbeitragsrechnung nicht die Gefahr, durch langwierige Diskussionen über die Richtigkeit von Gemeinkosten-Verteilschlüsseln den Blick für das Wesentliche zu verlieren.

### Umsatzsteigerung im Bäderbereich

Auf der in vielen Fällen erfolgsversprechenderen Umsatzseite ergeben sich nicht nur im Kerngeschäft «Bad» neue Möglichkeiten, sondern auch bei badaffinen Dienstleistungen.

In einem reinen Sportbad kann der Umsatz dadurch gesteigert werden, dass die Öffnungszeiten für die Öffentlichkeit gesteigert werden. Dies ist insofern möglich, dass die Schulen morgens konzentriert und die Vereine auf das notwendige Mass und zu verträglichen Zeiten reduziert werden. Es soll damit keinesfalls die essentielle Bedeutung des Schul- und Vereinssports in Abrede gestellt werden, aber Sportförderung bedeutet nicht nur Schule und Vereine, sondern auch Breitensportförderung. Es gibt Gemeinden, die dem Schul- und Vereinssport zu viele Zugeständnisse machen, was z.B. dazu führt, dass die Becken zu diesen Zeiten nicht genügend ausgelastet sind und lediglich 3–4 Jugendliche pro Bahn schwimmen. In diesen Fällen muss das wünschenswerte auf das notwendige Mass reduziert werden.

Als deutliche Anziehungspunkte für Besucher sind Freizeitaktivitäten eine wichtige Investition. Attraktive Eltern/Kind-Bereiche bewegen ganze Familien zum Besuch eines Bades. Wenn es den kleinsten Familienmitgliedern gefällt, dann sind auch die Erwachsenen glücklich. Speziell hervorzuheben ist an dieser Stelle die Attraktivität eines solchen Eltern/Kind-Bereiches. Ein kleiner Tümpel in einer dunklen Ecke entspricht nicht den Bedürfnissen dieser Zielgruppe. Eine wichtige Attraktion sind auch Spassangebote für ältere Kinder und Jugendliche (z.B. Rutschbahn, Api-Ball). Für die Erwachsenen sind eher erholende Wasserangebote von Bedeutung (z.B. Whirlpool, Nackenduschen, Strömungskanal, Heissbecken). Diese Freizeitbadangebote führen nicht nur zu einer Steigerung der Anzahl Besucher, sondern ermöglichen auch (zum Teil massive) Möglichkeiten zur Eintrittspreiserhöhung.

Ein zentraler Investitionsbereich im Bad ist das Sauna-Angebot. Hierbei gilt es ebenfalls zu berücksichtigen, dass ein solches Angebot den heutigen hohen Bedürfnissen entsprechen muss. Die Kellersauna genügt nicht mehr. Die Kunden wünschen einen hellen, freundlichen Saunabereich mit vielen verschiedenen Erlebnissaunen und einer Blickbeziehung nach Aussen. Wenn möglich sollte auch ein Frischluftbereich geschaffen werden. Wie bereits erwähnt, sind auch hier hohe Ertragspotenziale möglich bei einer mittelmässig hohen Investition.

Im kommunalen Bereich wird oftmals das Argument ins Feld geführt, dass solche Freizeitaktivitäten nicht die Aufgabe der öffentlichen Hand seien. Diese Sichtweise ist insofern nicht richtig, weil die Existenz der so wichtigen öffentlichen Institution «Bad» nur erhalten werden kann, wenn seine Wirtschaftlichkeit massgeblich gesteigert wird. Und dies ist nur mittels solcher freizeitorientierter Aktivitäten möglich. Zudem sind auch diese freizeitorientierten Aktivitäten durchaus gesundheitsförderlich und bewegen viele Gäste zum Besuch eines Bades, die sonst ein Bad nicht besuchen würden.

