

Geschäftsplan der Event Service Niederrhein eG

a) Das Konzept der Event-Service e.G.

Ziel der ESeG ist es, die Zusammenarbeit zwischen den Partnern zu optimieren. Die ESeG soll Personal und Service-Leistungen im Bereich Hallenmanagement, Veranstaltungslogistik, Facilitymanagement, technischer Service, Catering, Gastronomie, Sicherheit, sonstiger Service, Vorhaltung und die Gestellung entsprechender technischer Ausrüstungen als auch die Personalgestellung für ihre Mitglieder erbringen. Dabei soll die Event-Service-Genossenschaft Hallen, Veranstaltungsräume, Catering- und Gastronomieeinrichtungen für ihre Mitglieder managen und professionell betreiben, bewegliches technisches Material, wie z.B. Catering-, Beschallungs- und Beleuchtungstechnik vorhalten, für Veranstaltungen entsprechend disponieren und zur Verfügung stellen, Dienstleistungen in den Bereichen Hallen- und Gebäudemanagement, Security, Gastronomie, technische Dienstleistungen und sonstigen Service, für ihre Mitglieder erbringen als auch Mitarbeiter vorübergehend an Mitglieder mit entsprechendem Bedarf beistellen. Der Schwerpunkt liegt auf der Organisation und Betreuung von Event-, Catering-, Gastronomie- und Veranstaltungseinrichtungen. Die Genossenschaft wird der DEHOGA (Deutscher Hotel- und Gaststättenverband e. V.) beitreten und den DEHOGA-Tarifvertrag anwenden.

b) Geschäftsgrundlage und Beschreibung des Kerngeschäftes der ESeG

Die ESeG führt als eigenständige Organisationseinheit im Eigenen Namen und für Rechnung der ENNI Stadt & Service Niederrhein AöR im Rahmen einer so genannten unechten Betriebsführung

-das Hallenmanagement und die gastronomische Versorgung der ENNI Eventhalle.

-Das Hallenmanagement und die gastronomische Versorgung im ENNI Sportpark inklusive der Park Lounge, des Kulturzentrums und der Swingolfanlage.

Das Hallenmanagement beschränkt sich in den Multifunktionshallen im ESP auf das Belegungsmanagement ausserhalb der von der Stadt fest vorgeblockten Sport- und Schulstunden. Ab Freitags Mittag um 14 Uhr bis Montags morgens um 6 Uhr wird das gesamte Management der Multifunktionshallen einschließlich der vollumfänglichen Bedienung der technischen Anlagen über die ESeG organisiert und gesteuert. Zudem organisiert die ESeG die wirtschaftliche Verwertung von max. 10 % der Hallengesamtstunden für aussersportliche Nutzungen.

Die Grund- und Zwischenreinigung, die technische Unterhaltung und Instandsetzung wird verantwortlich über die ENNI S&B innerhalb der Woche organisiert. Hierfür steht der normale Werkzeitraum von Mo 6 Uhr bis Fr 14 zur Verfügung (Erläuterung: Hierdurch soll gewährleistet werden, dass mögliche Veranstaltungen unnötig durch Arbeiten dritter behindert werden.). Für Notfälle am Wochenende wird ein Bereitschaftsdienst durch die ENNI S&B vorgehalten.

-Das Veranstaltungsmanagement, die gastronomische Versorgung und der Schlittschuhverleih in der ENNI Eismwelt.

-Das Veranstaltungsmanagement und die Gastronomische Versorgung im Frei- und Aktivbad Solimare.

Als Geschäftsgrundlage dient der als Anlage 1 beigefügte Betriebsführungsvertrag der zunächst über 5 Jahre mit der ESeG abgeschlossen wird. Der Vertrag kann mit einer Frist von 12 Monaten zum Vertragsende gekündigt werden. Ohne Kündigung verlängert sich der

Vertrag anschließend um jeweils zwei Jahre. Zwecks weitere Betriebsoptimierungen ist im Betriebsführungsvertrag vorgesehen, dass der Vertrag zum 31.12.2019 und zum 31.12.2020 angepasst werden kann, und auf ein vollumfängliches Betreibermodell umgestellt werden kann sofern sowohl die ENNI S&S als auch die ESeG dem dann vorliegendem Model zustimmt.

-Darüber hinaus betreibt und organisiert die ESeG weitere Einrichtungen und Veranstaltungen für Ihre Mitglieder.

c) Die wesentlichen Vorteile für die Mitglieder der ESeG sind:

1. Der Zweck einer Genossenschaft ist nicht die Gewinnmaximierung, sondern die bestmögliche Unterstützung der Mitglieder. Das heißt die Förderung des Geschäftsbetriebs der Mitglieder.
2. Aufgrund dieser Zielsetzung ist die Genossenschaft berechtigt, am Jahresende aus dem erzielten Überschuss eine Rückvergütung an die Mitglieder zu verteilen und dies als Betriebsausgabe geltend zu machen. Entgegen einer Kapitalgesellschaft erfolgt hier keine verdeckte Gewinnausschüttung. Um eine nachvollziehbare Rückvergütung zu organisieren, werden alle Umsätze die jedes Mitglied mit der Genossenschaft führt genau erfasst und anschließend die Rückvergütung mittels einer noch zu vereinbarenden Schlüsselung berechnet.
3. Der Ein- und der Austritt in einer Genossenschaft wird in der Satzung geregelt und gestalten sich regelmäßig sehr einfach. Damit kann sehr schnell auf mögliche Kooperationschancen reagiert werden.
4. Die jetzt schon unter dem Dach der S&B bestehenden Catering- und Veranstaltungsangebote (Park Lounge, ESP, neuerdings Festivalhalle, externe- Cateringangebote, Eiswelt, Aktivbad und Freibad Solimare) werden in die Genossenschaft personell und aufgabentechnisch überführt werden und profitieren somit von den Synergieeffekten.
5. Durch Bindungsbeschluss des Rates wurde zwischenzeitlich die Festivalhalle von der ENNI S&S käuflich mit der Maßgabe erworben, die durch Förderbescheide von Land und Bund festgelegte Zweckbestimmung unter dem Dach der ENNI zu erfüllen. Mit der vom Rat der Stadt Moers festgelegten - auch - Veranstaltungsübertragung ist die Frage der Art des Betriebes der Halle für die S&S aktuell geworden. Da die Halle auf der Grundlage der Variante 2 des ICG Gutachtens vom 18.02.2015 (Auftraggeber Kultur GmbH) bespielt werden soll, standen hier organisatorische und personelle Entscheidungen an, die flexibler und wirtschaftlicher in einer Genossenschaft zu lösen waren.
6. Die Kooperationsmöglichkeit mittels einer Genossenschaft wurde im Verwaltungsrat der ENNI S&S am 23.06.2015 erstmalig vorgestellt. Da sich das Modell der Genossenschaft als das optimale Konzept für weitere Kooperationen im Bereich Catering, Hallenmanagement und Services innerhalb städtischer Gesellschaften aber auch zu interkommunalen und privaten Partnern darstellte, hat die ENNI S&B das Modell weiter vorangetrieben und mit der ENNI S&S und weiteren Partnern die oben aufgeführten Geschäftsbereiche in der ESeG gebündelt um Synergien innerhalb des Konzerns ENNI bestmöglich zu heben und gleichzeitig im ENNI-Verbund ein geeignetes Kooperationsmodell für mögliche innerstädtische, interkommunale oder auch private Partner vorzuhalten.
7. Durch Verwendung des DEHOGA Tarifvertrages wird ein wirtschaftlicher Vorteil von rund 12 % gegenüber dem aktuell verwendeten TVÖD Tarifvertrages erzielt.

d) Synergien und Chancen innerhalb des ENNI-Konzerns

Mit der Eröffnung des Solimares besteht auch in den Bereich Veranstaltungen, Gastronomie und Catering mittel- und kurzfristig ein zusätzlicher Personalbedarf. Derzeit werden diese Bedarfe häufig über externe Dienstleister erbracht. Die Servicequalität ist hier dann regelmäßig nicht ausreichend und oftmals müssen neue Dienstleister beziehungsweise deren Mitarbeiter neu in die jeweilige Thematik eingeführt werden. In der Servicegenossenschaft sollen für diese Aufgabenbereiche Arbeitsplätze entstehen, die die Aufgaben professionell und mit der erforderlichen Kontinuität bewerkstelligen können.

e) Synergien und Chancen für innerstädtische, interkommunale und private Partnerschaften

Für potentielle Partner wird mit der Errichtung einer Service-Genossenschaft ein leistungsfähiges Vehikel geschaffen, welches sehr einfach und schnell durch Mitgliedschaft zugänglich gemacht werden kann. Zudem besteht die Möglichkeit, dass sich potentielle Partner auch ohne Mitgliedschaft von der Leistungsfähigkeit einer möglichen Partnerschaft im Rahmen von Personalgestellung und Serviceleistungen überzeugen können. Damit wird bestmögliche Flexibilität geboten und potentielle Partner können sich von den nachstehenden Vorteilen einer Zusammenarbeit überzeugen:

- Zentrale Steuerung von Nutzungsanfragen und optimale auf den jeweiligen Endkunden zugeschnittene Beratung und Vermarktung der jeweiligen Einrichtung unter Vermeidung von Wettbewerb in defizitär betriebenen öffentlichen Veranstaltungsstätten.
- Optimierte Auslastung vorgehaltener Personal- und Servicekapazitäten in den Bereichen Hallenmanagement, Bewirtung, Catering und Services.
- Gemeinsame Nutzung von mobiler Infrastruktur wie z.B. Beschallungs-, Beleuchtungs- und Bewirtungsanlagen.
- Rückvergütung von Überschüssen an Mitglieder nach Umsatzschlüssel unter Vermeidung einer verdeckten Gewinnausschüttung.

f) Synergien und Chancen für die Mitarbeiter einer zukünftigen Event-Service Genossenschaft

