

Öffentliche **Beschluss**vorlage

Vorlagen-Nr.:	V/1009/2006
Auskunft erteilt:	Herr Bertling / Herr Möller
Ruf:	492 70 43
E-Mail:	Bertling@stadt-muenster.de
Datum:	27.11.2006

Betrifft

Vergabeverfahren für ein PPP-Modell zur Sanierung und Weiterentwicklung der städt. Bäderlandschaft

Beratungsfolge

05.12.2006	Ausschuss für Umweltschutz und Bauwesen	Vorberatung
06.12.2006	Ausschuss für Finanzen, Beteiligungen und Liegenschaften	Vorberatung
12.12.2006	Sportausschuss	Vorberatung
13.12.2006	Hauptausschuss	Vorberatung
13.12.2006	Rat	Entscheidung

Beschlussvorschlag Sachentscheidung

1. Das als Anlage beigefügte Ergebnis des Markterkundungsverfahrens wird zur Kenntnis genommen.
2. Der Rat beschließt den Eintritt in ein zweistufiges Vergabeverfahren, bestehend aus einem Verhandlungsverfahren mit vorgelagertem Teilnahmewettbewerb zur Sanierung und Weiterentwicklung der Bäderlandschaft in Münster. Ziel ist die Einbeziehung privater Partner
 - über das sog. „FM-Modell II“ (Planung, Bau, Sanierung, Instandhaltung und Betrieb des Gebäudes und der technischen Anlagen beim Privaten) für die Hallenbäder Hiltrup, Kinderhaus, Roxel und Wolbeck sowie für die Freibäder Hiltrup, Stapelskotten und DJK Co-burg, und möglichst
 - über das sog. „PPP-Full-Size-Modell“ (zusätzlich zum FM-Modell II auch der kaufmännische Betrieb beim Privaten) für die Hallenbäder Mitte und Ost.
3. Der Rat beschließt, dass das Vergabeverfahren juristisch durch ein Beratungsunternehmen begleitet werden soll. Hierzu legt die Verwaltung dem Hauptausschuss mit der Vorlage Nr. V/1010/2006 einen Beschlussvorschlag vor.
4. Der Rat beauftragt die Verwaltung, die Vergabeunterlagen einschließlich der Auswahlkriterien vorzubereiten, dem Rat zur Beschlussfassung vorzulegen und gleichzeitig den voraussichtlichen Zeitplan für das Verhandlungsverfahren darzustellen.

5. Der Rat nimmt zur Kenntnis, dass rechtzeitig vor Versand der Vergabeunterlagen die Grundzüge und spätestens vor Abschluss des Verhandlungsverfahrens mit den Finanzbehörden eine Klärung zur steuerlichen Beurteilung des Modells, gegebenenfalls im Wege eines Antrags auf Erteilung einer verbindlichen Auskunft, herbeigeführt wird.
6. Der Rat nimmt zur Kenntnis, dass für die Hallenbäder Amelsbüren, Handorf und Süd sowie für die Freibäder Handorf und Nienberge, die mit Beschluss des Rates vom 07.12.2005 (vgl. Vorlage Nr. V/0844/2005) aus der städtischen Trägerschaft entlassen werden, bislang keine Initiative ein Betreiberinteresse geäußert hat.

Finanzierung

Die erforderlichen Mittel in Höhe von 100.000 € werden im Haushaltsjahr 2007 im Teilergebnisplan der Produktgruppe 0802 „Bäder“, Zeile 16 „Sonstige ordentliche Aufwendungen“ bereitgestellt (Konkretisierung durch 20 aufgrund der aktuellen Ausschreibungsergebnisse).

Begründung:

Zu 1: Ergebnis des Markterkundungsverfahrens

Am 15.11.06 und am 16.11.06 wurde mit fünf Firmen ein Markterkundungsverfahren durchgeführt. Das Ergebnis wurde der Verwaltung am 23.11.06 von der Firma Ernst & Young vorgestellt. Die Markterkundung lässt im Ergebnis erkennen, dass sowohl für eine Ausschreibung auf Basis des FM-Modells II (für eine ausführliche Erläuterung des Modells vgl. Vorlage Nr. V/0835/2006) eine zufriedenstellende Beteiligung privater Partner zu erwarten ist, als auch ein deutliches Interesse der privaten Partner an einem PPP-Full-Size-Arrangement vorhanden ist. Zum Vergabeumfang wurde einhellig von allen beteiligten Unternehmen die Ausschreibung eines Gesamtpakets für alle Bäder gewünscht.