### Badenahe Angebote

Im Bereich der Anwendungen/Therapien hat sich die Anzahl der möglichen Dienstleistungen massgeblich erweitert. Aus den klassischen krankenkassenorientierten Anwendungen wie Rückenmassage, Fangopackung und Wannenbad haben sich durch den Wellnesstrend unendlich viele verschiedene Ausprägungen dieser drei grundsätzlichen Anwendungsarten ergeben. So ist die Massage in Form von Aromatherapie, Lomi-Lomi, Pantai-Luar, Shiatsu usw. erhältlich. Gleiches gilt für die Packungen und Einzelbäder. Ein zusätzlicher Trend ist, dass die Besucher heute eine solche Wellnessanwendung sofort und jederzeit verfügbar haben möchten («Instant-Wellness»). Dies bedeutet, dass diese Dienstleistungen kurzfristig und im Badebereich (Barfuss-

Seite) verfügbar sein müssen. Als Ergänzung des Wellnessangebots bietet sich im öffentlich zugänglichen Bereich des Bades (z.B. in der Eingangshalle) ein Kosmetikstudio an.

Eine zuverlässige, wenn auch kleine Umsatzposition sind Selbstbedienungsgeräte, wie Solarien und Massageliegen.

Bisher wurde vor allem auf investive Massnahmen hingewiesen. Die Wirtschaftlichkeit kann aber auch massgeblich durch zusätzliche Angebote ohne Investitionen verbessert werden. Kurse verschiedenster Art spielen hierbei eine ganz wichtige Rolle. Wassergymnastik jeglicher Ausprägung (z.B. Rheumagymnastik, Aerobic, Taebo, Aqua Jogging, Wassertanz usw.) erfreuen sich sehr grosser Beliebtheit und bedürfen kaum ihrer Bewerbung. Da viele Kinder in der Schule nur in ungenügendem Masse schwimmen lernen und Erwachsene teilweise ihre Schwimmkenntnisse verbessern möchten, können auch kommerziell betriebene Schwimmschulen gute Erfolge verzeichnen. Nicht zu vergessen sind Tauch- und andere Kurse, die in einem Bad abgehalten werden können.

Events sind ebenfalls ein wichtiges betriebliches Instrument. Sie führen vielleicht nicht unmittelbar oder in erheblichem Ausmass zu einer Wirtschaftlichkeitsverbesserung, tragen aber massgeblich zur Verkaufsförderung des Bades bei. Solche Events können sein: Konzerte, Beautytage, Spiele ohne Grenzen, Kindergeburtstage, Sportwettkämpfe usw.

### Zusatzangebote

Es ist heute bereits in vielen freizeitorientierten Bädern üblich, dass eine Gastronomie in die Anlage integriert ist. Die wirtschaftlichen Möglichkeiten dieses Bereiches sollten jedoch nicht überschätzt, sondern auf Grund einer detaillierten Analyse des Umfeldes realistisch prognostiziert werden. Denn auch in diesem Bereich sind erhebliche Investitionen notwendig.

Des Weiteren beinhalten viele Bäder schon einen Bädershops. In diesem Bereich werden die wirtschaftlichen Möglichkeiten – ganz im Gegensatz zur Gastronomie – oftmals unterschätzt. Wenn der Shop richtig gestaltet ist, können in ausgeprägtem Masse Bademode und Kioskartikel verkauft werden. Aber lediglich ein paar Badehosen in das Kassenbüro zu hängen, reicht mit Sicherheit nicht für eine massgebliche Wirtschaftlichkeitsverbesserung.

