



Bundesinstitut  
für Sportwissenschaft

Seminarmappe  
Sportstättentagung  
Betreibermodelle und  
Finanzierungsmöglichkeiten  
von Sportanlagen  
Stuttgart 2007



Bundesinstitut  
für Sportwissenschaft



**Württembergischer  
Landessportbund e.V.**

DEUTSCHER OLYMPISCHER SPORTBUND



# Sportstätten- tagung Betreibermodelle und Finanzierungsmöglichkeiten von Sportanlagen

Dienstag, 12. Juni 2007

Bundesinstitut für Sportwissenschaft  
(BISp), Bonn

Deutscher Olympischer Sportbund  
(DOSB), Frankfurt

Württembergischer Landessportbund  
(WLSB) Stuttgart

## Inhaltsverzeichnis

|   |   |           |
|---|---|-----------|
| 1 | <b>Vorstellung unterschiedlicher Betreibermodelle im Sportstättenbau</b>  | <b>3</b>  |
|   | Bernhard Wyls<br>SozioPlan GmbH, Hannover   |           |
| 2 | <b>Projekte erfolgreich entwickeln, finanzieren und realisieren</b>   | <b>19</b> |
|   | RA Hanns- Peter Kirchmann, Dipl.- Kfm. Christian Lanzinger,<br>kplan AG, Abensberg  |           |
| 3 | <b>Betreiberhaftung- Rechte und Pflichten der Betreiber von Sportplätzen</b>  | <b>52</b> |
|   | Iris Martin<br>Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht,<br>Rechtsanwaltskanzlei Martin, Essen  |           |
| 4 | <b>Bau einer Sportanlage mit Kunststoffrasenplatz in Königswinter-<br/>Oberpleis im PPP- Verfahren</b>  | <b>67</b> |
|   | Dr.- Ing. Markus Fischer<br>Dr.- Ing. Fischer Consult GmbH, Rheinbach<br>Hans- Peter Giesen<br>Fachbereichsleiter Stadtverwaltung Königswinter<br>Kultusverwaltung – Schule, Sport und Kultur |           |
| 5 | <b>Erfahrungen im Betrieb von PPP- Projekten am Beispiel von Sporthallen<br/>in Münster</b>   | <b>81</b> |
|   | Sven Müller<br>Goldbeck Süd GmbH  |           |
| 6 | <b>Sportstätten für die Zukunft – Der richtige Weg!!</b>  | <b>93</b> |
|   | Cathrin Dietz, Thorismuth Gaiser,<br>SpOrt concept Stuttgart  |           |

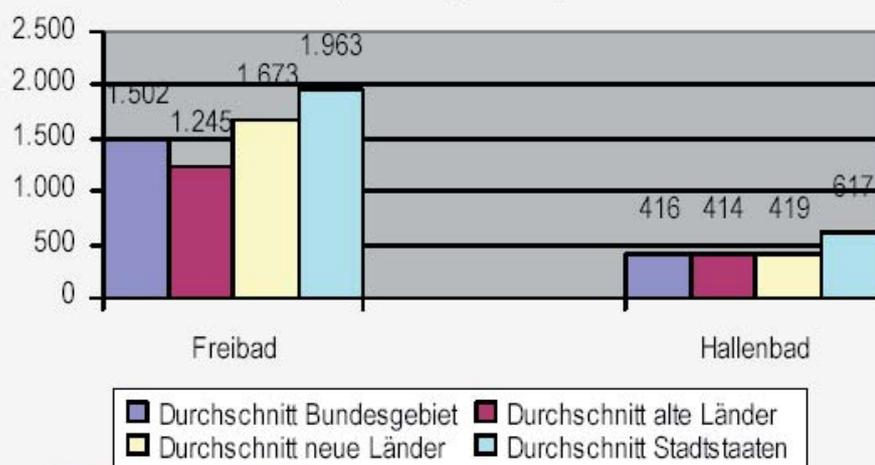
### Vorstellung unterschiedlicher Betreibermodelle im Sportstättenbau

Bernhard Wynn  
 Natalia Lipinski  
 Oliver König  
 Gabriele Schacht

Stuttgart 12-06-2007

1  
12.06.07

### Wasserfläche pro Bad [m<sup>2</sup>/Bad]



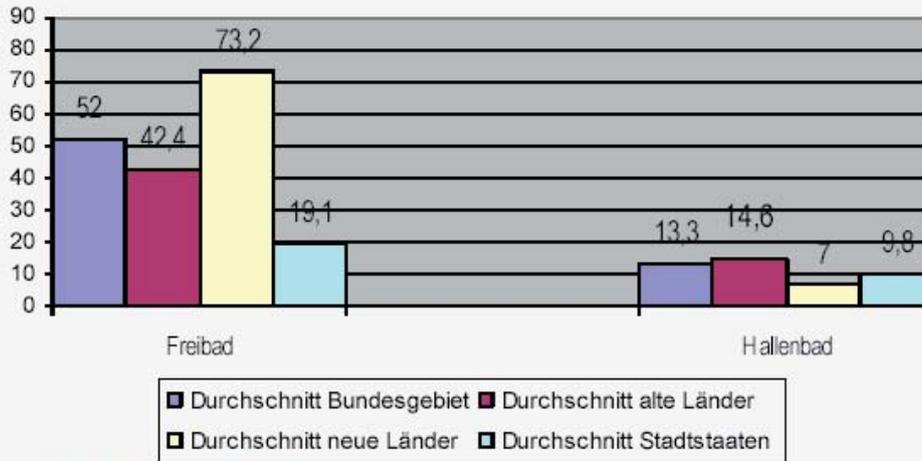
Quelle: Sportstättenstatistik der Länder 2002

2  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



### Wasserfläche pro 1.000 Einwohner [m<sup>2</sup>/1.000 Einwohner]



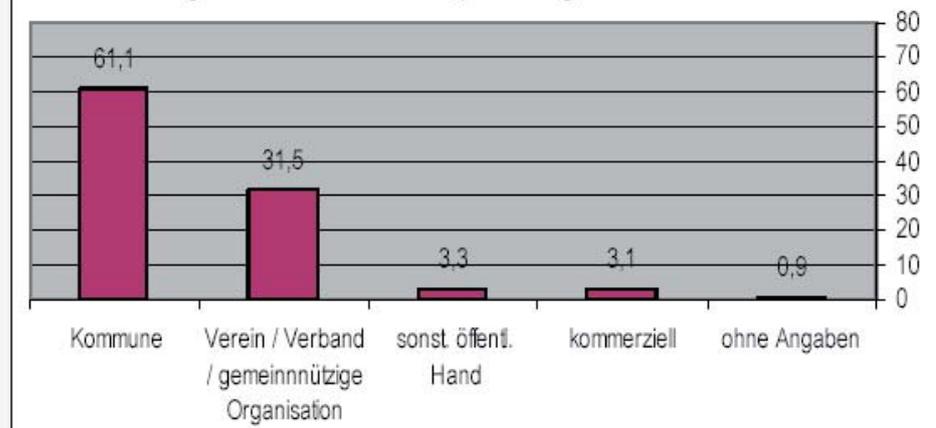
Quelle: Sportstättenstatistik der Länder 2002

3  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



### Organisationsform der Sportanlagen in Deutschland

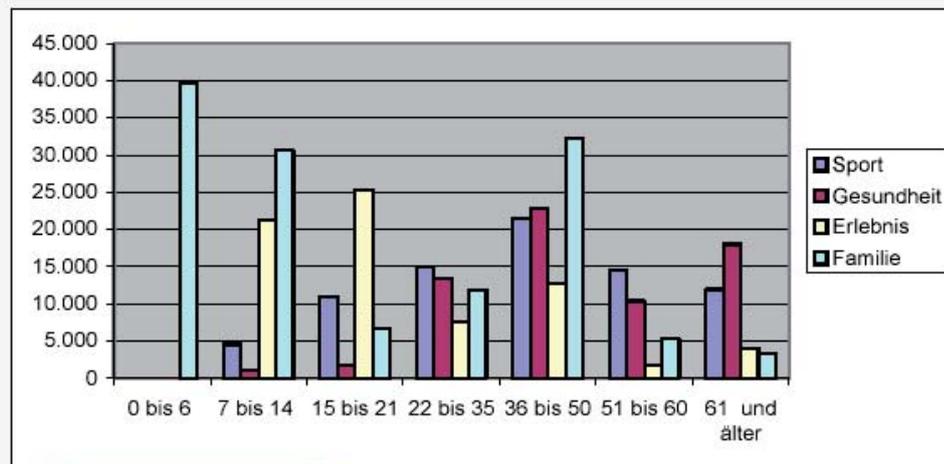


Quelle: Sportstättenstatistik der Länder 2002

4  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

Nutzerpräferenzen der Pulheimer Bevölkerung nach Alter im Jahr 2004

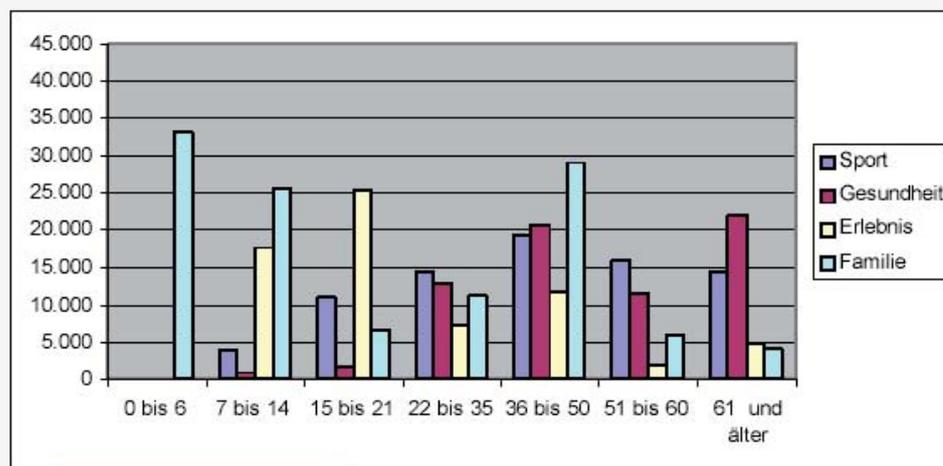


5

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

Nutzerpräferenzen der Pulheimer Bevölkerung nach Alter im Jahr 2020



6

12.06.07

## Veränderungen im Standortsystem Pulheim



Der Bäderbestand wird sich verändern:

- 3 Bäder an 2 Standorten werden geschlossen
- 1 Bad wird als Zielgruppenbad weitergeführt
- 1 Frei- und Hallenbad werden zu einem Allwetterbad umgebaut
- 1 Familienbad wird zu einem Gesundheitsbad umgebaut
- 2 Allwetterbäder werden neu gebaut
- 1 Freibad wird durch ein Hallenbad und Naturbadebecken erweitert
- 3 Zielgruppen-Bäder werden neu bzw. umgebaut

7

12.06.07

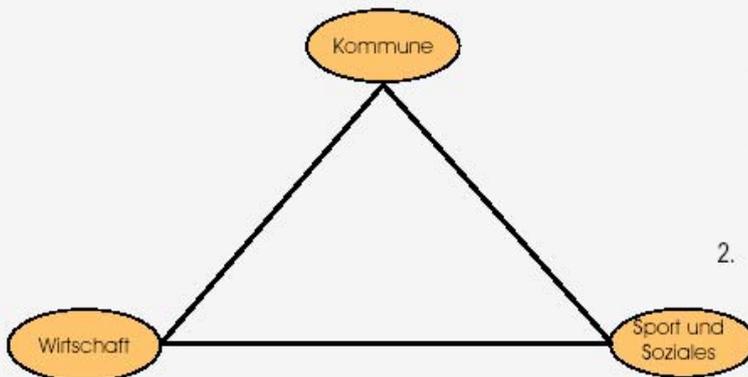
## Entwicklungstrends im Standortsystem

- Die Anzahl konkurrierender Bäder wird sich in den nächsten Jahren reduzieren.
- Die im Standortsystem verbleibenden Bäder werden sich weiter spezialisieren.
- Die zielgruppenspezifische Ausrichtung und Attraktivierung der Angebote wird steigen.
- Bäder modernster Konzeption mit einem hohen Attraktivitätsniveau werden neu gebaut.
- Die Konkurrenz um die Badbesucher wird durch attraktive Angebote weiter steigen.
- Weniger attraktive Bäderstandorte werden weiterhin Badegäste verlieren und langfristig schließen.
- Die Versorgung mit öffentlichen Schwimm (-sport) angeboten wird weiter zurückgedrängt.
- Es wird weniger familien-orientierte und preiswerte Schwimm (-sport) angebote geben.
- Der Wegezeitaufwand für einen Badbesuch wird weiter steigen.
- Das Preisniveau für einen Badbesuch wird insgesamt steigen.

8

12.06.07

### Hauptakteure im Bereich Sportstättenbau



1. Regionale Planung zwecks tragfähiger Infrastruktur notwendig um knappe wirtschaftliche Ressourcen zu bündeln und die wirtschaftliche Tragfähigkeit aller Standorte im System zu erhöhen.
2. Innerhalb der kommunalen Daseinsvorsorge besteht die Verpflichtung des Schulschwimmens.
3. Zweckmäßig ist hierbei seitens der Kommune die Wirtschaft zu unterstützen, in Form von verschiedenen Betreibermodellen

9  
12.06.07

### Definition Betreibermodell von Sportstätten (Bädern):

- Phasen im Lebenszyklus der Immobilie (15 bis 30 Jahre)
  - Planung
  - Finanzierung
  - Bau / Sanierung
  - Übertragung / Rückübertragung
  - Betriebsführung
  - Bezuschussung
- Phasen können auf einen / mehrere Partner verteilt werden
- Modell wird häufig über die Berücksichtigung des Schul- und Vereinssportes entschieden

10  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



- **Kommunale Wahrnehmung hoheitlicher Aufgaben:**

1. Außer der AdöR /Zweckverband, rechtlich unselbstständig
2. Länderspezifische Rechtsgrundlagen entscheidend
3. Leistungsverwaltung, Schulschwimmen gesichert

- **Kommunale Eigengesellschaften und Beteiligungen**

1. Rechtlich selbständig
2. Einflussnahme über Satzung, Gesellschaftsvertrag und Bestellung Aufsichtsrat AG, ohne Weisungsbefugnis
3. Gezielte Sportnachfrage, Schulschwimmen durch Subventionen

11

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



### Hallenbad Dormagen

Internet: [www.Stadt-Dormagen.de](http://www.Stadt-Dormagen.de)  
 Betreiber: Stadtverwaltung Dormagen  
 Dormagener Sportservice  
 Herr Lewerenz  
 Dormagener Str. 21  
 41540 Dormagen  
 Tel.: (02133) 257362

|                        |                     |                         |        |
|------------------------|---------------------|-------------------------|--------|
| Bädertyp:              | Hallenbad           | Einzelkarte Erwachsene: | ∅      |
| Saison:                | Winter              | Einzelkarte Kind:       | ∅      |
| Angebot                | Schulen und Vereine | Anzahl der Badbesuche:  | 93.000 |
| Wasserfläche:          | 300 m <sup>2</sup>  | Spitzenauslastung:      | 500    |
| Anteil Sportbad:       | 100 Prozent         | Gastronomie:            | ∅      |
| Anteil Familienbad:    | 0 Prozent           | Sauna / Einzelkarte:    | ∅      |
| Anteil Erlebnisbad:    | 0 Prozent           | Fitness:                | ∅      |
| Anteil Gesundheitsbad: | 0 Prozent           | Wellness:               | ∅      |

12

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BIsP Sportstättentagung 2007



|  |  |
|--|--|
| <b>Stadionbad<br/>Köln Müngersdorf</b> |  |
| Internet:                              | www.Koelnbaeder.de   |
| Betreiber:                             | KÖLNBÄDER GmbH<br>Kämmergasse 1<br>50676 Köln<br>Tel.: (02 21) 178 - 24 62 |
| Bädertyp:                              | Freibad  |
| Saison:                                | Sommer   |
| Angebot:                               | öffentlich   |
| Wasserfläche:                          | ca. 3.000 m <sup>2</sup>   |
| Anteil Sportbad:                       | 75 Prozent   |
| Anteil Familienbad:                    | 25 Prozent   |
| Anteil Erlebnisbad:                    | 0 Prozent  |
| Anteil Gesundheitsbad:                 | 0 Prozent  |
| Einzelkarte Erwachsene:                | 3,20 €   |
| Einzelkarte Kind:                      | 0,50 €   |
| Anzahl der Badbesuche:                 | 200.000  |
| Spitzenauslastung:                     | 12.000   |
| Gastronomie:                           | Cafeteria und 3 Kioske   |
| Sauna / Einzelkarte:                   | ∅  |
| Fitness:                               | ∅  |
| Wellness:                              | ∅  |

14  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BIsP Sportstättentagung 2007

### Erfahrungen mit kommunalen Eigengesellschaften und Beteiligungen an Unternehmen der Wirtschaft:

- Zunehmende Bedeutung als 'alternative' Betriebslösung zu Regie- oder Eigenbetrieben
- Kommunalinteressen sind im Gesellschaftsvertrag / der Satzung verankert
- Bestellung / Abberufung GF kann durch Ratsbeschluss abhängig gemacht werden
- Unwirtschaftliche Bäder können nur über Subventionen betrieben werden

#### Stärken:

- weitergehende Managementfreiheit und Flexibilität zu hoheitlichen Betriebsformen
- Verlustausgleich (eingeschränkt) durch andere Geschäftsbereiche möglich
- Gewinne können dem Betrieb zugeführt werden (steuerliche Querverbund)
- Vollständige Bilanzierung des Vermögens und der Einnahmen und Ausgaben

#### Schwächen:

- Kontrollrechtsmöglichkeiten des öffentlichen Gesellschafters
- Mehrheitsverhältnisse bleiben meist bei Kommune
- Sicherung der Nutzungszeiten für Vereins- und Schulsport
- z.T. Subventionierung der Investitions- und Betriebskosten notwendig

15  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

### Überblick über relevante Gesellschafts- und Organisationsformen im Sport



#### • Vereine

1. Flexibilität und Eigenverantwortung, häufig einzige Alternative Standort zu erhalten, Bezuschussung Betriebskosten-, Investitionszuschüsse der Kommune insbesondere bei kleineren Vereinen von Bedeutung
2. Ehrenamtliches Engagement von zentraler Bedeutung, dennoch kostenoptimierte Strukturen
3. Zusätzliche Möglichkeit Sportnachfrage zu befriedigen

#### • Genossenschaft und Stiftungen

1. Flexibilität und Eigenverantwortung, gute Alternative insbesondere für Großprojekte, da ausgeprägte Gemeinwesen- und Bürgerorientierung
2. Managementfreiheit, ehrenamtliches Engagement von zentraler Bedeutung
3. Je nach Ausrichtung kann Sportnachfrage sowie Schulschwimmen bedient werden

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



### Römer-Therme Dormagen

Internet: [www.TSV-Bayer-Dormagen.de](http://www.TSV-Bayer-Dormagen.de)

Betreiber: TSV Bayer - Dormagen  
Höhenberg 40  
41539 Dormagen  
Tel.: (02133) 470126

|                        |                           |                         |               |
|------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------|
| Bädertyp:              | Freibad Ganzjahresbetrieb | Einzelkarte Erwachsene: | 4,00 €        |
| Saison:                | Sommer und Winter         | Einzelkarte Kind:       | 2,50 €        |
| Angebot:               | Öffentlich                | Anzahl der Badbesuche:  | 120.000       |
| Wasserfläche:          | 1.200 m <sup>2</sup>      | Spitzenauslastung:      | 3.000 – 4.000 |
| Anteil Sportbad:       | 50 Prozent                | Gastronomie:            | Kiosk         |
| Anteil Familienbad:    | 25 Prozent                | Sauna / Einzelkarte:    | ∅             |
| Anteil Erlebnisbad:    | 25 Prozent                | Fitness:                | ∅             |
| Anteil Gesundheitsbad: | 0 Prozent                 | Wellness:               | ∅             |