- Planungssicherheit durch Festeinstellung
- Sicherheit durch Anwendung des DEHOGA Tarifvertrages
- Modernes und zukunftsweisendes Konzept durch Mitarbeiterbeteiligung
- Übertarifliche Vergütung von 1 € je geleiteter Arbeitsstunde für fest eingestellte Mitarbeiter und Zuführung ins Eigenkapital der Genossenschaft als langfristige Geldanlage (10 Jahre für investierende Mitglieder) mit einer Verzinsung von 1 % über der jeweiligen Preissteigerungsrate.

g) Wirtschaftliche Betrachtung

Für die wirtschaftliche Betrachtung wird unterstellt, dass die Genossenschaft zunächst die unter **b)** (Geschäftsgrundlage und Beschreibung des Kerngeschäftes der ESeG) aufgeführten Tätigkeiten ausführt und die Leistungen der Event-Service-Genossenschaft mittels eines Betriebsführungsvertrages zwischen der ESeG und der ENNI S&S organisiert werden. Die zugehörige 5 jährige Investitions-, Personal-, Gewinn- und Verlust-, Bilanz- und Liquiditätsplanung kann der Anlage 2 entnommen werden.

Dabei sind folgende Prämissen unterstellt:

Die Erlöse in Höhe von 1.058 T€ werden im Wesentlichen auf Grundlage von Geschäftsbesorgungsverträgen (944 T€) für Events, Service und Catering erzielt. 44 T€ werden auf Grundlage von vereinbarten Leistungsprämien generiert.

Die betrieblichen Aufwendungen (897 T€) teilen sich wie folgt auf:

571 T€ der Aufwendungen sind dem Personalbereich für Hallenmanagement, Veranstaltungslogistik, Gastronomie und Catering zuzuordnen. 140 T€ fallen für externe Catering- und Veranstaltungsdienstleistungen an. 70 T€ fallen für Organisation, Bereitstellung und Umbau von Catering, Service und Veranstaltungstechnik (Unterhaltung Technik) an. An die Mitarbeiter werden Aufwendungen in Höhe von 18 T€ entsprechend der tatsächlich erfassten Arbeitsstunden abgeführt. (Hintergrund: Fest eingestellte Mitarbeiter erhalten, bei Beantragung auf investierende Mitgliedschaft, eine übertarifliche Bruttoleistung von einem Euro je geleisteter Arbeitsstunde als Zuführung in Form von Genossenschaftsanteilen. Um die Eigenkapitaldecke der Genossenschaft abzusichern ist die Auszahlung der Anteile frühestens nach 2 Jahren, entsprechend der Kündigungsfrist, ab Eintritt möglich.) Für die Personalverwaltung wird mit Kosten in Höhe von 11 T€ gerechnet. Die Raumkosten werden mit 12 T€ und die Rechts- und Beratungskosten mit 10 T€ angesetzt. Darüber hinaus sind Kosten für Werbung (5 T€), für Versicherungen und Beiträge (5 T€), für Personalabrechnung (3,6 T€), für Reisen und Bewirtung (3 T€), für Kommunikation (2,5 T€), für Bürobedarf, Zeitschriften und Bücher (1,5 T€), für die Kosten des Geldverkehrs (1 T€) und für sonstige Kosten (2,5 T€) im Jahr 2018 geplant.

Es wird unterstellt, dass im Jahr 2018 140 T€ in Kfz-, Catering-, Gastronomie- und Veranstaltungstechnik investiert wird. Daraus resultieren 16,5 T€ an Abschreibungen und Zinsen in Höhe von rund 2 T€.

Für die Folgejahre wird für die Personalkosten mit einer Steigerung von 2,5 % kalkuliert. Für alle sonstigen Aufwendungen und Erlöse wird mit einer Steigerung von 1,8 % gerechnet.

Es wird mit einem Ergebnis vor Steuern von rund 162 T€ geplant. Die Höhe der Steuerbegünstigten Rückvergütung an die Fördermitglieder (Aufteilung auf die jeweils bedienten Center entsprechend der dort erzielten Erlöse) und die Gewinnverwendung wird jährlich erst zum Jahresabschluss von der Genossenschaft festgelegt. Aus diesem Grund wird vorläufig ohne Rückvergütung kalkuliert und damit eine Steuerlast in Höhe von 48 T€ unterstellt.

Der resultierende Jahresüberschuss nach Zinsen und Steuern beträgt 112 T€.

h) Zusammenfassung und Ausblick

Aus Sicht der Partner ist die Gründung einer Event-Service Genossenschaft eine Möglichkeit die Servicequalität vorwiegend in den Bereichen Veranstaltung, Gastronomie, Catering und Services entscheidend zu optimieren. Sie bietet darüber hinaus auch für mögliche interkommunale und private Kooperationen eine einfache und flexible Schlüsselfunktion um die Leistungen für städtische und private Partner zu ergänzen und in dessen Folge für die Zukunft eine gute Chance ein neues und innovatives Erfolgsmodell für derartige Partnerschaften zu werden.