Es ist zwar noch nicht in sehr vielen Bädern realisiert, zeichnet sich aber als eine deutliche Entwicklung ab, dass Fitnessbereiche an Freizeitbäder angegliedert werden. Hierbei muss jedoch die Wettbewerbssituation sehr gut analysiert werden, denn in vielen Städten kann der Fitnessmarkt als gesättigt bezeichnet werden. Deshalb sollte man immer die Möglichkeit der Kooperation mit einem bestehenden Anbieter prüfen. Falls man diesen Bereich selbst betreiben möchte, muss man in seiner Wirtschaftlichkeitsvorausschau die 3- bis 5-jährige Anlaufphase berücksichtigen. Zudem gilt es zu berücksichtigen, dass das Fitnessgeschäft auf Grund seines Clubcharakters ein völlig anderes Naturell hat wie das klassische Badgeschäft. Das Fitnessgeschäft ist für viele Badmanager Neuland und bedarf einer anderen Unternehmenskultur.

Eine zusätzliche Quelle finanzieller Mittel kann Sponsoring sein. Hier ist einerseits Sport- und Eventsponsoring möglich. Andererseits auch die Unterstützung von Lieferanten und oftmals ist dies für betriebliche Ausstattung möglich (z.B. Eishersteller für Sonnenschirme, Getränkelieferanten für Gastronomiemobiliar, Modefirmen für Shopausstattung). Eine neue Entwicklung, die sich bei anderen Sportinfrastrukturen abgezeichnet hat, ist die teilweise Finanzierung von Zusatzinvestitionen. So sind vereinzelt Fussball-, Leichtathletik- und Eisarenen nach industriellen Unternehmen benannt worden. Vielleicht können solche Modelle auch bei Bädern Anwendung finden.

### Allgemeine Umsatzmassnahmen

Der allgemeinen Preisgestaltung kommt eine sehr hohe Bedeutung zu. Wie anfangs beschrieben, werden viele Bäder durch stark subventionierte Preise «verschenkt». Neben der Identifikation des richtigen Preisniveaus ist aber auch die Struktur der Preisgestaltung von Bedeutung. Oftmals wird durch einen Preisdschungel zuviel Rabatt gegeben. Die Preisstruktur ist einfach und übersichtlich zu gestalten. Falls das Bad mit starken Auslas-

### Das Bad als Wellness-Mall

Wenn das klassische Sportbad um die im nebenstehenden Beitrag beschriebenen Bereiche ergänzt wird, so entwickelt es sich zu einer eigentlichen Wellness-Mall. Das Bad der Zukunft wird zu einer ganzheitlichen Institution, die den Bedürfniskomplex «Körperpflege» abdeckt. Das hat verschiedene Konsequenzen:

1. Das Bad erhält neben der bisher einzigen Funktion als «Bad» zusätzlich viele unterschiedliche Funktionen. Die Komplexität des Aufbaus und der Abläufe steigt hierbei erheblich. Es ist wichtig, dass trotzdem die Betriebsabläufe richtig gestaltet werden, resp. bleiben.
2. Das bedeutet auch den Wandel von einem investitions- und gebäudeorientierten Geschäft in einen Dienstleistungsbereich, in dem es sehr stark auf die Mitarbeiter ankommt und dementsprechende Managementqualitäten gefordert sind.
3. Die Bäder erhalten auf Grund ihres Eintritts in neue Marktsegmente neue Konkurrenten. Den Wellnesstrend haben auch viele andere Einrichtungen wie Fitnessclubs, Saunen, Therapie- und Beautyanbieter sowie Hotels für sich zu nutzen verstanden. Viele dieser Anbieter wollen sich ebenfalls zu einer umfassenden Wellness-Mall entwickeln und werden neuerdings zumindest zum Teil neue Konkurrenten von Bädern.

tungsschwankungen zu kämpfen hat, sollte auch über eine anti-zyklische Preisgestaltung nachgedacht werden. Zudem können mit Aktionen, die nicht nur als Preisrabatte, sondern auch als Zusatznutzen zu verstehen sind, neue Umsatzpotenziale erschlossen werden. Da die meisten Bäder ein paar Jahre nach ihrer Eröffnung den Neuigkeitsgehalt verlieren und die Besucherzahlen dementsprechend zurückgehen, sollten unbedingt immer wieder neue Attraktionen in das Bad integriert werden, um die Kunden «bei der Stange zu halten».