Das FM-Modell in der Variante II sieht in der Konzeption auch eine anteilige finanzielle Eigenbeteiligung der Firmen vor. Dazu haben sich die Firmen im Markterkundungsverfahren noch sehr zurückhaltend geäußert. Nach Aussagen der Firma Ernst & Young ist dies üblich und kein Hinweis darauf, dass eine solche Beteiligung nicht erfolgen werde. Ernst & Young verwies auf aktuelle Beispielspiele aus anderen Städten, die von ihnen zurzeit begleitet werden, in denen eine adäquate Beteiligung realisiert wurde.

Ausführlich wurde mit den Firmen deren Bereitschaft erörtert, auch die Verantwortung für die Gebäudeinstandhaltung zu übernehmen. Unter der Voraussetzung, dass es eine einvernehmliche Risikoabwägung geben kann, waren – bis auf einen Teilnehmer – alle dazu bereit.

Zu 2: Ablauf des Vergabeverfahrens

1. Stufe: vorgelagerter Teilnahmewettbewerb

Nach einer Bekanntmachung im EU-Amtsblatt und in der Presse können die Bewerber ihr Interesse bekunden und vorgegebene Eignungsnachweise sowie insbesondere Referenzen über bereits realisierte Projekte einreichen („Teilnahmewettbewerb“). Die Nachweise müssen sich sowohl auf die Planungs- und Bau-/Sanierungsleistungen als auch auf die Finanzierungs- und Instandhaltungsleistungen beziehen, sowie Bewertungen über die Zuverlässigkeit, Leistungsfähigkeit und Fachkunde zulassen. Die Bewerber sollten, soweit bereits bekannt, auch ihre Kooperationspartner benennen.

In der Bekanntmachung kann auch ausdrücklich die Zulassung von Bietergemeinschaften erfolgen, so dass sich ggf. auch regionale mittelständische Unternehmen im Wettbewerb mit ihren spezifischen Leistungen erfolgversprechend beteiligen können.

Aus den Bewerbern dieses europaweiten Teilnahmewettbewerbs werden anhand der Kriterien Fachkunde, Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit eine definierte Anzahl Bieter ausgewählt, die in der zweiten Stufe des Vergabeverfahrens die Vergabeunterlagen erhalten.

2. Stufe: Verhandlungsverfahren

In den Vergabeunterlagen werden die Anforderungen an die von den Bietern zu erarbeitenden Angebote formuliert und Kriterien genannt, nach denen die Prüfung und Wertung der Angebote erfolgen wird. Darüber hinaus ist es erforderlich, bereits in dieser Phase anzugeben, welche Benchmarks (sog. PSC = Public Sector Comparator) voraussichtlich unterschritten werden müssen, damit ein Zuschlag für eines der Angebote erteilt werden kann. Auf Grundlage der Vergabeunterlagen werden dann von den Bietern zunächst indikative Angebote entwickelt.

Nach Abgabe der indikativen Angebote sowie deren Prüfung und Wertung anhand der in den Vergabeunterlagen vorgegebenen Kriterien kann der Bieterkreis weiter eingeschränkt werden, um deutlich zu machen, dass die verbleibenden Bieter eine ernsthafte Chance auf den Zuschlag haben.

In dieser Phase muss durch einen Wirtschaftlichkeitsvergleich (PSC – vorliegende Angebote) nachgewiesen werden, dass das Vergabeverfahren weiter geführt werden kann.

In den sich anschließenden weiteren Verhandlungsrunden kann der Bieterkreis aufgrund der abzugebenden detaillierteren Angebote und Aufklärungsgespräche auf nur noch wenige aussichtsreiche Bieter reduziert werden. Erfahrungsgemäß entsteht der effektivste Wettbewerb, wenn nur noch mit zwei bis drei Bietern über Konzepte, Leistungsumfang, Vertragsinhalte und Entgelte in der Endphase verhandelt wird.

