

Entwicklungskonzept Nordseebad Dangast Bausteine zur Zukunftsentwicklung



Wo stehen wir?

hier noch einmal die Ziele

Sicherheit

Bestandssicherung

Perspektive

nachhaltige,
perspektivische
Entwicklung

Rentabilität

Wirtschaftlichkeit



Baustein Deichlinie

verschiedene Varianten sind in der Diskussion

- alles so lassen wie es ist
- Verlegung der Hauptdeichlinie
- Erhöhung des Schutzdeiches mit Portal
- Erhöhung des Schutzdeiches ohne Portal



Baustein Deichlinie

alles so lassen wie es ist

diese Variante ist die billigste.....

.....aber auch riskanteste.....

.... und sollte zu den Akten gelegt werden!



Baustein Deichlinie

Erhöhung des Schutzdeiches





Baustein Deichlinie

a) Verlegung der Hauptdeichlinie

Pro

Nur als Seedeich ist der Deich nach menschlichen und wissenschaftlichen Ermessen dann wirklich sicher

Ein Teil der Kosten, ca. 10 %, werden vom II. Deichband getragen

Nach Umwidmung der Deichlinie erweitert sich der Bauteppich des Nordseebades nach vorne

Das Quellbad ist ab „Umwidmung“ binnendeichs und wird versicherbar

Contra

Die Kosten sind hoch

Auch nach Abzug des Anteils des Deichbandes vorraussichtlich höher als bei einer Erhöhung mit Schutzdeichfunktion

Die Deichschutzrichtlinien für einen gewidmeten Seedeich sind höher bei einem städtischen Schutzdeich = weniger Gestaltungsmöglichkeiten



Baustein Deichlinie

b) Erhöhung des Schutzdeiches mit Portal

(Vorschlag SPD)

diese Variante ist günstiger.....

Pro

Die Kosten sind voraussichtlich wesentlich niedriger, weil die Standards eines Seedeichs nicht erfüllt werden müssen

Die Stadt Varel bleibt Eigentümer und kann nach eigenen Kriterien gestalten

Die geplanten Projekte „Weltnaturerbeportal“ und Qualifizierung Quellbad können trotzdem umgesetzt werden

Contra

Die Sicherheit erreicht nicht das Niveau eines Seedeichs

Die Gebäude verbleiben außendeichs und sind nicht gesichert

Die geplanten Projekte „Weltnaturerbeportal“ und Qualifizierung Quellbad sind ebenfalls nicht versichert

Unter wissenschaftlicher Betrachtung wird ein zu niedriger Deich durch einen zu niedrigen Deich ersetzt



Baustein Deichlinie

c) Erhöhung des Schutzdeiches ohne Portal
(Vorschlag MMW)

Pro & Contra

Siehe Vorschlag SPD



Baustein Deichlinie

Zusammenfassung Verwaltung

Die Sicherung des Quellbades durch eine Deicherhöhung hat eine zentrale Bedeutung

Für die Verlagerung des Außendeiches spricht eine maximale Sicherung Objekte bei gleichzeitiger Schaffung einer Versicherbarkeit

Die Verlagerung des Seedeiches sichert nicht nur „Tafelsilber“ sondern schafft auch die Möglichkeit, weiteres Tafelsilber durch Verlagerung der Baugrenzen zu entwickeln

Eine Qualifizierung des Schutzdeiches ist isoliert betrachtet die finanziell attraktivere Lösung, vertagt jedoch das Deichproblem, ohne die genannten Effekte der Entwicklungsmöglichkeiten und Sicherheit zu erreichen.



Baustein Kurzentrum / Portal

verschiedene Varianten sind in der Diskussion:

- a) alles so lassen wie es ist
- b) Schaffung eines neuen Angebots am Deich
(Weltnaturerbeportal)
- c) Teilprivatisierung / Verpachtung



Baustein Kurzentrum / Portal

a) alles so lassen wie es ist...