- Stillstandszeiten durch Sommerpause oder durch Wartung sollten minimiert werden.
- Besucherfreundliche Öffnungszeiten sind essentiell für den Markterfolg.

Die Multifunktionalität der Einrichtungen kann die Wirtschaftlichkeit ebenfalls deutlich steigern. Es gilt jedoch darauf zu achten, dass die Multifunktionalität nicht zu Zielgruppenkonflikten führt (z.B. Nichtschwimmer und Schwimmer in einem Becken). Die multifunktionelle Gestaltung bietet sich vor allem für Nichtschwimmerbecken an, die morgens als Lehrschwimmbekken dienen, nachmittags für die Wassergymnastikkurse benutzt werden und abends von den Freizeitgästen mit Nackenduschen und Bodensprudel genossen werden.

Für kommerziellere Bäder sollten Absatzmittler eingesetzt werden. Dazu gehören Hotels, Vereine, Firmen sowie Grossunternehmen.

Viele Bäder konzentrieren sich heute sehr stark auf die Qualität des Gebäudes und der Technik. Es gilt jedoch zu berück-

sichtigen, dass das Schwimmbad eigentlich nur ein «Loch mit Wasser» ist. Erst die Dienstleistung macht den Badbesuch z.B. zum Wellnesstag. Deshalb ist für den Kunden die Dienstleistungsqualität ebenfalls von sehr grosser Bedeutung.

Um die Mitarbeiter für Umsatzsteigerungen begeistern zu können, müssen sie unbedingt entsprechende Anreize erhalten. Die Mitarbeiterführung bekommt im Dienstleistungsgeschäft eine höhere Bedeutung. Incentivierung und Weiterbildung sind dabei von essentieller Bedeutung (vgl. Abb. 4).

### Aufwandreduktion

Wenn im folgenden Kostensenkungen beschrieben werden, so wird dabei immer davon ausgegangen, dass diese nicht zu einer Verschlechterung der Dienstleistung führen. Ansonsten würde es sich hierbei nicht um eine Einsparung handeln, sondern um eine Angebotsverschlechterung. Damit würde gleichzeitig der Umsatzseite geschadet. Es wird also davon ausgegangen, dass Aufwandreduktionen durch Optimierung der Betriebsabläufe möglich sind, ohne dadurch die Dienstleistungsqualität zu verschlechtern.

### Personalkosten

In der Verwaltung können die Personalkosten reduziert werden durch einen Internetshop, falls ein gewisser Umsatzanteil über Gutscheinkäufe und ähnliches getätigt wird.

Nicht zu unterschätzen ist zum Teil auch der Aufwand, der durch das Verpacken des Kleingeldes entsteht, wodurch sich eine geringe Investition in eine Geldzählmaschine in einem deutlichen Einsparungspotenzial äussert. Aber auch die tägliche und teilweise sehr komplizierte, manuelle Kassenabrechnung liesse sich durch eine Investition in das Kassensystem reduzieren.

Im Bereich Reinigung, Wäsche und Technik sollte abgewogen werden, ob diese Leistungen günstiger durch eigene Mitarbeiter oder durch Zukauf externer Kapazitäten (Outsourcing) erbracht werden können.

Bei der Wasseraufsicht können die Vereine in die Verantwortung eingebunden werden. Vereine können oftmals die von ihnen beanspruchte Wasserfläche nicht mit Geld bezahlen, können aber als Gegenleistung einen Teil der Wasseraufsicht unentgeltlich erbringen.

Auch bei den Mitarbeitern führt Multifunktionalität zu einer Reduktion des Personalaufwandes, wenn dadurch das Verhalten zusätzlicher Mitarbeiterkapazitäten reduziert werden kann.