Während dieser Bietergespräche können die Anforderungen an die Angebote präzisiert und bereits parallel die Vertragsentwürfe entwickelt werden. Beispielsweise können in den Verhandlungsrunden ergänzende planerische Vorgaben gesetzt oder Bauqualitäten detaillierter vorgegeben werden. Im laufenden Verhandlungsverfahren ist der PSC bei Veränderungen der Anforderungen an die Angebote jeweils anzupassen.

Mit den zuletzt verbleibenden Bietern werden die Verträge und Leistungsbeschreibung vollständig im Wettbewerb bis zu einem unterschriftsreifen Vertragswerk ausverhandelt.

Wenn dieses Vertragswerk im Wortlaut feststeht, geben die Bieter hierauf ihre letztverbindlichen Angebote ab. Diese Angebote sind dann Grundlage für die Zuschlagsentscheidung.

Da es sich bei einem Verhandlungsverfahren um ein Vergabeverfahren handelt, wird das gesamte Verfahren – wie bei anderen Vergabeverfahren auch – bis zu seinem Abschluss nichtöffentlich durchgeführt.

Aus den oben beschriebenen Verfahren und den in der Stadt Münster gemachten Erfahrungen mit derart komplexen Realisierungsmodellen ergibt sich, dass im Laufe des Verfahrens weiter konkretisiert und entsprechende Entscheidungen getroffen werden müssen. Damit das Verfahren in einer angemessenen Zeit durchgeführt werden kann, die Kosten für die Bieter als auch für die Stadt Münster in Grenzen gehalten werden, ein Vertrauensschutz für die Bieter zu gewährleisten ist und die grundlegende Ausrichtung im politischen Dialog stattfinden kann, schlägt die Verwaltung vor, eine das Verhandlungsverfahren begleitende, zur Geheimhaltung verpflichtete Arbeitsgruppe einzurichten. Hierzu bietet es sich an, auf die bereits bestehende politisch und verwaltungsseitig besetzte Arbeitsgruppe (vgl. Beschlusspunkt 12 des Ratsbeschlusses vom 08.11.2006 zur Vorlage Nr. V/0835/2006) zurückzugreifen.

Zu 3: Einbeziehung eines Beratungsunternehmens

Das externe Beratungsunternehmen soll die Stadt Münster im Rahmen der Verfahrensbegleitung juristisch unterstützen bei:

1. einem Vergabeverfahren (Aufforderung zum Teilnahmewettbewerb),
2. der Erstellung eines Exposés (evtl. mit Eckpunkten für den späteren Vertrag),
3. den erforderlichen Wirtschaftlichkeitsvergleichen und
4. den anschließenden Vertragsverhandlungen (mit voraussichtlich drei Bietern) und v. a. bei rechtlichen Fragestellungen.

Zu 4: Vergabekriterien und Zeitplan

Wie dargestellt, soll das Vergabeverfahren von der politisch und verwaltungsseitig besetzten Arbeitsgruppe begleitet werden. Insofern wird von einer Beteiligung der einzelnen Bezirksvertretungen und Fachausschüsse im laufenden Verfahren abgesehen.

Die Verwaltung beabsichtigt allerdings, die Vergabeunterlagen, in denen die grundlegenden Anforderungen der Stadt definiert und die Kriterien zur Auswahl der Bieter festgelegt werden, vor Weitergabe an die Bieter sowohl den Bezirksvertretungen als auch den Fachausschüssen zur Beratung vorzulegen.