**Erfahrungen mit Organisationen des Sport und Sozialen:**

- Übertragung von Aufgaben an engagierte Sportvereine
- Bei Wiederinbetriebnahme nach Schließung durch die Kommune
- Ehrenamt und bürgerschaftliches Engagement sind wichtige Voraussetzung
- Engagierte Förderer und 'Macher' bilden das Erfolgsrezept
- Kommunale Förderung von Vereinssport bzw. Schulsport

**Stärken:**

- Eigenverantwortung des Vereins für die Optimierung der Geschäftsprozesse
- Ehrenamtlichkeit und Identifikation mit dem Objekt
- Ausrichtung der Bäder auf den (Vereins-) Sport und den öffentlichen Badbetrieb
- Öffnung der Bäder für öffentlichen Betrieb

**Schwächen:**

- Eigeninitiative und ehrenamtliches Engagement muss vorhanden sein
- Bezuschussung der Kommune ist meist bei Investitionen erforderlich
- Rücklagen für Sanierung und Finanzierung der Investitionskosten sind kaum möglich

18

12.06.07

• **Wirtschaft**

1. Flexibel, rechtlich selbständig i.d.R. ohne Einfluss der Kommune
2. Managementfreiheit
3. Wellness- und Freizeitorientierung, wenig Ausrichtung auf den Bereich Sport

19

12.06.07



|   |   |
|---|---|
| <b>Aqualand Freizeitbad<br/>Köln-Chorweiler</b> |   |
| Internet:                                       | www.aqualand.de   |
| Betreiber:                                      | Aqualand Freizeitbad<br>am Fühlinger See GmbH & Co KG<br>Merianstr. 1<br>50765 Köln<br>Tel.: (0221) 70 28 - 0 |
| Bädertyp:                                       | Erlebnis- und Freizeitbad   |
| Saison:   | Sommer und Winter   |
| Angebot:  | öffentlich  |
| Wasserfläche:                                   | 1.200 m <sup>2</sup>  |
| Anteil Sportbad:                                | 0 Prozent   |
| Anteil Familienbad:                             | 33 Prozent  |
| Anteil Erlebnisbad:                             | 33 Prozent  |
| Anteil Gesundheitsbad:                          | 33 Prozent  |
| Einzelkarte Erwachsene:                         | 9,50 €  |
| Einzelkarte Kind:                               | 4,00 €  |
| Anzahl der Badbesuche:                          | 220.000 – 290.000   |
| Spitzenauslastung:                              | 1.500   |
| Gastronomie:                                    | Ja  |
| Sauna / Einzelkarte:                            | Ja als Kombi 13,50 €  |
| Fitness:  | Ja  |
| Wellness:                                       | Ja  |

20

12.06.07

**Erfahrungen mit Unternehmen der Wirtschaft:**

- Ergänzung des Angebots traditioneller Betreibermodelle
- Angebote sind auf Spaß und Erlebnis sowie Gesundheit und Wellness ausgerichtet
- 'Schul- und Vereinssport' spielen kaum eine Rolle
- Konkurrenz zu den Angeboten der öffentlichen Hand

**Stärken:**

- Am Markt orientierte Angebote
- Auf zahlungskräftige Kunden ausgerichtet
- Wirtschaftlichkeit in Planung und Betrieb
- Gewinnorientierte Betriebsführung
- Flexibler Personaleinsatz

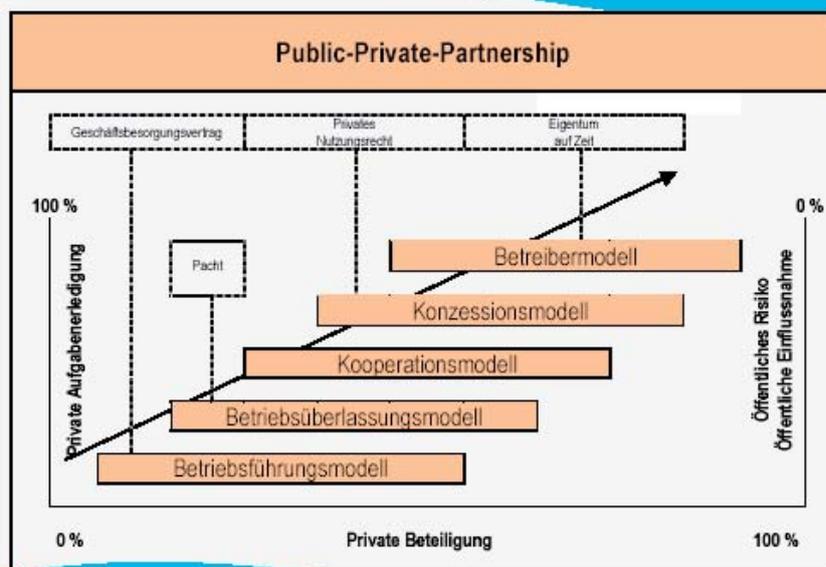
**Schwächen:**

- Am Profit orientiertes Management
- Höhere (kostendeckende) Eintrittspreise
- Keine Ermäßigungen für sozial Schwache
- Wenig Zeiten für Schul- & Vereinssport
- Höhere Kapitalkosten als Kommunalkredit

21

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – B1Sp Sportstättentagung 2007



Quelle: Bundesministerium des Innern, 2005

22

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – B1Sp Sportstättentagung 2007



**Familienbad 'De Bütt'**  
Hürth

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

Betreiber: Stadtverwaltung Hürth  
Frau Hürth  
Friedrich-Ebert-Str. 40  
50354 Hürth  
Tel.: (02233) 7240

|                        |                           |                         |                         |
|------------------------|---------------------------|-------------------------|-------------------------|
| Bädertyp:              | Familien- und Freizeitbad | Einzelkarte Erwachsene: | 3,30 €                  |
| Saison:                | Sommer und Winter         | Einzelkarte Kind:       | 1,80 €                  |
| Angebot:               | öffentlich                | Anzahl der Badbesuche:  | 100.000                 |
| Wasserfläche:          | 900 m <sup>2</sup>        | Spitzenauslastung:      | 1.200                   |
| Anteil Sportbad:       | 50 Prozent                | Gastronomie:            | Cafeteria innen + außen |
| Anteil Familienbad:    | 25 Prozent                | Sauna / Einzelkarte:    | Ja in Kombi 10,20 €     |
| Anteil Erlebnisbad:    | 25 Prozent                | Fitness:                | ∅                       |
| Anteil Gesundheitsbad: | 0 Prozent                 | Wellness:               | ∅                       |

23

12.06.07

Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



| Public-Private-Partnership        |            |          |           |          |                 |              |               |                  |           |           |
|-----------------------------------|------------|----------|-----------|----------|-----------------|--------------|---------------|------------------|-----------|-----------|
| Aufgabenverteilung                | Grundstück |          | Immobilie |          |                 | Finanzierung |               | Betrieb          |           |           |
| Modell                            | Nutzung    | Eigentum | Nutzung   | Eigentum | Rückübertragung | Investition  | Kapitalkosten | Betriebsergebnis | Sanierung | Zuschüsse |
| <b>Betreibermodell</b>            |            |          |           |          |                 |              |               |                  |           |           |
| Öffentlicher Partner              |            | X        |           |          | X               |              |               |                  |           | X         |
| Privater Partner                  | X          |          | X         | X        |                 | X            | X             | X                | X         |           |
| <b>Konzessionsmodell</b>          |            |          |           |          |                 |              |               |                  |           |           |
| Öffentlicher Partner              |            | X        |           | X        |                 |              |               |                  |           | X         |
| Privater Partner                  | X          |          | X         |          |                 | X            | X             | X                | X         |           |
| <b>Kooperationsmodell</b>         |            |          |           |          |                 |              |               |                  |           |           |
| Öffentlicher Partner              |            | X        |           | X        | X               | X            | X             | X                | X         | X         |
| Privater Partner                  | X          | X        | X         | X        |                 | X            | X             | X                | X         |           |
| <b>Betriebsüberlassungsmodell</b> |            |          |           |          |                 |              |               |                  |           |           |
| Öffentlicher Partner              |            | X        |           | X        |                 | X            |               | X                | X         | X         |
| Privater Partner                  | X          |          | X         |          |                 |              | X             |                  |           |           |
| <b>Betriebsführungsmodell</b>     |            |          |           |          |                 |              |               |                  |           |           |
| Öffentlicher Partner              |            | X        |           | X        |                 | X            |               | X                | X         | X         |
| Privater Partner                  | X          |          | X         |          |                 |              | X             |                  |           |           |

24  
12.06.07

Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007



PPP-Modell  
 Stadwerke Emden und Allwetterbad Emden GmbH  
 Eröffnung 12 / 2006  
 Laufzeit: 30 Jahre  
 Kalkulierte Besucherzahl: 160.000

25  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

### Erfahrungen mit Public-Private-Partnership:

- Innovative und kostengünstige Möglichkeit des Betriebs von Bädern mit privaten Partnern
- Inhalte und Ausgestaltung der Verträge sind individuell auf die Situationen anzupassen
- Risiken und Nutzen sind entsprechend der Möglichkeiten der Partner auszuhandeln
- Bei der Nachuntersuchung von PPP-Modell zeigen sich ambivalente Erfahrungen

### Stärken:

- Nutzung des technischen und betriebswirtschaftlichen Know-hows Privater
- Kooperationsvertrag und Einflussnahme bilden die Geschäftsgrundlage
- Haftungsrisiken lassen sich vertraglich minimieren und absichern
- Verteilung der Geschäftsbereich nach Kompetenzen der Partner

### Schwächen:

- Modelle entfalten ihre beste Wirkung bei tragfähigen Bädern
- Investitionen und laufender Betrieb werden von Kommune meist subventioniert
- Mehrheitsverhältnisse verbleiben zur Sicherung des Schul- und Vereinssportes bei der Kommune
- Finanzielle (Haftungs-) Risiken verbleiben letztlich bei der Kommune