Von grosser Bedeutung ist die Optimierung der Betriebsabläufe. Wenn die Betriebsabläufe nicht gut gestaltet sind, führt dies zu einem höheren Mitarbeiterbedarf. Wenn durch eine räumlich ungenügende Anordnung eine Stelle zusätzlich notwendig wird, so bedeutet dies bei 350 Betriebstagen und 14 Stunden Öffnungszeit rund vier zusätzliche Mitarbeiter. Von solchen Massnahmen betroffen sind insbesondere die Bereich Kasse/Drehkreuz, Bistro und Sauna.

Die Bindung der Kommunen an die öffentlichen Tarifverträge führt ebenfalls zu höheren Personalkosten. Durch eine Privatisierung können tiefere Personalstarke erreicht werden. Natürlich reicht dieses Argument nicht zur Legitimation einer Privatisierung aus.

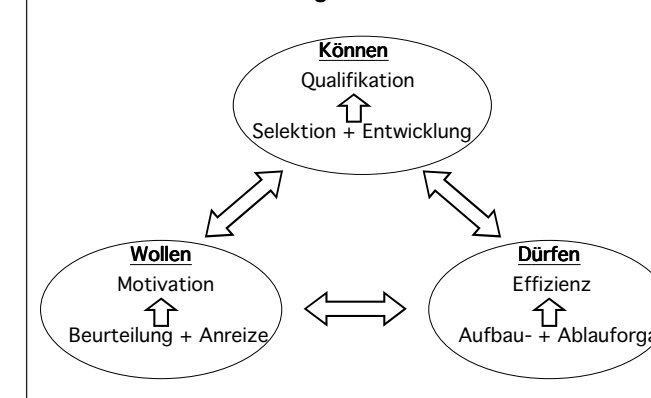
### Betriebskosten

Zur Reduktion des bedeutenden Betriebskostenfaktors Energie sollte in vier Schritten vorgegangen werden:

- 1) Betriebliche Optimierung des Energieverbrauches
- 2) Wärmerückgewinnung
- 3) Isolation
- 4) Optimierung der Energieerzeugung

Natürlich sind die Schritte 2–4 mit Investitionen verbunden. Falls diese Investitionen nicht aufgebracht werden können, ist Energie-Contracting ein interessantes Dienstleistungsangebot. Auf keinen Fall sollten Luft- und Wassertemperaturen sowie Lichtquellen reduziert werden, um eine Energieerzeugung herbeizuführen. Dies hätte eine Qualitätseinbusse zur Folge und würde sich negativ auf die Besucherzahlen auswirken.

Abb. 4: Mitarbeiterführung



Die Abwasserkosten werden in Zukunft noch zusätzlich an Bedeutung gewinnen, da die öffentliche Hand die Preise hierfür deutlich steigern wird. Diese Preise sind oftmals nicht verhandelbar und deshalb kann eine Kostenreduktion nur durch Reduktion der Abwassermenge erreicht werden. Dies erreicht man mittels Reinigung und Ableitung in die Vorflut.

Die Unterhaltskosten für die Anlage lassen sich nachträglich kaum reduzieren, da sie massgeblich von der Qualität der getätigten Investitionen abhängig sind. Sie lassen sich vorausschauend minimieren, in dem qualitativ hochwertige Anlagegüter angeschafft werden. Anhand dieser Kostenposition zeigt sich, dass eine billigere Investition nicht immer wirtschaftlicher sein muss. Als Analogie kann das Mercedes-Taxi genommen werden, das zwar in der Anschaffung nicht billiger als andere Autos ist, aber langfristig offenbar wirtschaftlicher.

Bei den Reinigungskosten sollte – wie vorher schon erwähnt – abgewogen werden, ob man diese mit eigenen Mitarbeitern oder Fremdfirmen tätigen will. Zudem können ähnlich der Wasseraufsicht auch in diesem Bereich die Vereine in ehrenamtlicher Arbeit eingebunden werden. Es sollte jedoch auf keinen Fall der Reinigungsstandard reduziert werden, da dies zu einer Verschlechterung der Angebotsqualität für den Kunden führt.