Zu 5: Steuerliche Beurteilung des Modells

Hintergrund für die steuerliche Beurteilung des Modells für die Münsteraner Bäderlandschaft ist die Frage, ob die Einbeziehung eines Privaten in den Bäderbetrieb (technisch und gegebenenfalls auch kaufmännisch) steuerunschädlich möglich ist. Je nach Ausgestaltung des Modells ist insofern zu prüfen, ob überhaupt „aus steuerlicher Sicht“ ein veränderter Sachverhalt verwirklicht werden soll. Die Fa. Ernst & Young empfiehlt deshalb, mit den Finanzbehörden zunächst abzustimmen, inwieweit das der Fall sein könnte. Da zurzeit allerdings von den Finanzbehörden noch der „Betrieb gewerblicher Art Bäder“ für den Zeitraum 2000 – 2003 geprüft wird und dafür noch die letzte verbindliche Auskunft des Finanzamtes aus steuerlicher Sicht herangezogen wird, sollte erst nach Abschluss dieser Prüfung das Gespräch mit den Finanzbehörden gesucht werden.

Eine zeitliche Dringlichkeit besteht nach Ansicht der Fa. Ernst & Young außerdem nicht, weil die Einholung einer verbindlichen Auskunft solange möglich ist, wie der zugrundeliegende Sachverhalt noch nicht verwirklicht ist. Nach Einschätzung der Fa. Ernst & Young kann der Ratsbeschluss vorbehaltlich der Einholung einer verbindlichen Auskunft getroffen werden, so dass hier eine Verwirklichung im o. g. Sinne noch nicht erfolgen würde. Eine solche Verwirklichung liegt erst zum Zeitpunkt der Unterzeichnung des Vertrages vor. Dies bedeutet, dass spätestens bis zu diesem Zeitpunkt die verbindliche Auskunft auf der Basis des letztverbindlichen Angebots vorliegen muss. Um zu verhindern, dass es zum Ende des Verfahrens aufgrund der verbindlichen Auskunft zur steuerlichen Unschädlichkeit zu Schadenersatzansprüchen der Bieter für Kalkulationsaufwand kommt, ist eine Klärung der Grundzüge bereits vor Versand der Vergabeunterlagen erforderlich.

I. V.

gez. Dr. Hanke
Stadträtin

gez. Bickeböller
Stadtkämmerin

Anlage

Umsetzung des Bäderkonzepts der Stadt Münster

Markterkundung

Ergebnispräsentation

24. November 2006

Ergebniszusammenfassung

Die Markterkundungsgespräche haben gezeigt, dass eine Ausschreibung auf Basis des „FM-Modell II“ eine ausreichende Beteiligung privater Marktteilnehmer erwarten lässt. Hierzu ist eine entsprechende Schnittstellendefinition zur Bauunterhaltung vorzunehmen.

Zum Vergabeumfang wurde einhellig die Ausschreibung des Gesamtpakets gewünscht, da so Synergien optimal genutzt werden können.

Auf Grundlage der Erkenntnisse aus den Markterkundungsgesprächen empfehlen wir darüber hinaus, den kaufmännischen Betrieb (Managementvertrag) als optionalen Leistungsbestandteil in die Ausschreibungsunterlagen zu integrieren. Das heißt, das Angebot dieser Leistung ist für die Stadt Münster unverbindlich. So können die damit verbundene Vorteile für das Angebot der technischen Betriebsführung (Synergieeffekt auf Bieterseite) optimal abgefragt werden. Bieter, die zu dieser optionalen Leistung kein Angebot unterbreiten, können für diesen Bereich mit den Kosten bzw. Merkmalen der Eigenleistungsvariante (Stadt Münster) bewertet werden.

Für die Standorte „Hallenbad Mitte“ und „Hallenbad Ost“ sowie ggf. „Freibad Hiltrup“ (vgl. Konzeption eines Marktteilnehmers) sollte für potenzielle Bieter die Möglichkeit bestehen, Nebenangebote auf Basis des Modellansatzes „PPP-Full-Size“ einzureichen.

Ausgangslage

Am 15.11.2006 und 16.11.2006 wurden mit den nachfolgend genannten Marktteilnehmern Gespräche zur Umsetzung des Bäderkonzepts Münster geführt:

- GMF, Gesellschaft für Entwicklung und Management von Freizeitsystemen mbH & Co. KG
- Kannewischer Ingenieurgesellschaft mbH
- Dr. Krieger Architekten + Ingenieure GmbH & Co. KG
- Aquapark Management GmbH
- INTERSPA Gesellschaft für Kur- und Freizeitanlagen mbH

Im Vorfeld zu den Gesprächen wurde durch die Marktteilnehmer eine Besichtigung der betreffenden Bäder vorgenommen.