26

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

### Auswirkungen der Betreibermodelle auf die Betriebswirtschaft von Bädern

|  |  |
|--|--|
| <b>Kommunale Wahrnehmung hoheitlicher Aufgaben</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Sparzwänge öffentlicher Haushalte wirken sich als Budgetierung der Kosten, Verschiebung notwendiger Investitionen und Schließung unwirtschaftlicher Bäderstandorte aus.</li> <li>• Die Intransparenz von Investitionen und Betriebskosten sorgen für unrealistische Forderungen an den wirtschaftlichen Erfolg.</li> <li>• Die Abhängigkeit von kommunalen Entscheidungen ist häufig ein Hemmschuh für eine wirtschaftliche Betriebsführung.</li> </ul> |
| <b>kommunale Eigengesellschaften und Beteiligungen an Unternehmen der Wirtschaft</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Dominanz des Schul- und Vereinssportes und sozialvertragliche Eintrittspreise führen auch bei den Eigengesellschaften meist zu einem hohen Zuschussbedarf.</li> <li>• Möglichkeiten des Verlustausgleiches und steuerliche Vorteile führen nicht zu einer Neupositionierung der Bäder im Markt.</li> <li>• Das Interesse der Politik richtet sich auf eine Reduzierung der Kosten bei langjähriger Fixierung des Zuschussbedarfs.</li> </ul>            |
| <b>Organisationen des Sport und Sozialen</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Erhaltung kostengünstiger Sportangebote und die Orientierung am Gemeinwesen leiten die Betriebsführung.</li> <li>• Defizite werden meist durch kostengünstige 'alternative' Lösungen oder durch die Einwerbung von Mitteln ausgeglichen.</li> <li>• Bereits kleine Sanierungen können die Existenz des Bäderstandortes gefährden.</li> </ul>  |
| <b>Unternehmen der Wirtschaft</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wirtschaftlichkeitsberechnungen bzw. die Übertragung bewährter Konzepte schaffen die Grundlage für den Markterfolg.</li> <li>• Marktgerechte Preise für zielgruppengerechte Angebote erlauben es, die Investitions- und Betriebskosten zu refinanzieren.</li> <li>• Flexible Reaktionen auf Veränderungen im Markt und eine kontinuierliche Modernisierung sichern den Markterfolg.</li> </ul>  |
| <b>Public-Private-Partnership</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zur wirtschaftlichen Sicherung von Bäderstandorten werden zunehmend private Partner gesucht, die das Know-how für eine erfolgreiche Betriebsführung mitbringen.</li> <li>• Die Kommune übernimmt häufig die Investition mit dem Kapitaldienst und sichert durch einen Betriebskostenzuschuss die Sportausübung für die Schulen und Vereine.</li> <li>• Der Markt für Bau- /Betriebsführungsgesellschaften wird zunehmend stärker nachgefragt.</li> </ul>    |

27

12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

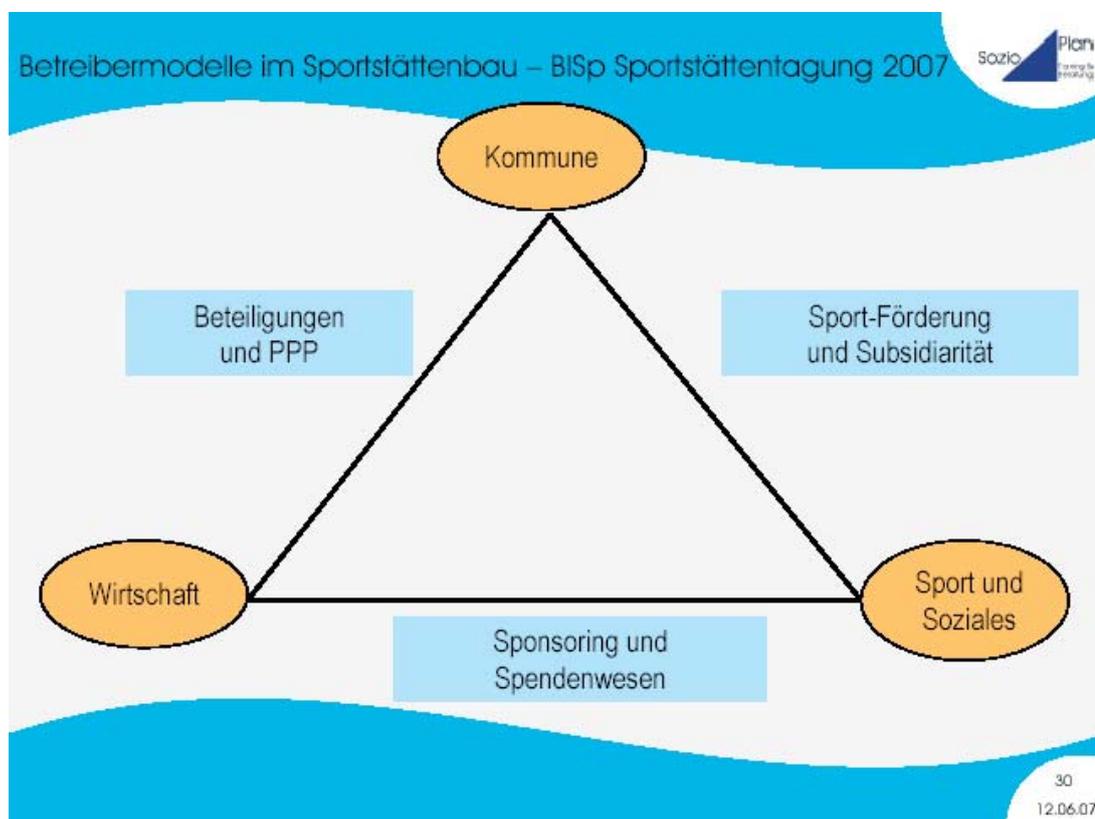
| Auswirkungen der Betreibermodelle auf die Personalwirtschaft von Bädern              |   |
|--|---|
| <b>Kommunale Wahrnehmung hoheitlicher Aufgaben</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bindung an Tarifverträge des öffentlichen Dienstes</li> <li>• Hoher Anteil von Fachpersonal</li> <li>• Keine Einführung multifunktionaler Arbeitsplätze</li> <li>• Geringe, über den Stellenplan hinausgehende Personalreserve</li> </ul>  |
| <b>Kommunale Eigengesellschaften und Beteiligungen an Unternehmen der Wirtschaft</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gehälter in Anlehnung des öffentlichen Dienstes</li> <li>• Reduzierung des qualifizierten Stammpersonals und Erhöhung flexibel einsetzbarer Mitarbeiter (z.B. bei Spitzenauslastung)</li> <li>• Zunehmende Auslagerung von Aufgaben mit der Folge der Reduzierung von Personal (Reinigung, Verwaltung etc.)</li> </ul> |
| <b>Organisationen des Sport und Sozialen</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meist geringer Personalschlüssel für Stammpersonal</li> <li>• der Einsatz Ehrenamtlicher ist die kostenneutralste Form der Mitarbeiterbeschäftigung</li> <li>• Abhängigkeit besteht von der Bereitschaft der Mitglieder zur Mitarbeit</li> </ul>   |
| <b>Unternehmen der Wirtschaft</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Intransparente Beschäftigungs- und Gehaltsstruktur</li> <li>• Leistungsbezogene Vergütung (vom Umsatz abhängig) ist möglich</li> <li>• Einsatz von Subunternehmern</li> </ul>  |
| <b>Public-Private-Partnership</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Geschäftsführung und Betriebsleistung wird von Privaten gestellt</li> <li>• Übernahmeregelung für kommunale Mitarbeiter kann zu Gehaltseinbußen führen</li> </ul>  |

28  
12.06.07

## Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

| Auswirkungen der Betreibermodelle auf die Sportnachfrage                             |   |
|--|---|
| <b>Kommunale Wahrnehmung hoheitlicher Aufgaben</b>                                   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Sportstätten, die durch traditionelle Modelle betrieben werden, sind meist auf die Ausübung des Schwimmsportes ausgerichtet.</li> <li>• Sie befriedigen auch an unwirtschaftlichen Standorten die Sportnachfrage, können aber durchaus auch die Marktführerschaft in einer Region behaupten.</li> <li>• Der kommunale Einfluss sichert die infrastrukturellen Rahmenbedingungen zur Ausübung des Schwimmsportes.</li> </ul>                        |
| <b>kommunale Eigengesellschaften und Beteiligungen an Unternehmen der Wirtschaft</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kommunale Eigengesellschaften lassen sich wie Unternehmen der Wirtschaft führen, sie besitzen jedoch einen auf den Schwimmsport ausgerichteten Unternehmenszweck.</li> <li>• Je stärker die marktwirtschaftliche Ausrichtung des Betreibermodells ist, desto seltener werden die weniger 'lukrativen' Arten der Sportnachfrage angeboten (z.B. Elemente des Sport- bzw. Familienbad).</li> </ul>   |
| <b>Organisationen des Sport und Sozialen</b>   | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zahlenmäßig spielen die Betreibermodelle keine bedeutende Rolle, als Alternativen für die Entwicklung des Gemeinwesens gewinnen sie jedoch zunehmend an Bedeutung.</li> <li>• Die Initiierung und Förderung alternativer Betreibermodelle trägt zur Sicherung der Sportnachfrage bei.</li> </ul>   |
| <b>Unternehmen der Wirtschaft</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die marktorientierten Betreibermodelle konzentrieren sich auf attraktive und zahlungskräftige Zielgruppe der Sportnachfrage.</li> <li>• Die Nachfragepotenziale belegen, dass sich marktorientierte Betreibermodelle im Wettbewerb behaupten.</li> <li>• Die Befriedigung der Sportnachfrage wird als defizitäres Engagement einkalkuliert, wenn sie durch Gewinne in anderen Geschäftsbereichen (z.B. Sauna) ausgeglichen werden kann.</li> </ul> |
| <b>Public-Private-Partnership</b>  | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der private Partner wird mit der Sicherung des Schul- und Vereinssportes incl. der baulichen Voraussetzungen beauftragt.</li> <li>• Der öffentliche Badbetrieb muss nicht notwendig wirtschaftlich betrieben werden, da Zuschüsse der Kommune fest kalkuliert sind bzw. bei Deckungslücken ausgeglichen werden.</li> <li>• Die Öffnungszeiten für den öffentlichen Badbetrieb sind durch Schule und Verein eingeschränkt.</li> </ul>               |