### Allgemeine Aufwandmassnahmen

Falls eine Stadt über profitable Stadtwerke verfügt, sollte auch die Nutzung eines steuerlichen Querverbundes geprüft werden, falls dies mit der Gesamtzielsetzung für das Bad einhergeht.

Für das Lieferantenmanagement sollte einerseits soweit als möglich und sinnvoll eine Bündelung vorgenommen werden, um entsprechende Grössenrabatte erzielen zu können. Gleichzeitig sollte man auch bei langfristig etablierten Lieferantenbeziehungen von Zeit zu Zeit immer wieder eine Ausschreibung unter mehreren Lieferanten durchführen.

Da die Werbekosten in den meisten Bädern sowieso zu knapp angesetzt sind, sollten Werbeausgaben auf keinen Fall reduziert

### Fazit...

Die wichtigsten Ergebnisse der Abhandlungen im nebenstehenden Beitrag können wie folgt zusammengefasst werden:

- Das Bädermanagement muss dort ansetzen, wo es sich lohnt: Bei den grössten Aufwand- und Umsatzpositionen, die sich verändern lassen.
- Das grösste Wirtschaftlichkeits-Verbesserungspotenzial liegt oftmals auf der Umsatzseite.
- Aufwandreduktionen sind nur echte Einsparungen, wenn sie nicht zu einer Angebotsverschlechterung führen.
- Wirtschaftlichkeitsverbesserung ist nicht nur eine Frage von Investitionen, sondern auch von betrieblichen Massnahmen. Zudem führt jede zusätzliche Investition zu neuen Kapitalkosten. Deshalb muss eine neue Investition immer auch zuerst den Nachweis erbringen, dass sie wirklich zu einer Wirtschaftlichkeitsverbesserung führt.
- Wenn ein Bad einem Wirtschaftlichkeits-Verbesserungsprogramm unterzogen werden soll, müssen die Mitarbeiter am Erfolg teilhaben, sonst unterstützen sie einen solchen Prozess nicht.

werden. Jedoch sollte man eine Effizienzsteigerung der Werbung zu realisieren versuchen. Natürlich ist das Identifizieren von Streuverlusten und Ineffizienzen in der Werbung sehr schwierig und genau die «hohe Kunst» der Werbung.

Weitere Informationen:

Dr. Stefan Kannewischer, Kannewischer Management AG

Chamerstr. 54, 6300 Zug

Tel. 041 725 30 53, Fax 041 725 30 60

Internet: [www.kannewischer.com](http://www.kannewischer.com), [www.caracalla.de](http://www.caracalla.de)

# Aus zuverlässiger Quelle.

Die bereits entdeckten und die von der Wissenschaft prognostizierten Erdöl-Vorkommen reichen noch für Generationen.  
Info-Hotline 01 218 50 16 oder [www.heizoel.ch](http://www.heizoel.ch)

**HEIZEN MIT ÖL.**  
**AUCH IN ZUKUNFT: ENTSCIEDEN RICHTIG.**

Fachmesse aquanale 2003: Schwimmbadtechnik hat in Deutschland hohen Stellenwert

## Beckenvielfalt ist mehr denn je gefragt!

Von einfach, quadratisch und schmucklos hat sich die deutsche Schwimmbadindustrie längst verabschiedet. Die Poollandschaft ist bunt und vielfältig geworden. Der Kunde kann heute aus einer Vielzahl von Beckentypen und noch mehr Zubehör auswählen. Davon konnten sich die Besucher der aquanale – Internationale Fachmesse für Sauna, Pool, Ambiente – vom 5. bis 8. November 2003 in Köln überzeugen. Diese Fachmesse wird zur Leistungsschau der europäischen Bäderbranche. Namhafte Aussteller zeigten ihr Angebot an Schwimmbädern, Schwimmbadtechnik und Zubehör sowie ein umfangreiches Whirlpool-Sortiment.

