

An alle Mitglieder des
Golfclubs Rheinblick

Nack, im März 2023

Weitere Informationen zur finanziellen Situation

Geschätzte Mitglieder

Vor rund einem Monat haben wir Euch über die finanzielle Situation und Kostenentwicklungen in den verschiedenen für den Golfclub relevanten Bereichen aufgeklärt. Heute möchten wir Euch konkreter über die direkten finanziellen Auswirkungen auf die anstehende Preis- und Beitragsgestaltung informieren.

Gastronomie

Wir alle sind stolz auf unser eigenes Restaurant und können beobachten, wie es anderen Clubs ergeht, die ihre Gastronomie fremdverpachten. Der heutige Vorstand schliesst sich deshalb nahtlos der Meinung der vorhergehenden Vorstände an und beabsichtigt weiterhin auf eine eigene Gastronomie zu setzen.

Dieser Entscheid hat sich auch letztes Jahr ausgezeichnet. Unsere Küche und unser Servicepersonal hat während der gesamten Saison ihr Bestes gegeben. Die konstant ausgezeichnete Qualität der Gastronomie wurde sowohl von unseren Mitgliedern als auch von externen Spielern und Turnierveranstaltern in höchsten Tönen gelobt. Diesen Ansprüchen wollen wir auch in Zukunft gerecht werden.

Zudem wollen wir wie angekündigt das Restaurant wieder am Dienstag öffnen und sind zuversichtlich, dass uns dies auch gelingen wird.

Die im letzten Informationsschreiben erwähnten unerwarteten Kostensteigerungen bei den Lebensmitteln und der auf die Gastronomie umgelegten Energiekosten haben letztes Jahr leider zu einem Defizit von rund € 172'000 geführt. Budgetiert war ein Verlust von € 75'000.

Unter Berücksichtigung der weiterhin steigenden Kosten und der notwendig gewordenen Lohnerhöhungen budgetieren wir für das Restaurant im Jahr 2023 ein Defizit von € 120'000. Dieses Budget setzt jedoch eine Umsatzsteigerung von 20% voraus.

Uns ist allen bekannt, wie sich der Umsatz im Restaurant steigern lässt:

- Mehr Konsum dank mehr Gästen (Mitglieder und Auswärtige)
- Mehr interne und externe Turniere mit anschliessendem Essen
- Erhöhung der Verzehrpauschale
- Preiserhöhungen
- Wetterglück

Nachdem wir wissen, dass sich viele Mitglieder bereits heute an der Anzahl an Turnieren stören, können wir diese nicht substantiell erhöhen.

Mehr Konsum durch mehr Gäste setzt wiederum eine gute Küche, aufmerksames Personal, eine korrekte Preisgestaltung und Wetterglück voraus. Die Voraussetzungen bezüglich Küche und Personal sind erfüllt, das Wetter können wir leider nicht beeinflussen.

Wir haben auch rege über eine mögliche Erhöhung der Verzehrpauschale diskutiert. Wie die Zahlen aber zeigen, wird die Verzehrpauschale von den meisten Mitgliedern grösstenteils aufgebraucht. Lediglich rund 60 Mitglieder haben ihre Verzehrpauschale im Umfang von rund € 15'000 nicht oder nur teilweise verbraucht (was übrigens auch wieder für die Qualität unseres Restaurants spricht). In der Folge würde eine Erhöhung unter dem Strich das Defizit nur marginal reduzieren und insbesondere die Mitglieder zusätzlich „bestrafen“, die wenig vor Ort sind und sonst schon mit ihren Beiträgen die Finanzen stützen.

Bleibt noch die umstrittene Preisgestaltung. Hier wurde der Vorstand bereits letztes Jahr mit Aussagen wie „wenn die Preise weiter steigen, suchen wir uns ein anderes Restaurant“ konfrontiert. Wir haben uns deshalb intensiv mit den Preisen der umliegenden und der in der Schweiz direkt vergleichbaren Gastronomie beschäftigt.

Wer selbst öfters zum Essen ausgeht, kennt das Resultat. Unsere Preise liegen klar tiefer als die der vergleichbaren Restaurants. Trotzdem ist es nicht unsere Absicht, die Preise dem Niveau der Stadtzürcher Restaurants anzupassen, wir dürfen aber auch keine Tiefpreisinsel mehr bleiben.

Energie

In Zusammenarbeit mit dem beauftragten Energieberater haben wir die unmittelbaren und künftigen Energieeinsparungs- und -effizienzmassnahmen erarbeitet.