29  
12.06.07



Betreibermodelle im Sportstättenbau – BISp Sportstättentagung 2007

SozioPlan  
Planung für  
Erneuerung

**Zusammenfassung: Konsequenzen für den Sportstättenbau von Bädern I**

|                           |   |
|---------------------------|---|
| <b>Kommunen</b>           | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Der öffentliche Badbetrieb bleibt eine freiwillige Aufgabe.</li> <li>• Das Schul- und Vereinsschwimmen wird gefördert und subventioniert.</li> <li>• Die Bäderplanung ist auf (über-) regionaler Ebene abzustimmen, um tragfähige Bäderstandorte zu ermöglichen.</li> <li>• Wirksame Maßnahmen zur Erhöhung des Kostendeckungsgrades</li> <li>• Bei Dauerverlustbetrieben sind Kosteneinsparungen mit alternativen Betreibermodellen zu erzielen, um den Standort zu sichern.</li> </ul> |
| <b>Sport und Soziales</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Eine subsidiäre Bäderpolitik stärkt das Gemeinwesen.</li> <li>• Innovative Betreibermodelle senken den öffentlichen Zuschussbedarf.</li> <li>• Eine Förderung innovativer Betreibermodelle trägt zur Erhaltung der Bäderstandorte bei.</li> </ul>  |
| <b>Wirtschaft</b>         | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Angebot u. Nachfrage regeln den Bädermarkt und die Lebensqualität.</li> <li>• Bäder erwirtschaften ihre Betriebs- und Investitionskosten selbst.</li> </ul>  |

31  
12.06.07

**Zusammenfassung: Konsequenzen für den Sportstättenbau von Bädern II**

|   |   |
|---|---|
| <b>Public-Private-Partnership</b>       | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Kooperative Betreibermodelle bedürfen einer umfassenden Vorbereitung durch die öffentliche Hand und die privaten Partner.</li> <li>• Kooperation zielt auf eine adäquate Verteilung von Risiken und Nutzen entsprechend der Kompetenzen und Wirtschaftskraft der Partner.</li> </ul>                             |
| <b>Sportförderung und Subsidiarität</b> | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Die Förderung des organisierten Sports und Unterstützung des bürgerschaftlichen Engagements beim Bau und Betrieb von Bädern unterstützt das Gemeinwesen nachhaltig.</li> <li>• Die Kommune sollte tragfähige Lösungen zur Sicherung der Lebensqualität und sportbezogenen Infrastruktur unterstützen.</li> </ul> |
| <b>Sponsoring und Spendenwesen</b>      | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Selbstorganisation, Gemeinnützigkeit und bürgerschaftliches Engagement lassen als Unterstützungsmotive die Defizite im laufenden Betrieb und für kleineren Investitionen geringer ausfallen.</li> </ul>  |



Vielen Dank für  
Ihr Interesse!



# Projekte erfolgreich entwickeln, finanzieren, realisieren und betreiben

Der Weg von der Projektidee über die Realisierung bis zum  
Betrieb durch private Investoren

Hanns-Peter Kirchmann

## 1. Vorstellung

**kplan<sup>AG</sup>**



- Vorstände:  
Christian Lanzinger, Simone Mattedi
- 60 Mitarbeiter im Bereich Architektur und Projektentwicklung
- 15 Mitarbeiter im Bereich technische Konsortien
- Umsatz ca. 5 Mio. EURO
- Bauvolumen in 2005 ca. 200 Mio. EURO
- Hochwertige IT-Infrastruktur, Glasfaservernetzung

**Kplan AG  
Abensberg**

Zentraler Geschäftssitz  
Bahnhofstr. 13  
93326 Abensberg  
Tel. 09443 / 921-100  
Fax: 09443 / 921-180

**Kplan AG  
Siegen**

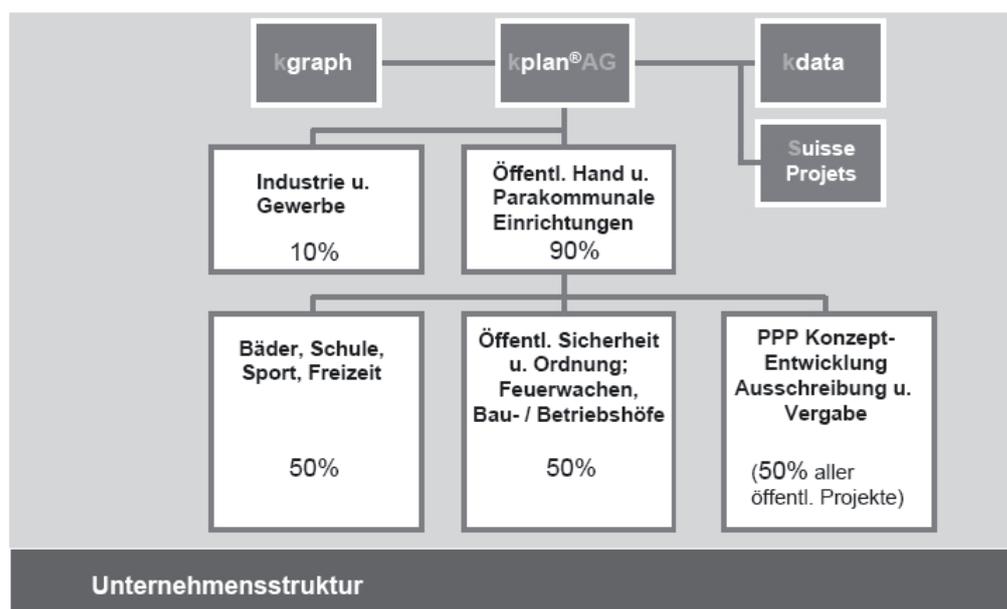
Niederlassung  
Eiserfelderstr. 316  
57080 Siegen  
Tel: 0271/35929-0  
Fax: 0271/35929-15

**Kplan AG  
Haiger**

Niederlassung  
Birkenweg 10 35708  
Haiger Tel:  
02773/910120  
Fax: 02773/910125

Daten und Fakten

**kplan<sup>AG</sup>**



Wenn jemand über ein Thema referiert, dann ist es klar – dass wissen Sie alle – das dies immer eine sehr subjektive Sache ist. Deshalb ist es nicht unwichtig, wenn ich Ihnen, weniger aus Gründen der Werbung, sondern einfach, damit Sie den Hintergrund – meinen persönlichen Hintergrund und den Hintergrund unseres Büros – besser verstehen, ein paar Daten dazu sage.

Mein Name ist Hanns-Peter Kirchmann, ich bin Vorsitzender des Aufsichtsrates der kplan®AG Aktiengesellschaft für Projektentwicklung und Gesamtplanung. Ich war bis zum 31.12.06 der Vorstandsvorsitzende. Diese Position nimmt jetzt mein Kollege Diplom-Kaufmann Christian Lanzinger ein, der gleich selbst zu Ihnen sprechen wird.

Ich bin gelernter Jurist und Rechtsanwalt, komme aus einem Unternehmerhaushalt einer niederbayerischen Kleinbrauerei und habe mich sieben Jahre mit Betriebswirtschaft und Projektentwicklung bei der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft beschäftigt. Durch die Heirat in einen Architektenhaushalt bin ich dann unversehens in ein Architekturbüro geraten, dessen Geschicke ich schon nach wenigen Monaten bedingt durch den Tod meiner Frau im Jahr 1975 selbst leiten musste.

Die Gesellschaft trägt seit 1985 den Namen kplan, früher als GmbH und seit 2001 als Aktiengesellschaft. Die Gesellschaft beschäftigt in der Regel zwischen 60 und 70 Mitarbeiter und hatte im Jahr 2006 einen Umsatz von

4 Mio. Euro gemacht, was einem Bauvolumen von rund 200 Mio. Euro entspricht. Die Gesellschaft ist von der Judostadt Abensberg bei München, Siegen in Westfalen und Haiger in Hessen aus tätig, hat außerdem ein Kooperationsbüro in Luxemburg und ist Teilhaber der Suisse Projets Sagl mit Sitz in Lugano.

kplan®AG beschäftigt sich, wie Sie aus dem Arbeitsdiagramm (Anlage) entnehmen, zu 90 %

mit Projekten der Öffentlichen Hand und hier wiederum zu

50 % mit den Bereichen Schule, Sport, Freizeit und Erholung und ebenfalls 50 % mit dem Bereich Öffentliche Sicherheit und Ordnung.

Diese Spezialisierung hat die Struktur unseres Büros geprägt. Waren wir zunächst nur Architekten, mussten wir sehr bald, um der Spezialisierung gerecht zu werden, in unseren Projekten auch Ingenieure einsetzen und nachdem wir Ingenieure eingesetzt hatten, hat sich zu Beginn der 90er Jahre im Rahmen einer strategischen Planung, die wir alle fünf Jahre machen, gezeigt, dass wir uns frühzeitig darauf einstellen müssen, dass die Öffentliche Hand über immer weniger und Private über immer mehr Geld verfügen. Deshalb haben wir uns Gedanken über die Finanzierung kommunaler Projekte gemacht.

Das erste Public Private Partnership-Projekt, damals noch nicht unter dem Namen PPP bekannt, haben wir bereits im Jahr 1984 mit dem Bau des Rathauses in Attendorn mit Hilfe von Privaten und der Bayerischen Landesbank in London umgesetzt.

Das Thema Finanzierung kann nicht von Architekten und Ingenieuren bearbeitet werden. Deshalb beschäftigt kplan®AG Diplom-Kaufleute, Betriebswirte und Juristen. Sie befassen sich mit dem Thema Finanzierung kommunaler Projekte. Ursprünglich haben wir diese Aufgabe nur in Zusammenarbeit mit unseren Spezialgebieten, also Feuerwehr- und Rettungsdienst sowie Schule, Sport und Freizeit bearbeitet, heute beraten wir die Kommunen zum Thema Finanzierung in allen kommunalen Projekten.

Wir haben die PPP-Kommission der Bundesregierung beraten. Für den Landkreis Offenbach haben wir im sogenannten Invest-PPP-Verfahren die privaten Investoren ausgesucht, die die Schulen und Sporthallen ertüchtigen, damit sie anschließend, wie Sie wissen, von der Firma Hochtief bzw. Firma SKE unterhalten werden.