Klein, aber fein – heisst das Motto, wenn es um die Schwimmbäder der neuen Generation geht. Im Vergleich zu Schwimmbädern in Frankreich, Spanien oder Italien sind die Becken in Deutschland deutlich kleiner, dafür können sie aber mit besserer Ausstattung und besserer Technik aufwarten. Neben dem klassischen 4 x 8-Meter-Becken gibt es mittlerweile noch eine Vielzahl von Beckentypen, ganz unterschiedlich in Material, Form und Grösse.

### Das typische Einsteigerbecken...

...aus Stahlwänden und mit Folie ausgekleidet in der Preisklasse bis 10 000 Euro ist nach wie vor gefragt. Es wird gerne als die Einsteigerdroge für den Hausbesitzer bezeichnet, der seiner Familie etwas Gutes tun und ihr den Badespass im eigenen Garten gönnen will. Die Becken können mit Zubehör so ausgerüstet werden, dass sie nicht mehr als Folienbecken zu erkennen sind. Dieser Beckentyp ist auch zum Selbstbau geeignet.

Eine Stufe höher sind die Becken aus Styropor-Steinen angesiedelt, deren Konstruktion ganz flexible Formen erlaubt, da die Steine in unterschiedlichen Grössen und Radien zusammengebaut werden können. Anschliessend werden sie dann mit Folie ausgekleidet. Dieser Beckentyp wird in Deutschland immer beliebter.

Wieder eine Stufe höher und fast ausschliesslich in der Preisklasse über 20 000 Euro angesiedelt, befinden sich die Kunststoff-Becken, meist aus glasfaserverstärktem Polyester oder aus PVC hergestellt. Die Becken werden fix und fertig im Werk hergestellt, mit Anschlüssen und Verrohrungen versehen an die Baustelle geliefert und dort eingebaut. Obwohl es sich um Fertigbecken handelt, können diese von den Kunden mit individueller Ausstattung und verschiedenen Farben bestellt werden. Ähnlich wie in der Automobilindustrie ist die Zubehörpalette fast unbegrenzt.

### Freiformbecken: Die «S-Klasse» unter den Schwimmbecken

An der Spitze stehen die Freiformbecken, gewissermassen die «S-Klasse» unter den Schwimmbecken. Sie werden in der Regel zusätzlich mit Überlaufrinne, Gegenstromanlage, Schwall-dusche, Massagedüsen und anderen Attraktionen geliefert. Bei diesen Becken spielt das Material nur noch eine untergeordnete Rolle. Egal, ob sie aus Kunststoff, Beton oder Edelstahl hergestellt sind: Es sind Konstruktionen, die auf Kundenbestellung bis ins Detail geplant, individuell gefertigt und gebaut werden. Diese Beckentypen findet man sowohl in hochwertigen Privatschwimmbädern als auch bei Hotelbädern.

Einen wesentlich höheren Stellenwert als in anderen Ländern hat in Deutschland die Schwimmbadtechnik. Deutschland ist das einzige Land, das eine DIN-Norm für den Bau und die Konstruktion von Schwimmbädern im gewerblichen und im öffentlichen Bereich hat. Die DIN gilt zwar nicht für den privaten Bäderbau, sie ist aber Massstab und Messlatte auch für den qualifizierten Privatbäderbau in Deutschland. Entsprechend hochwertig ist deshalb auch der Standard der Schwimmbadtechnik. Während z.B. in angelsächsischen Ländern der Kartuschenfilter nach wie vor die Regel ist, findet man ihn bei uns nur noch als

Zubehör für Aufstellbecken. Sand- bzw. Mehrschichtfilter sind üblich geworden, auf Wunsch auch mit Düsenboden und automatischer Rückspülung.