Marktteilnehmer

GMF

(Gesellschaft für Entwicklung und Management von Freizeitsystemen mbH & Co. KG)

Die GMF bietet Dienstleistungen im Bereich der Beratung, der Projektentwicklung und des Managements von Bäderbetrieben an. Die Kernkompetenz des Unternehmens liegt im Betreiben von Bädern (Management).

Auf Grund des ganzheitlichen Dienstleistungsangebots von der Bäderkonzeption bis hin zum Betreiben von Bädern, ist die GMF in der Lage Bäder im Rahmen von PPP-Modellen zu entwickeln, zu realisieren und zu betreiben. In den Leistungsbereichen Planung und Bauausführung arbeitet die GMF mit unterschiedlichen externen Partnern zusammen.

Die GMF hat bereits in verschiedenen PPP-Projekten Erfahrungen sammeln können.

Marktteilnehmer

Kannewischer Ingenieurgesellschaft mbH

Die Kompetenzen des Familienunternehmens Kannewischer umfassen neben der Planung die Bereiche der Konzeption und des Betriebens von Bädern.

Der Ursprung des Unternehmens liegt in dem Bereich der technischen Planung von Bädern. Seit über 10 Jahren betreibt das Unternehmen Kannewischer Freizeit- und Thermalbäder und hat somit Kompetenzen im Bädermanagement aufgebaut.

Kannewischer bietet die Leistungen Bäderkonzeption und technische Planung unter Berücksichtigung wirtschaftlicher Aspekte sowie die Vorbereitung und Übernahme des operativen Bädermanagement aus einer Hand an.

Dr. Krieger Architekten + Ingenieure GmbH & Co. KG

Das Büro Dr. Krieger ist in der Lage zusammen mit ihrem Tochterunternehmen DSBG Komplettlösungen für Bäder anzubieten.

Das in der 3.Generation geführte Büro kann umfangreiche Erfahrungen aus diversen Bäderprojekten nachweisen. Die Kernkompetenz der Krieger-Gruppe liegt in den Bereichen der Konzeption, der Planung, der Baubetreuung und des Betriebs von Bädern.

Marktteilnehmer

APM

(Aquapark Management GmbH)

Das Dienstleistungsangebot von APM umfasst die Entwicklung und projektbegleitende Beratung von Bäderkonzepten sowie das Management von Freizeitbädern, Thermen und Saunen.

APM hat in verschiedenen Bäderprojekten Kompetenzen im Bereich des Betriebsmanagements aufgebaut.

Seit über zehn Jahren berät und betreibt APM bundesweit Freizeitbäder und Freizeitanlagen für öffentliche und private Auftraggeber.

INTERSPA Gesellschaft für Kur- und Freizeitanlagen mbH

Die Interspa Gruppe bietet neben den Leistungsbereichen Konzeption, Bau und Betriebsmanagement von Bädern auch die (Teil-)Finanzierung von Bädern an. Interspa ist somit in der Lage Komplettlösungen zur Bewirtschaftung von Bädern anzubieten.

Interspa kann verschiedene Referenzen in der Konzeptionierung und Bewirtschaftung von Bädern nachweisen. Ebenso hat Interspa in verschiedenen PPP-Projekten Erfahrungen bei der Übernahme kommunaler Bäder gesammelt.

Bestandsaufnahme/Konzeption

Dem Standort Münster wird durch die befragten Marktteilnehmer ein hohes Nachfragepotenzial zugewiesen, sodass die grundsätzliche Voraussetzung zur Realisierung eines neuen Bäderkonzeptes vorhanden ist.

Die bestehende Bäderstruktur, die im Wesentlichen auf die klassische kommunale Bäder-versorgung ausgerichtet ist und einen funktionalen Charakter aufweist, wird nach einhelliger Meinung als nicht mehr marktgerecht eingestuft.

Der bauliche Zustand (insbesondere in technischer Hinsicht) wird zum Teil als verhältnismäßig gut eingeschätzt.