Pro

- Der Gebäudebestand wird erhalten, kein Abriss
- Traditionelle Wege werden erhalten
- Eingespielte Funktionen bleiben bestehen

contra

- Der Gebäudebestand ist sehr sanierungsbedürftig
- Die Tourist-Info wird nur schwer gefunden
- Das touristische Leben findet am Standort nicht statt
- Die Bewirtschaftungskosten sind zu hoch
- Die Anlage ist funktional überholt
- Die Bewirtschaftung ist nicht effizient



Baustein Kurzentrum / Portal

- b) Schaffung eines neuen Angebots am Deich
(Weltnaturerbeportal)

Pro

Neues und modernes Angebot direkt am Touristenstrom
Bessere Dienstleistungsbedingung
Tourist - Info wird gefunden
Zusätzliche Angebote
Bessere Zugangssituation zu Strand und Quellbad
Ganzjähriges Angebot direkt am Ziel der Touristen

contra

Hohe Investitionskosten
Bedingt den Verkauf der Kuranlage
Zusätzlicher Verkehr auf dem Parkplatz Quellbad
Bedingt die Sturmflutsicherung in dem beplanten Bereich
Bedingt den Verkauf der Sandkuhle



Baustein Kurzentrum / Portal

- b) Schaffung eines neuen Angebots am Deich
(Weltnaturerbeportal)





Baustein Kurzentrum / Portal

c) Teilprivatisierung / Verpachtung

Pro

Steigerung der Auslastung der Kuranlage

Verringerung der Betriebskosten durch Teilverkauf von Gebäuden

Energetische Sanierung der verbleibenden Bereiche aus den Verkaufserlösen

Mehr Frequenz durch mehr Akteure in der Kuranlage

contra

Konzept entspricht nicht den bisherigen Erfahrungen am Standort

- keine investitionsbereite Pächter
- keine Nachfrage nach verkaufsfähigen Flächen
- bisherige Pächter sind am Raum-/Energiekonzept gescheitert
- Finanzierung für Pächter bei Eigenfinanzierung ohne Barkapital nicht realistisch

Technisch nur mit großen Aufwand umzusetzen / Gebäudeteile lassen sich nur schwer trennen

Kosten für Umbau- und Anpassungsmaßnahmen wurden nicht berücksichtigt



Baustein Kurzentrum / Portal

Zusammenfassung aus Sicht der Verwaltung

So weitermachen wie bisher ist wohl für Jedermann nachvollziehbar die schlechteste Alternative

Ein Abriss der Gebäude trifft auf wenig Verständnis, weil die Struktur der Gebäude noch durchaus stabil und attraktiv wirkt.

Eine Weiterbewirtschaftung durch die Verwaltung (siehe Punkt 1) sollte ausgeschlossen sein.

Ein Verkauf der Gebäude mit Präferenz für eine weitere private Nutzung z.B. mit einer Untergliederung der Gebäude in einzelne technisch und logistisch autarke Angebote ist anzustreben.

Eine Verlagerung der Tourist - Info in das zu schaffende „Weltnaturerbeportal“ ist anzustreben

Die vorzunehmenden Investition sind wirtschaftlich durch den Verkauf des Geländes und der Gebäude Kuranlage gedeckt, es sind keine neuen Darlehen aufzunehmen, vorhandene Darlehen können getilgt werden

Das Konzept „Verkauf der Kuranlage“ und Neustrukturierung des Angebots am Strand ist in Zusammenhang mit der Investition zur Weiterqualifizierung des Quellbades die wirtschaftlich sinnvollste Alternative



Baustein Quellbad

verschiedene Varianten sind in der Diskussion:

- a) alles so lassen wie es ist
- b) Erweiterung des Angebotes mit einem Sauna / Wellnessbereich



Baustein Quellbad

a) alles so lassen wie es ist

Pro

Keine zusätzlichen Risiken

contra

Keine Weiterentwicklung = keine Perspektive

Stetig schrumpfende Besucherzahlen aufgrund des Gewöhnungseffekts werden nicht aufgehoben

Nachlassende Aktualität geht einher mit nachlassender Wirtschaftlichkeit



Baustein Quellbad

- b) Erweiterung des Angebotes mit einem Sauna / Wellnessbereich





Baustein Quellbad

b) Erweiterung des Angebotes mit einem Sauna / Wellnessbereich

Pro

- Neue Perspektiven durch neue Angebote
- Standortchance „Lage am Weltnaturerbe“ wird genutzt
- Abrundung des geschaffenen Angebotes
- Neue und zusätzliche Besucherströme
- Verlängerung der Verweildauer
- Steigerung des Gesamtgebotes des Nordseebades

contra

- Wirtschaftliche Risiken steigen
- Die Konkurrenzsituation zu bestehenden Angebote darf nicht unterschätzt werden
- Das Versicherungsrisiko „Außendeichbereich“ muss geklärt sein