Für den Freistaat Bayern haben wir das sogenannte Erdinger Modell entwickelt, das inzwischen auch Modellprojekt für kleinere und mittlere PPP-Projekte in Nordrhein-Westfalen wurde. Außerdem haben wir für das Kompetenzzentrum des Hessischen Finanzministeriums ein Lebenszyklusmodell, also die Finanzierung, den Bau und den Betrieb auf 20 Jahre durch einen privaten Investor vorbereitet. Es handelt sich um ein Modellprojekt in der Stadt Hanau. Hinzukommen noch eine Vielzahl von Bäder- und Sporthallenprojekten. Aus diesem Tätigkeitsfeld lässt sich unmittelbar in die Aufgabenstellung des Themas meines Vortrags überleiten, nämlich, wie entwickle ich Projekte erfolgreich.

Die Finanzierung, von der Sie heute hören, ist eigentlich der Schlussstein eines Vorgangs, der uns, und auch das gehört zu diesem Thema, frühzeitig gezwungen hat, gemeinsam mit den Kommunen die zu finanzierenden Projekte so zu entwickeln, dass dafür auch Investoren und Betreiber, also die Finanzierung, gefunden werden kann.

Es ist ein Irrglaube, meine Damen und Herren, dem leider Gottes noch allzu viele Kommunen zum Opfer fallen, wenn Sie glauben, dass die Investoren Schlange stehen und sich die Stadt eine saubere Projektentwicklung schenken kann, weil diese vom Investor sozusagen kostenlos gemacht wird. Das Schlimme an diesem Prozess ist, dass diese Fehlkalkulation erst am Ende zum Vorschein kommt, wenn die Angebote nicht vergleichbar sind, viel zu teuer, dann heißt

es, PPP ist kein vernünftiger Ansatz für Kommunen weder bei der Finanzierung noch beim langfristigen Betrieb. Natürlich nicht. Wenn schlecht ausgeschrieben wird und man glaubt, sich die

**kplan**®AG



Projektentwicklung bis zur Investentscheidung

- Projektanstoß (Gesetzesänderung, Wirtschaftlichkeitsüberlegungen)
- Entwicklung einer Projektkonzeption
- Ermittlung der Investkosten zur Konzeption
- Feststellung der Folgekosten
- Investitionsentscheidung

vorbereitende Arbeit sparen zu können.

Ziel meines Vortrags ist deshalb, heute darzustellen, wie eine Kommune wirtschaftlich sicher von der Projektidee zur Realisierung kommt und dazu einen privaten Investor findet, der das Projekt baut und wenn nur irgendwie möglich, für die nächsten 15 bis 20 Jahre auch privatwirtschaftlich den Bauunterhalt betreibt.

## 2. Projektentwicklung

**Lassen Sie mich zunächst das Wort Projektentwicklung definieren:**

Das Wort Projekt ist vom lateinischen Wort „Projectum“ abgeleitet, welches „das nach vorne Geworfene“ bedeutet. Ein Projekt ist also etwas, was man voranbringt. Verbunden mit dem Wort Entwicklung ist es sowohl dem Wortsinn als

auch dem allgemeinen Sprachgebrauch nach umschrieben, dass ein Projekt ständig weiterentwickelt (weiter geworfen) wird, bis es zur Realisierung gelangt, sofern sich eine Realisierung im Rahmen der Entwicklungsphase als sinnvoll erweist.

Für den Bereich der privaten Immobilienwirtschaft wird der Begriff der Projektentwicklung ganz im Sinne der vorgenannten Definition verwendet. Hier steht der Begriff für die Entwicklung eines Immobilienprojektes vom Projektanstoß bis zur Realisierung üblicherweise inklusive des Verkaufs des Projektes bzw. des fertigen Produktes. Notwendige Komponenten einer Projektentwicklung sind neben einer Projektidee immer das Grundstück, das notwendige Kapital und der bzw. die Nutzer des fertigen Projektes. Immobilienprojektentwicklung im privaten und Projektentwicklung im öffentlichen Bereich ist also das Zusammenführen von Projektidee, Grundstück, Kapital und Nutzer mit dem Ziel, eine, und jetzt sage ich durchaus etwas, was im Bereich der Kommunen noch nicht so ganz geläufig ist, **rentable** Investition zu tätigen. Also eine Investition zu tätigen, die die Kommune finanziell schultern kann, und zwar nicht nur in der Investition, sondern auch in den Folgekosten.

Selbst wenn ich, was insbesondere bei Sportprojekten aufgrund der Verfassung der verschiedenen Länder und des Bundes notwendig und üblich ist, den sozialen Gedanken mit hineinbringe, so steht mindestens nach dem heutigen Verständnis der meisten Kommunen trotzdem die Rentabilität insoweit im Vordergrund als nach dem Motto „Stop loss“, dem Projekt der Vorzug gegeben wird, das die niedrigsten Folgekosten, das heißt, den niedrigsten Verlust in die Gemeindekasse reißt.

Wenn Sie sich die **Leistungen der kplan®AG** anschauen, sind diese Leistungen eigentlich ein exaktes Spiegelbild dessen, was Projektentwicklung im weitesten Sinn bedeutet. Sie beginnt näm-

lich eigentlich bereits mit dem Thema Forschung und Entwicklung und endet mit der Suche oder mit der erfolgreichen Übergabe des Projektes an einen Investor.

Ich will Ihnen in diesem Zusammenhang ein kleines Beispiel nennen, was nicht unbedingt hierher gehört, aber was Ihnen die ganze Tragweite der Projektentwicklung beschreibt.

Sie alle wissen, dass wir in Deutschland eigentlich weniger unter den Kosten und Folgekosten der Hallenbäder leiden, sondern dass vor allem die Freibäder ein riesiges Loch in die Gemeindekassen reißen.

Wir haben uns deshalb entschlossen, mit der Technischen Universität Berlin, einem Fraunhofer Institut sowie einem Hersteller von ETFE-Folien, so wie sie bei der Arena in München eingesetzt sind, ein Forschungsprojekt durchzuführen, das es ermöglicht, Freibäder je nach Witterung und Temperatur nicht über eine altmodische und nicht praktische Öffnung des Daches, sondern komplett zu öffnen bzw. einzuhausen. Die Gelder für diesen Forschungsauftrag sind im März 2006 bewilligt worden.

Wen es interessiert, dem kann ich gerne nach diesem Vortrag zu diesem Thema etwas sagen. Auch das ist Projektentwicklung in dem Sinne, für die Kommunen öffentliche Pflichteinrichtungen, und dazu gehören alle Sporteinrichtungen, wirtschaftlicher zu machen.

### ***Beginn und Ablauf einer Projektentwicklung gestern***

Der Anstoß für eine kommunale Projektentwicklung wurde in der Vergangenheit im Wesentlichen durch folgende Punkte ausgelöst:

1. Vorschrift – Kommune hat 14 Sportklassen. Wie viel Turn-/Sporthalle bekommt sie dafür gefördert?
2. Verein und Schule passen nicht mehr in eine Sporthalle.

3. Kinder und Jugendliche müssen schwimmen lernen. Vereine brauchen eine Schwimmhalle, um trainieren zu können. Die Politik möchte die Lebensqualität der Bevölkerung erhöhen und neue sportliche Einrichtungen schaffen etc.

### Beginn und Ablauf einer Projektentwicklung heute

Das Thema, meine Damen und Herren, hat sich ziemlich radikal gewandelt. Ideen im Bereich der kommunalen Projektentwicklung sehen heute zum Beispiel wie folgt aus:

- Kommune hat drei Bäder, Verlust 2 Mio. € Wie kann ich diesen Verlust auf 1 Mio. € zurückführen?
- Wie kann ich die in den drei Bädern stattfindenden Aktivitäten in einem Bad zusammenfassen?
- Die Kommune braucht Sportstätten. Ein großer Teil dieser Sportstätten ist zu sanieren und zu renovieren. Kann man nicht durch die Zusammenlegung in großen zentralen Sporthallen anstelle von 15 verschiedenen Sporthallen daraus fünf Sporthallen mit einem effizienten Management machen?
- Zwei Kommunen haben zwei Freibäder und vier Hallenbäder. Kann die Zahl dieser Frei- und Hallenbäder nicht dadurch reduziert werden, dass an der Grenze einer Kommune ein großes Hallen- und ein großes Freibad entsteht, gegebenenfalls in der Form eines Kombibades?

Der Hintergrund der meisten heutigen kommunalen Projektideen ist, wie die Kommune unter Beibehaltung eines gewissen Standards und Komforts für die Bevölkerung die sportlichen Ein-

richtungen wirtschaftlicher gestalten kann. Damit gehört zur Projektidee auch die Nutzeranalyse.

**Wer ist der Nutzer?** Der Verein, der Verein allein, oder der Verein mit der öffentlichen Hand,

**kplan**AG



- Wer ist Nutzer / Bauherr? (Verein, Kommune, Privater)
- Was passiert in der Halle? (Die Versammlungsstätte ist teuer)
- Standortanalyse (Unterschätzen Sie die Nachbarn nicht)
- Investitionskosten: Immer noch im Visier der politischen Projektgegner
- Professionelle Projektentscheidung nur ein Weg: über Folgekosten und Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- Ohne Geld geht nichts: Finanzierung und staatliche Fördermittel

Konzeption und Projektentwicklung – Worauf es ankommt

mit der Schule, die Schule allein, oder gar ein Privater.

Welche Sportarten oder sonstige Aktivitäten wollen die Schulen in der Sporthalle machen? Welche Größe muss deshalb die Sporthalle haben? Wird die Sporthalle gegebenenfalls nicht nur als Sporthalle, sondern auch als Versammlungsstätte genutzt?

Lassen Sie mich an dem Punkt gerade einmal innehalten, weil hier für alle von Ihnen ganz deutlich klar wird, wie wichtig Projektentwicklung ist und wie gefährlich es ist, wenn man sie nicht macht. Wenn wir nämlich bei einer Sporthalle von einer Versammlungsstätte reden, knüpfen sich eine Vielzahl von juristischen und finanziellen Folgen daran. Finanziell lässt sich der Sprung von der normalen Turn- und Sporthalle mit einigen Zuschauern zur Versammlungsstätte mit etwa 300.000,- bis 400.000,- € beziffern und

juristisch ist dieser Begriff mit der sogenannten Versammlungsstättenordnung verbunden.