### Siegeszug der chlorfreien Pflegemittel

Je höher der Standard der Wasseraufbereitung, desto weniger Chemikalien müssen dem Schwimmbadwasser zugesetzt werden. Deshalb ist der Chemikalieneinsatz in Deutschland deutlich geringer als in anderen Ländern. Was die Desinfektion betrifft, so haben sich in den vergangenen Jahren chlorfreie Wasserpflegemethoden wie Aktivsauerstoff, Brom sowie Kupfer- und Silberionen einen beachtlichen Marktanteil sichern können. Branchenkenner trauen den Chlorfreien in den nächsten Jahren ein Marktpotenzial von rund 50 % zu. Geräte, die dem Filter nachgeschaltet werden und die zu einem verminderten Chemikalieneinsatz beitragen, wie zum Beispiel Systeme zur UV-Desinfektion, tragen zusätzlich zur Wasserqualität bei und vermindern gleichzeitig den Chemikalieneinsatz.

Der Siegeszug der Chlorfreien wurde auch durch die Möglichkeiten beschleunigt, die Pflegemittel nicht mehr per Hand zu geben zu müssen, sondern hier genauso Dosiergeräte einsetzen zu können wie beim Chlor auch. Dem Kunden stehen heute eine breite Palette an Dosiergeräten, Mess- und Regeltechnik sowie Schwimmbadcomputern für alle Arten von Pflegemitteln zur Verfügung, um die Qualität des Schwimmbadwassers messen und bei Bedarf korrigieren zu können. Einfache digitale Anzeigen und menügeführte Steuerungen sind auch für einen Laien bedienbar. So wie ein Auto regelmässig in die Inspektion gebracht wird, sollte die Schwimmbadanlage auch in bestimmten Abständen von einem Schwimmbadbauer gewartet werden.

Sichtbarer Trend in deutschen Schwimmbädern ist die Renaissance des Edelstahls. Ob Einläufe, Düsen, Scheinwerfer, Treppen, Leitern, Duschen oder selbst ganze Becken: Edelstahl liegt zur Zeit im Trend. Die Schwimmbäder bekommen dadurch einen noch edleren Touch. Kaum ein Hersteller, der nicht reagiert und sein Programm um eine Edelstahl-Linie ergänzt hat. Ein weiterer Trend: Materialien werden gerne und problemlos miteinander kombiniert. So kann z.B. eine Polyesterterrasse an ein Folienbecken angeflanscht oder ein Polyesterbecken mit einer umlaufenden Mosaikbordüre verschönert werden. Der Kreativität sind von der Materialseite keine Grenzen gesetzt.

### Whirlpools: Massage im warmen Wasser

Die gleiche Typenvielfalt wie bei den Schwimmbädern findet sich auch bei den Whirlpools. Das Angebot reicht von der Einpersonewanne bis zu grossen runden Whirlpools für mehrere Personen mit Überlaufrinne und ebenso aufwendiger Technik wie bei den Schwimmbecken. Stark im Kommen sind auch wieder portable Whirlpools, die das ganze Jahr über im Freien aufgestellt werden. Waren es in der Vergangenheit vorwiegend US-Unternehmen, die sich im deutschen Markt versuchten, so bieten mittlerweile auch einige deutsche Hersteller die Portablen an. Ihr Plus ist nicht nur das geräumige Platzangebot, sondern vor allem auch die Düsenteknik, die gezielt auf die Wünsche der Badenden eingestellt werden kann und eine entspannende Massage im warmen Wasser garantiert.

Bei den Anbietern ist regelrecht ein Wettbewerb um das Angebot an Massagedüsen entbrannt. Es kommt dabei aber nicht so sehr auf die Vielzahl der Düsen, sondern auf ihre Platzierung und die Dosierung an. Allen Whirlpools gemeinsam ist, neben den Massagedüsen, auch eine Vielzahl von Luftsprudeldüsen, die den angenehm prickelnden Champagnereffekt im Wasser bewirken.

Weitere Informationen:

Tel. 0049/221-821-0

Internet: [www.aquanale.de](http://www.aquanale.de)