Baustein Quellbad

Zusammenfassung Verwaltung

Die positiven Aspekte überwiegen:

- Die Attraktivität des Quellbades steigt
- Das Nordseebad wird insgesamt wettbewerbsfähiger
- Erfahrungen aus anderen Bädern und aus neuen Gutachten z.B. zum Aquatoll in Schortens zeigen, dass diese Ergänzung die Wirtschaftlichkeit eines Schwimmbades steigern kann
- Bei der Konzipierung der Anlagen sollte darauf geachtet werden, dass die Größenordnung keine Umsatzzwänge auslöst, sondern dem Bedarf von Varel - Dangast angepasst ist = keine Spekulation auf Publikumsanteile vorhandener Einrichtungen in Oldenburg und WHV



Baustein Geländeverkauf

Die Diskussionsvarianten haben eine große Bandbreite:

- a) Nichts verkaufen
- b) Teilweise verkaufen (Sandkuhle)
- c) Komplette verkaufen



Baustein Geländeverkauf

a) Nichts verkaufen

Pro

Alles bleibt wie es ist

Dangast behält seine jetzige Struktur

contra

Alles bleibt wie es ist, auch das Defizit bleibt

Dangast hat nicht die Kraft, sich aus eigener Substanz zu entwickeln

Die öffentlichen Einrichtungen in Dangast verlieren weiter
an Aktualität

Das Quellbad bleibt im Außenbereich und bleibt ein Risikofaktor

Der Gesundheitsbereich kann in vorhandener Form nicht erhalten werden, das Prädikat Nordseebad geht verloren



Baustein Geländeverkauf

b) Teilweise verkaufen (Sandkuhle)

Pro

Teilziele des Ideenkonzepts könnten verwirklicht werden

Mit dem Verkauf z.B. der Fläche „Sandkuhle“ könnte der Weg zur Sicherung des Quellbades beschriftet werden

In Abhängigkeit zur Umsetzung des Projektes Deich könnte je nach Variante die Aktualisierung der Tourist - Info starten

contra

Dangast verliert eine zentrale Grünfläche

Der Minigolfplatz darf nicht verloren gehen

Die Nord - Südachse und die Ost -Westachse dürfen nicht verloren gehen

Die Fläche ist in der Dorferneuerung als Sport- und Erholungsfläche definiert



Baustein Geländeverkauf

c) Komplette verkaufen

Pro

Die notwendigen Mittel zur Restrukturierung des Nordseebades stehen zur Verfügung
Bestehende langfristige Darlehen des Kurzentrums können getilgt werden
Potentielle Interessenten erhalten die Möglichkeit zu investieren
Aus den Wertschöpfungen der Investitionen kann das Betriebsergebnis des Eigenbetriebes in Richtung Null sinken

Contra

Siehe im Unterpunkt b)
Für Dangast besteht die Gefahr der Überfremdung
Wenn nur ein Investor kauft besteht die Gefahr eines komplettes Kollaps, wenn dieser scheitert.



Baustein Geländeverkauf

Zusammenfassung Verwaltung

Ein weiterer Stillstand kann nicht das Ziel sein.

Eine Entwicklung ohne Liquidität ist nicht möglich,
Liquiditätsschaffung bedingt einen Verkauf von Anlagevermögen
Ein Teilverkauf, wie z.B. die Fläche Sandkuhle, kann der Start eines
dynamischen Entwicklungsprozesses sein

Die Weiterentwicklung des Kurzentrums kann am besten mit
einem Verkauf an private Betreiber erreicht werden

Die positiven Effekte mit einer Steigerung der Gesamtwertschöpfung durch
den Tourismus ist abhängig von der Anzahl der geschaffenen zusätzlicher Betten

Eine effektive Sicherung des Quellbades bei gleichzeitiger Steigerung der
Angebotsqualität kann nur mit einem Komplettverkauf erreicht werden

Der vorhandene Investitionsstau im Kurzentrum und auch im Quellbad
wird mit Verkauf und Investition „Weltnaturerbeportal“ weitgehend behoben