Zur Reduzierung des jährlichen Defizitbetrages (wirtschaftliche Verbesserung der Bäderbewirtschaftung) werden zwei grundsätzliche Ansatzpunkte diskutiert:

- Steigerung des Ertragspotenzials (Einnahmen)
- Senkung der Betriebskosten (Ausgaben)

Im Hinblick auf eine Steigerung des Ertragspotenzials wird die geplante Versorgungsstruktur (Bäderanzahl) kritisch angemerkt. Ein Marktteilnehmer erachtet die geplante Versorgungsstruktur im Hinblick auf das Nachfragepotenzial als nur bedingt wirtschaftlich tragfähig.

Bestandsaufnahme/Konzeption

Die potenziellen privaten Partner weisen alle auf den Bedarf nach einem attraktiven Sauna- und Wellnessangebot hin. In diesem Bereich wird ein – in Münster nicht bedientes – Nachfragepotenzial gesehen (Neukunden, Steigerung der Besucherzahlen).

Zur zielgruppenorientierten Profilierung einzelner Standorte werden die Hallenbäder „Mitte“ und „Ost“ diskutiert. Grundsätzlich wird hier das größte Potenzial für die Umsetzung umfassender konzeptioneller Maßnahmen gesehen:

- Hallenbad Mitte: Familien-/Freizeitangebot
 - positive Ausgangssituation durch bereits erfolgte Attraktivierung
 - weitere Maßnahmen im Innenbereich notwendig
 - zusätzliche Schaffung eines Außenbeckens
 - Anmerkung der begrenzten Erweiterungsmöglichkeiten
- Hallenbad Ost: Sauna-/Wellnessangebot, Erlebnisbereich für Kinder
 - hoher Umfang der notwendigen Maßnahmen (Ertragspotenzial der Investitionen prüfen)
 - unterschiedliche Auffassungen zur Standortattraktivität
 - Ausrichtung der Erweiterungsfläche für Saunaangebot nicht optimal

Neben den o. g. Standorten schlägt einer der befragten Marktteilnehmer eine Kombibadlösung am Standort „Freibad Hiltrup“ vor (Schließung Hallenbad Hiltrup).

Bestandsaufnahme/Konzeption

Es wird darauf hingewiesen, dass die angesprochenen konzeptionellen Maßnahmen durch eine detaillierte Markt- und Standortanalyse sowie eine entsprechende Wirtschaftlichkeits-berechnung (Ertragspotenzial) zu untersuchen sind.

Das Potenzial zur Senkung der Betriebskosten wird unterschiedlich eingeschätzt. Fokussiert wird hier der technische Betrieb (Medienverbrauch, Bauunterhaltung). Grundsätzlich wird von jedem der befragten Marktteilnehmer Einsparpotenzial gesehen, jedoch wird darauf hingewiesen, dass die Zielsetzung zur Senkung des jährlichen Defizits auf ca. € 2,1 Mio. im Hinblick auf den Zustand der technischen Anlagen sowie die als effizient einzustufende Bäderbewirtschaftung (Personalstruktur) sehr hoch eingeschätzt wird.

Organisationsmodell

Planung:

Auf Grund der unterschiedlich gelagerten Kernkompetenzen (Entwicklung, Planung, Betrieb) der befragten Teilnehmer wird der Planungsbereich durch verschiedenen Organisations-strukturen abgedeckt:

- Eigenleistung
- Projektgesellschaft (Bietergemeinschaft)
- Vergabe an externe Planer

Grundsätzlich stellt die Leistungserbringung für keinen der befragten Marktteilnehmer ein Problem dar.

Es wird deutlich auf die Notwendigkeit des ständigen Austausches zwischen Planungs- und Betriebsverantwortlichen hingewiesen, da die in der Planung getroffenen konzeptionellen Entscheidungen die Grundlage für den wirtschaftlichen Betrieb eines Bades darstellen.