Bedauerlicherweise wird gerade an dieser Stelle von Architekten und Behörden heftig gesündigt. Kritische Grenze der Versammlungsstätte sind nämlich 200 Personen, die regelmäßig Veranstaltungen besuchen. Regelmäßig heißt, im Schnitt mehr als 15 bis 20 mal im Jahr. Alles was darunter ist, lässt sich durch Ausnahmeregelungen, ich sage das Stichwort Toilettenwagen vor der Türe und Brandwache regeln. Aber das müssen Sie wissen und wenn der brave, fleißige Architekt Ihnen eine Baugenehmigung für eine Sporthalle einreicht und dort einen Bestuhlungsplan für 400 Personen macht, ist es um Sie und Ihren Geldbeutel geschehen.

Das A und O der kommerziellen Immobilienprojektentwicklung ist die Standortanalyse, weil der Standort sehr oft über die Zahl der möglichen Nutzer entscheidet. Auch bei kommunalen Projekten spielt der Standort eine immer größere Rolle und wird oft nicht früh- oder rechtzeitig untersucht. Dabei geht es nicht nur darum, dass man sich von Anfang an die Zahl der Parkplätze überlegt, die man vielleicht für die Sportstätte braucht, oder wie die jeweiligen Besucher zur Sportstätte oder zum Bad kommen. Stellen Sie sich vor, Sie bauen ein Bad, das nur dann lebensfähig ist, wenn es wenigstens 250.000 Besucher hat. 250.000 hin, 250.000 zurück, selbst wenn die mit Motorisierungsfaktor oder Besetzungsfaktor von 1:2 kommen, fahren da im Jahr 200.000 Autos zum Beispiel durch Ihr Wohngebiet. Kann das sein?

Bei einer Sporthalle ist spannend zu wissen, wie weit die Wohnbebauung entfernt ist. Denn in den Wohnungen sitzen Leute, die das vielleicht gar nicht gerne mögen, wenn bis in die späte Nacht hinein, viel Sportbetrieb und damit Autobetrieb ist. Um sicher zu gehen, dass Ihnen niemand dieser Wohnungsbesitzer „in die Suppe spuckt“, müssen Sie ein Schallschutzgutachten

machen, mindestens zunächst ein Vorgutachten.

Ja, meine Herren, ich weiß, das kostet Geld und niemand will von vornherein schon Geld ausgeben. Aber besser von vornherein ein bisschen Geld ausgegeben, als hinterher sehr viel Geld zum Fenster hinausgeworfen. Mit diesem Gutachten können Sie feststellen, ob und wie lange Sie die Halle nutzen dürfen. Denn steht die Halle in der Nähe eines Wohngebietes haben Sie mindestens dann, wenn die Halle länger als 22.00 Uhr genutzt werden soll, schon verloren. Um 22.00 Uhr ist Schluss mit lustig. Die Vermietbarkeit der Halle ist eingeschränkt, oder der Ärger mit den Nachbarn vorprogrammiert.

Oder, wenn mangels eines Bodengutachtens, Motto: „Der Bagger genügt doch“, man plötzlich feststellt, dass unterhalb der Sporthalle eine Lehmlinse ist und mitten im Bau das ganze Gebäude zu rutschen beginnt. Dann wird Ihnen aber ziemlich heiß bei der Nacht, meine Herrn. Schon gar nicht zu reden vom vielen zusätzlichen Geld, das Sie jetzt aufwenden müssen, um das Gebäude wieder zum Halten zu bringen.

### **Investitionskosten**

Selbst wenn, wie im nachfolgenden auszuführen ist, die Kommunen sich nicht mit den Investitionskosten, sondern mit den Folgekosten die „tödliche Zeitbombe“ basteln, darf man nicht im Umkehrschluss sagen, dass die Investitionskosten keine Rolle spielen.

Im Gegenteil, in einer Ära, in der nach wie vor die Kameralistik die Köpfe der Politiker beherrscht, sind Investitionskosten die entscheidende Waffe, um Projekte frühzeitig zum Erfolg oder zum Misserfolg zu befördern.

Ein professioneller Bauherr entzieht also diese Baukostenberechnung von vornherein allen Interessensgruppen, seien es Politiker, Architekten, Ingenieure, Generalunternehmer und Generalübernehmer etc.

Dafür gibt es professionelle Projektentwickler, die sich z. B. auf Sport, Bäder und Freizeit spezialisiert haben. Sie haben Instrumente entwickelt und Daten vorrätig, mit denen Baukosten schon auf der Basis eines entsprechenden Raumprogramms und weiterer kostenbestimmender Parameter mit einer Genauigkeit von  $\pm 15\%$  bestimmt werden können. Selbstverständlich können sie Ihnen dazu auch die Folgekosten ermitteln.

Und wenn Sie jetzt im Vergleich dazu die heutige Rechtsprechung zur Kostenermittlung von Architekten und Ingenieuren nehmen, dann dürfen diese selbst nach dem Vorentwurf Ihnen noch ungestraft Kostenabweichungen von  $\pm 30\%$  präsentieren.

Dazu kommt noch – das ist gängige Praxis – dass man in der Politik glaubt, dass für eine ordentliche Kostenschätzung der Architekt ausreichend ist. Dabei wird vergessen, dass dessen Verantwortung nur für seinen Planungsteil gilt und nicht für die technische Planung.

### **Folgekosten**

Der allerletzte und für Sie wichtigste Punkt sind die Folgekosten.

Meine Damen und Herren von Kommunen, ganz verstehe ich Sie und Ihre Verwaltungen nicht. In jeder Gemeindeordnung, Landkreisordnung, was auch immer für Gesetze es zu dem Thema gibt, steht drin, dass Sie sich um die Wirtschaftlichkeit Ihrer Sporthalle kümmern müssen. Wirtschaftlichkeit der Sporthalle heißt, das ist anscheinend in Zeiten der Kameralistik aus dem Gedächtnis

verschwunden, dass es nicht nur um die Investition, sondern um die Folgekosten geht. Und wenn Sie das nicht wissen, nicht bedenken und einfach vergessen, oder im Verbund mit den Architektenkammern vergessen, weil es dort oft nur um die Schönheit und nicht um die Folgekosten geht, auf deutsch so weiter wurschteln, wie Sie bisher weiter gewurschtelt haben, dann

brauchen Sie sich nicht zu wundern, dass wir in Deutschland nicht mehr nach oben kommen.

Also merke, zu jedem Projekt muss nicht nur eine Investitionskostenberechnung, sondern auch eine Folgekostenberechnung gemacht werden.

Sie werden jetzt sagen, das stimmt alles nicht und ist alles übertrieben. Ich sage Ihnen ein ganz einfaches und kleines **Beispiel** aus der täglichen Praxis:

Man kann einen Wettbewerb für ein Gymnasium machen. Den Wettbewerb gewinnt ein berühmtes Büro, das mit der Planung beauftragt wird. Im „tödlichen“ Verbund mit Fachingenieuren und Architekten, für die die Bausumme oft wichtiger ist als die Funktionalität, beschließt man mit der Begründung, es gehe um die Flexibilität der EDV und der Datenverarbeitung, das gesamte Gymnasium mit einem Doppelboden zu versehen. Den Einfluss auf die Kosten allein durch die zusätzliche Kubatur brauche ich den meisten nicht näher zu erläutern.)

Ein anderes Thema, das heute vielleicht schneller in die Köpfe unserer Politiker eingeht, wenn man's richtig darstellt, ist Leanergie®. Und Leanergie® heißt der Begriff für Deutschland, in der Schweiz Minergie, hängt zusammen mit Energieeinsparung und Energieeffizienz. Ich glaube, der Letzte in unserem Land muss begriffen haben, dass die Energiepreise nicht mehr sinken, sondern eher weiter steigen. Was aber die meisten, sicher auch viele von Ihnen nicht und die Politiker schon gar nicht wissen, ist, dass ohne großen Aufwand, wirklich ohne großen Aufwand mit einer intelligenten Planung bei annähernd gleichen Schulen und Sporthallen Investitionskosten bis zu 40 % erspart werden können. Es gibt inzwischen die ersten Null-Energieschulen, allerdings wir bereits gesagt, nicht in Deutschland.

Meine Damen und Herren, ich schwöre es Ihnen, das große Thema der nächsten Jahre wird

das Thema Leanergie® sein und in diesem Zusammenhang – auch darauf komme ich später noch zu sprechen – das Thema Folgekosten, privater Betrieb, kommunale Immobilien mit mineralgetischem Einsatz, kontrolliert durch das sogenannte Monitoring.

Bevor wir uns weiter mit dem Thema Finanzierung befassen, lassen Sie mich zunächst deshalb das Beispiel einer Projektentwicklung über den klassischen Finanzierungsweg Kommunalkredit darstellen, und zwar von der Projektidee über die Projektentwicklung, die Bauvorbereitung, die Projektrealisierung bis hin zur Projektübergabe.

### **Finanzierung**

Zu einer seriösen Projektentwicklung gehört ganz am Anfang zwingend die Frage, wie Sie Ihr Sportprojekt finanzieren wollen.

Dazu gibt es im Prinzip drei Varianten:

Die erste Variante ist die schönste. Die Sportanlage, sei es ein Bad, sei es eine Turnhalle, dient dem Schulsport. Sie wird mit Kommunalkredit und in einigen Bundesländern sogar noch mit staatlicher Förderung finanziert.

Diese Variante ist für Sie allerdings nur interessant, wenn die Turnhalle, die bei einer Schule steht, in absehbarer Zeit staatliche Fördermittel fließen. Tun Sie das nicht, brauchen Sie wenigstens die Erlaubnis zum vorzeitigen Baubeginn. Wenn Sie diesen, wie in den meisten Bundesländern inzwischen üblich, nicht bekommen und erst warten müssen, bis die staatlichen Fördermittel fließen, ist es ein relativ einfaches Exempel zu überprüfen, ob es dann nicht günstiger ist, Ihre Sportanlage gleich ohne staatliche Mittel zu bauen.