Das Alleinstellungsmerkmal „Weltnaturerbe“ bekommt mit dem aus dem
Verkauf finanzierten Portal seinen Mittelpunkt

Durch eine Verteilung der Maßnahme auf verschiedene Investoren kann das
Risiko gescheiterter Lösungsansätze minimiert werden

Die künftige Auslastung und der Bodenrichtwert definieren sich aus einem in
einer Bausatzung festzulegenden Bauteppich



Baustein Dorferneuerung

Konflikte & Synergien

Die Planungen zur Dorferneuerung werden zum Großteil nicht berührt

Ausschließlich auf den Grundstücken der Sandkuhle und des Kurzentrums gibt es Nutzungskonflikte

Auch für die Dorferneuerungsplanung muss gelten: wer bezahlt die Maßnahme, wer trägt die Folgekosten

Das wichtige Thema Verkehr ergänzt und deckt sich voll mit den Aussagen der Verwaltung

Im Unterschied zur Planungsidee des Arbeitskreises Dorferneuerung zum Grundstück Sandkuhle werden mit dem Konzept der Verwaltung direkte Erlöse generiert

Die aus den Planungen des Arbeitskreises Dorferneuerung zu erwartenden Folgekosten für Pflege und Instandhaltung entfallen im Konzept der Verwaltung



Baustein Zuschüsse

Hoffnungen & Realitäten

Die für die Dorferneuerung zugesagten und beschiedenen Zuschüsse sind von den Planungen nicht betroffen

Für die Planungen der Verwaltung wird von folgenden Zuschüssen ausgegangen:

- Weltnaturerbeportal Bereich Touristinfo, Zugang, Weltnaturerbe
N-Bank = 50 %, Landkreis = 30 % der verbleibenden 50 %
- Weltnaturerbeportal Bereich Sauna / Wellness
N-Bank = 20 %; Landkreis ??
- für den Anteil der Kosten der Promenade am Deichbau
N- Bank = 50 %; Landkreis = 30 % der verbleibenden 50 %
- Deichbau: II. Deichband ca. 10 % der Deichbaukosten

Diese Aussagen sind Gesprächsergebnisse aus Gesprächen mit den zuständigen Behörden und sind bisher wg. fehlender Anträge ohne schriftlichen Bescheid

Aus den Gesprächen mit der N-Bank wurde deutlich, dass eine Beantragung eventl. Zuschüsse bis Mitte 2013 sehr sinnvoll ist, weil die Zuschusstöpfe ab 01.01.2014 noch nicht definiert sind und in den Töpfen per 31.12.2013 noch Restmittel abrufbar sind.



Baustein Verkehr

Die Planungen der Verwaltung forcieren den Bedarf nach einer Neuplanung des Verkehrs in Dangast

Das Konzept des Arbeitskreises Dorferneuerung zur Schaffung eines Parkplatzes südlich von Dangast wird unterstützt

Die mit der Einführung des neuen Parkraumbewirtschaftungssystems begonnene Unterscheidung zwischen Tagesgästen und Kururlaubern sollte weiter „gelebt“ werden

Die Neugestaltung der Dorfeinfahrt lt. Plan der Dorferneuerung wird unterstützt

Ein einheitlicher Tarif auf öffentlichen und privaten Parkplätzen im Nordseebad Dangast ist anzustreben

mit Bewirtschaftung des Geländes „Deichkuhle“ könnte die Saphuser Straße ausgebaut und qualifiziert werden (evtl. Einbahnstraße)



Entwicklung Dangast

wie geht es weiter?

Die Verwaltung erarbeitet aus den Ergebnissen des Arbeitskreises bis Ende 2012 ein Stimmungsbild zu den hier in Bausteinen definierten Themen als Entscheidungsgrundlage für die politischen Gremien

Die bisher an die Verwaltung herangetretenen Interessenten werden kurzfristig den Fraktionsvorsitzenden und interessierten Ratsherren bekannt gemacht

Die Verwaltung erstellt unterschiedliche Vorschläge, wie sie sich eine Nutzung der Gelände „Sandkuhle“ und Kurzentrum vorstellen kann und wird diese Vorschläge als Vorbereitung für die nächste Ausschusssitzung (22.11.2012) am 17.10.2012 dem Arbeitskreis als Diskussionsvorschlag präsentieren