Organisationsmodell

Bauausführung:

Keiner der befragten Marktteilnehmer kann die Bauausführung als Eigenleistung erbringen (keine Bauunternehmen befragt). Grundsätzlich stellt aber die Leistungserbringung für keinen der befragten Marktteilnehmer ein Problem dar, da hierzu entsprechende Partner mit in die Organisationsstrukturen eingebunden werden sollen:

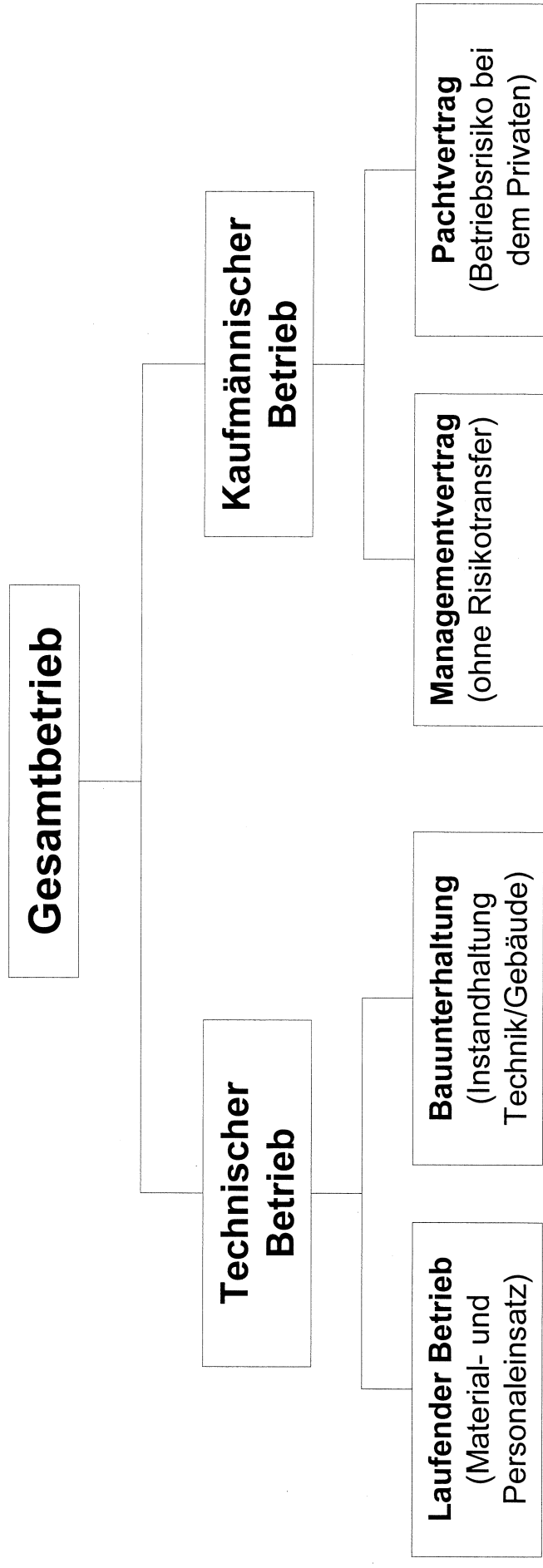
- Projektgesellschaft (Bietergemeinschaft)
- Vergabe an externe Planer

Bei einigen der der befragten Marktteilnehmer bestehen bereits Verbindungen zu „festen“ Projektpartnern.

Organisationsmodell

Betrieb:

Die Betriebsorganisation wird im Wesentlichen durch die Risikoverteilung bestimmt. Vor diesem Hintergrund wurden nachfolgend dargestellte Betriebsformen (Betriebsbereiche) diskutiert:



Organisationsmodell

Betrieb:

Technischer Betrieb:

- Die Trennung zu kaufmännischem Betrieb wird z. T. als nicht optimal angesehen. Durch eine Teilung der „wirtschaftlichen Verantwortung“ entstehen Schnittstellen, deren Definition problematisch beurteilt wird. Außerdem ist für beide Verantwortungsbereiche Personal vorzuhalten, was als Effizienzverlust gewertet wird.

Daher wird empfohlen, im Rahmen eines Managementvertrages auch den kaufmännischen Betrieb zu übertragen.