Gleich vorweg. Wollen wir den heutigen anspruchsvollen Standard erhalten und kurzfristig keine einschneidenden leistungsabbauenden Massnahmen ergreifen (weniger Bewässerung, Verzicht auf Wärmestrahler etc.), bleibt der Energiebedarf auf absehbare Zeit hoch, was bei den gestiegenen Gestehungskosten zu grösseren finanziellen Belastungen führt. Das Einsparpotenzial bei heutigem Standard liegt im einstelligen Prozentbereich. Beispiel Beleuchtung: Das Sparpotenzial wurde mit der Umrüstung auf LED und der Installation von Bewegungsmeldern schon weitgehend ausgeschöpft.

Längerfristig haben wir aber einige Möglichkeiten, unsere Kosten für die Energie zu reduzieren. Dazu müssen wir aber zuerst einmal die Voraussetzung schaffen. Die grossflächige Installation von Photovoltaik ermöglicht uns dann, die Energiekosten um ein Mehrfaches zu reduzieren. Die Investitionen dafür sind aber beträchtlich.

Folgende Teilprojekte werden von uns nun geprüft:

- **Warmwasserproduktion:** Entkoppelung von der Heizung mittels Durchlauferhitzer
Nutzen: mehr Sicherheit für Lebensdauer der Heizung, Voraussetzung schaffen für Ersatz der Ölheizung
Finanzielle Konsequenzen: relativ geringe Investition, wahrscheinlich keine Kosteneinsparung
- **Heizung:** Ersatz der Ölheizung durch eine Wärmepumpe
Nutzen: Unabhängigkeit von Öl, Längerfristige Sicherung der Energieversorgung
Finanzielle Konsequenzen: mittlere Investition, geringe Kostensenkung
- **Pufferspeicher:** Installation eines Pufferspeichers, der Energie aus verschiedenen Quellen speichert
Nutzen: Kurzfristig: Auffangen der Abwärme der Kühlräume. Langfristig: Energiespeicherung für Energie aus Photovoltaik
Finanzielle Konsequenzen: mittlere bis grössere Investition, kurzfristig geringe, langfristig erhebliche Kostensenkung
- **PV-Anlagen:** Grossflächige Installation im Umfang von bis zu 300 kWp
Nutzen: Reduktion der Energiekosten um bis zu 90%
Finanzielle Konsequenzen: Erhebliche Investition von gegen € 1 Mio. und massgeblicher Reduktion der Energiekosten.

Budget und geplante Beitragserhöhungen

Alle in diesem und dem letzten Brief erwähnten Kostensteigerungen und Investitionen belasten das Budget und unsere Liquidität erheblich. Die letzte Beitragserhöhung geht zurück ins Jahr 2015. Seit dieser Zeit bis heute haben unsere Liquiditätsreserven von € 1'007'000 auf € 544'000 abgenommen. Ohne weitere finanziellen Massnahmen würde die Liquidität nächstes Jahr unter die betrieblich notwendige Untergrenze von € 500'000 sinken. Das dürfen wir nicht zulassen.

Aus diesem Grund hat der Vorstand beschlossen, der Mitgliederversammlung eine Erhöhung der Jahresbeiträge für die meisten Mitgliederkategorien um € 500 zu beantragen. Die Passivmitglieder (ruhende Mitgliedschaften, Golfanfänger / Driving Range, Förderer) erfahren keine Anpassung und für die Kategorie der Jugendlichen (Junioren, Nachwuchs- und Jungmitglieder) wird im Laufe des Jahres ein neues Mitgliedschaftskonzept erarbeitet. Die Mehreinnahmen von rund € 340'000 würden uns ein ausgeglichenes Budget, die Stabilisierung der Liquidität sowie die notwendige Einlage in die Erneuerungsrücklage für die unausweichlich bevorstehenden Investitionen erlauben. Auf den ersten Blick sind € 500 eine substantielle Erhöhung. Nachdem aber rund 95% unserer Mitglieder den Beitrag in Schweizer Franken umrechnen, liegen wir nach der Anpassung nur leicht über dem Beitrag, den wir zum Beispiel bereits im Jahr 2017 umgerechnet in CHF erhoben haben. Oder anders ausgedrückt. Die Entwicklung der Devisenkurse ist für eine korrekte Betrachtung nicht ausser Acht zu lassen.

Der Vorstand hat sich diesen Schritt sehr lange und wohl überlegt. Nachdem uns aber das nachhaltige Wohl unseres Golfclubs genauso am Herzen wie Euch liegt, kommen wir um die erwähnten finanziellen Massnahmen nicht umhin.

Selbstverständlich werden wir Euch wie gewohnt den Finanzbericht vorgängig zur Mitgliederversammlung zustellen und Euch das Ganze auch nochmals vor Ort im Detail aufzeigen.

Im Namen des Vorstands und mit besten Grüßen aus dem Rheinblick



Marco Betti
Präsident



Enrique Ginesta
Schatzmeister