- Die Risikoübernahme zur Bauunterhaltung wird kritisch beurteilt. Da das Bad im Besitz der Stadt Münster verbleibt, entsteht eine Schnittstelle bezüglich der Verantwortung für die Instandhaltung der einzelnen Bauteile. Darüber hinaus wird angemerkt, dass die Risikoübernahme für technischen Gebäudebestand einen entsprechenden Risikozuschlag zur Folge hat, der dem Ziel einer wirtschaftlichen Gesamtlösung entgegenstehen kann.

Es werden verschiedene Varianten zum Umgang mit dieser Thematik aufgezeigt. Grundsätzlich erscheint eine vertragliche Regelung zur Schnittstellendefinition aber möglich.

Organisationsmodell

Betrieb:

Kaufmännischer Betrieb:

- Jeder der befragten Marktteilnehmer ist bereit, den kaufmännischen Betrieb im Rahmen eines Managementvertrages (ohne Risikotransfer) zu übernehmen.
- Für die konzeptionell zu entwickelnden Standorte ist auch eine Risikoübernahme seitens der Privaten denkbar. Hierzu wird jedoch auf die Notwendigkeit detaillierter Untersuchungen zum Ertragspotenzial (Markt- und Standortanalyse, Wirtschaftlichkeitsberechnung) hingewiesen.

Darüber hinaus wird angemerkt, dass eine Risikoübernahme gewisse Freiheitsgrade des Privaten voraussetzt. Diese betreffen insbesondere die konzeptionelle Entwicklung sowie die Betriebsführung (Öffnungszeiten, Eintrittspreisgestaltung, etc.).

Organisationsmodell

Finanzierung:

Hierzu wird ein Forfaitierungsmodell mit Einredeverzichtserklärung durch die Stadt Münster favorisiert. Ebenso ist die Finanzierung über einen Kommunalkredit denkbar.

Keiner der befragten Marktteilnehmer sieht unter den vorliegenden Rahmenbedingungen die Möglichkeit (Versorgungsstruktur, konzeptionelle Entwicklungspotenziale), Eigenkapital in das Projekt einzubringen.

Trägerschaft:

Keiner der befragten Marktteilnehmer verbindet mit einer evtl. Beteiligung an diesem Projekt Interesse am Eigentum der Bäder.

Vergabeverfahren

Das Verhandlungsverfahren wird von den befragten Marktteilnehmern gegenüber dem wettbewerbslichen Dialog vorgezogen.

Zeitbedarf:

Die von den Bieter eingeschätzten Zeitangaben sind abhängig von der Konzeption des Vergabegegenstandes.

Für die Angebotserstellung und das anschließende Verhandlungsverfahren wird durch die befragten Marktteilnehmer ein Zeitraum von ca. 12 Monaten angegeben. Je nach Abstimmungsnotwendigkeit mit der Stadt Münster wird daran anschließend (nach Vertragsschluss) eine Konzeptions- und Planungsphase von ca. 6 Monaten benötigt.

Es wird darauf hingewiesen, dass nach Vertragsschluss ca. 3 Jahre für die umzusetzende Maßnahmen benötigt werden. Modernisierungsmaßnahmen in den Versorgungsbäder können jedoch wesentlich früher realisiert werden.

Vergabeverfahren

Vergabeunterlagen:

Jeder der befragten Teilnehmer betrachtet eine detaillierte Aufstellung der betriebswirtschaftlichen Ergebnisse als Basis der Angebotserstellung. Insbesondere sollten nachfolgend genannte Daten bereitgestellt werden:

- Besucherzahlen
- Eintrittspreisstruktur
- Umsätze (gegliedert nach Einnahmeart)
- Medienverbrauch und –kosten
- Personalkosten
- sonstige Ausgaben (inkl. Leistungsverrechnung mit öffentlichen Ämtern und Einrichtungen)

Die Bereitstellung von diversen Gutachten durch die Stadt Münster wird von den Marktteilnehmern unterschiedlich bewertet. Zum Teil wird die damit verbundene Reduzierung des Aufwands zur Erstellung des Angebotes (geringerer Zeitbedarf zur Angebotserstellung) positiv angemerkt. Kritisch wird in diesem Zusammenhang jedoch die Übernahme von Planungsrisiken bewertet.