Wir haben diesen Fall bereits in einer langfristigen Betrachtung für mehrere Bundesländer durchgerechnet und dabei festgestellt, dass, wenn staatliche Fördermittel nicht innerhalb von sechs bis sieben Jahren fließen, es jedenfalls

besser und preisgünstiger ist, ohne staatliche Fördermittel zu bauen. Alternativ kommt auch eine externe Parkfinanzierung nach dem PPP-Modell in Frage.

Aber darauf kommt mein Kollege Diplomb Kaufmann Christian Lanzinger später noch einmal zu sprechen.

Die zweite Variante ist der Fall, dass die Sporthalle von Schule und Verein gemeinsam genutzt wird, so haben Sie in manchen Ländern immer wieder einmal die Chance, über den Landessportbund Geld zu bekommen. Lassen Sie sich dann nicht von den Herren, die an den staatlichen „Fördertöpfen“ sitzen, sagen, dass eine Doppelförderung verboten ist. Das stimmt zwar, aber natürlich lassen Sie sich ja vom Landessportbund nur die Flächen fördern, die Ihnen im Schulsport gefördert werden. Also, ein zusätzliches Spielfeld, einen Vereinsraum, einen zusätzlichen Geräteraum.

Die dritte, heute wahrscheinlichste Variante ist, dass Sie die Halle, wie auch immer, allein finanzieren müssen. Dann ist für Sie wichtig, schon bei der Konzeption der Halle zu wissen, wer der Bauherr ist. Ist es die Kommune, ist es der Verein, oder vielleicht ein privater Investor, oder das, was landläufig als privater Investor bezeichnet wird?

Wenn Sie das nicht bedenken und einen großen Architektenwettbewerb machen, haben Sie zum dritten Mal verloren, weil der Architekt natürlich nicht nur den Wettbewerb gewinnen, sondern hinterher auch die Planung fertig machen will. Davon halten aber weder der Investor noch diejenigen Institutionen, die das PPP-Modell betreuen, sehr viel. Sie schneiden damit nämlich dem privaten Investor die Möglichkeit ab, seine Effizienzvorteile in die Waagschale zu werfen.

### 3 Die Auswahl der Architekten und Ingenieure

Obwohl sich vor dem Hintergrund einer unendlichen Zahl von Vergabebeschwerden, die sehr oft bis zu den Obersten Landesgerichten getragen werden und inzwischen auch den Europäischen Gerichtshof beschäftigen, die Zahl der falschen und anfechtungsfähigen Vergaben deutlich verringert hat, ist immer noch festzustellen, dass die Kenntnis der VOF, der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen, und der mehrfach novellierten Vergabeverordnung für öffentliche Aufträge bei Kommunen, bei Anwälten und bei Vergabekammern groß ist und dass die derzeitigen Gesetze und Regelungen eine Vielzahl von Fragen aufwerfen und Lücken haben.

Ich darf in diesem Zusammenhang einige der wichtigsten Themen behandeln:

#### **Schwellenwert (§ 2 Abs. 2 VOF)**

Sobald Sie einen Planungsauftrag an einen Architekten und Ingenieur auslösen, müssen Sie als Erstes prüfen, ob Sie den Schwellenwert erreichen. Um bei Sportbauten zu bleiben, für die Berechnung des Honorars der Architekten ist dieser bereits bei einer ganz normalen Sporthalle erreicht. Er liegt seit 01.01.2007 bei 211.000 Euro.

Der Schwellenwert berechnet sich ohne Nebenkosten und Mehrwertsteuer nach dem nach der HOAI zu zahlenden Honorar und nicht nach dem, was der Leiter für Gebäudewirtschaft in der umheiligen Allianz mit dem Rechnungsprüfer durch Unterschreitung der HOAI vielleicht durch Honorarkürzung erreicht hat. Zu diesem Thema komme ich im Übrigen später noch einmal zurück.

Allerdings ist der Schwellenwert nicht, und hier werden Sie sehr oft auch von Vergabestellen falsch beraten, so festzustellen, dass Sie zu dem Honorar der Architekten auch noch die Honorare der Ingenieure, selbst wenn Sie einen General-

planer einstellen, dazurechnen. Allerdings, und das hat die Rechtssprechung gerade der letzten Monate ergeben, ist es dringend zu empfehlen, keinen Gesamtgeneralplanungsvertrag zu machen, sondern mit dem Büro Ihrer Wahl, das nicht nur Architekten beschäftigt, sondern auch Ingenieure und Statiker, jeweils Einzelverträge abzuschließen.

#### **Die Honorare – Mindestsatzunterschreitung?**

Lassen Sie mich in diesem Zusammenhang gleich einen Exkurs zum Honorarrecht machen, weil gerade auf diesem Gebiet sich zurzeit die Prozesse, sicher hervorgerufen durch die schlechte Situation der Architekten und Ingenieure, mehren.

Meine Damen und Herren, Sie sind nach wie vor an die HOAI gebunden, gleichgültig, ob Sie Privatmann, Kommune oder Verein sind. Und wenn der Versucher in der Form des um einen Auftrag bittenden Architekten, der Ihnen die Leistungen mit 20, 30, ja bis zu 50 % unter der HOAI anbietet, vor Ihnen steht, vergessen Sie nie, wenn diese Vereinbarung an das Licht eines deutschen Gerichtes kommt, ist das Erwachen mindestens für den Kämmerer böse. In der Not werden die Menschen und auch Ihr Architekt zu Hyänen, wenn Sie ihn nämlich hinterher mit Leistungen oder vielleicht sogar Schadensersatzforderungen quälen. Da erinnert er sich vermutlich wieder daran, dass er ja gar kein HOAI-gerechtes Honorar bekommen hat und dann gibt es Wege und Mittel, um das gerichtlich nachprüfen zu lassen. Vermeiden Sie solche Unterschreitungen, solange die HOAI noch gültig ist.

Die letzten Gerichtsurteile Thema Gültigkeit der HOAI – es gibt da ein Urteil zur belgischen HOAI – sind ambivalent. Wen es interessiert, dem empfehle ich, den Artikel aus der NJW Spezial im Heft 3 aus dem Jahr 2005, Seite 117 ff, zu lesen. Der Artikel beschäftigt sich mit dem

Urteil, dass die belgische Honorarordnung für Architekten und Ingenieure für ungültig erklärt. Vor dem Hintergrund der Entscheidung hat der Autor deshalb geprüft, ob das vielleicht auch für die deutsche HOAI gilt.

Es gilt nicht, meine Damen und Herren, weil im Gegensatz zur belgischen HOAI, die mehr oder weniger eine Vereinbarung der Architektenkammern ist, die deutsche HOAI als Verordnung von staatlicher Seite erlassen wurde. Die Entscheidung kann deshalb nicht ohne weiteres übertragen werden. Es liegt aber nahe, dass die in den wettbewerbsrechtlichen Teilentscheidungen genannten Argumente auch bei der HOAI einen Verstoß gegen die Dienstleistungsfreiheit nach Artikel 49 EG begründen können.

Ergo, gehen Sie davon aus, dass die HOAI noch einige Jahre hält.

Lassen Sie sich, meine Damen und Herren auch nicht, so schön das klingen mag, auf sogenannte Kostengarantien von Architekten und Ingenieuren, soweit sie nicht durch den § 4a der HOAI gedeckt sind, ein. Erst vor ungefähr 2 1/2 Jahren wurde ein im Rheinland ansässiges Büro, das es immer wieder fertiggebracht hat, Kommunen mit diesem unanständigen Trick einen Auftrag abzurufen, zu einer saftigen Ordnungsstrafe verurteilt. Der Kommune sind im Übrigen die entsprechenden Landesmittel entzogen worden. Das unanständige Konstrukt ist zugegebenermaßen einigermaßen verlockend. Der Architekt „Herr Billig“ verspricht Ihnen, die Sporthalle zum Preis x zu bauen und falls diese Kosten überschritten werden, erklärt er sich zur Zahlung einer Vertragsstrafe bereit.

Die deutschen Gerichte haben dazu eindeutig entschieden, dass es sich hier um die Umgehung der HOAI und Unterschreitung der Mindestsätze handelt. Nach der derzeitigen Gesetzeslage können Sie allerdings nach § 4a HOAI festlegen, dass die Kostenberechnung, die der Architekt Ihnen vorgelegt hat, als Honorarabrechnungssumme festgelegt wird. Nur damit haben Sie in den vergangenen Jahren kein gutes „Geschäft“ gemacht, denn die Baupreise und damit auch die Honorarsummen sind ständig gesunken und der Architekt, mit dem Sie eine solche Festpreisvereinbarung getroffen haben, war zum Schluss der lachende Dritte.

Hier sieht das durchaus anders aus. Bei steigenden Baupreisen wird es für die Kommunen wieder interessant, Vereinbarung nach § 4a HOAI abzuschließen.

### Auswahlverfahren nach VOF – Die „harten“ Faktoren



| 1. Checkliste zur Vollständigkeit der Bewerbungsunterlagen (Mindestbedingungen nach Pkt. 12) |                   | Bewerber:                           | Bemerkung:           |
|--|-------------------|-------------------------------------|----------------------|
| 1.1.   | VOF § 4, Abs. 4   | Unabhängigkeit                      |                      |
| 1.2.   | VOF § 7, Abs. 2   | Auskünfte über Verflechtungen       |                      |
| 1.3.   | VOF § 7, Abs. 2   | Auskünfte über Leistungserbringer   |                      |
| 1.4.   | VOF § 7, Abs. 3   | Mitarbeiter                         |                      |
| 1.5.   | VOF § 7, Abs. 4   | Zusammenarbeit                      |                      |
| 1.6.   | VOF § 11, a - e   | Ausschlusskriterien                 |                      |
| 1.7.   | VOF § 12, Abs. 1a | Nachweis 1: Bankerklärung           |                      |
| 1.8.   | VOF § 12, Abs. 1a | Nachweis 2: Berufshaftpflicht       |                      |
| 1.9.   | VOF § 12, Abs. 1c | Gesamtumsatz                        | 2006<br>2005<br>2004 |
| 1.10.  | VOF § 13, Abs. 2a | Berufliche Befähigung               |                      |
| 1.11.  | VOF § 13, Abs. 2b | Referenzleistungen                  |                      |
| 1.12.  | VOF § 13, Abs. 2c | Technische Leitung                  |                      |
| 1.13.  | VOF § 13, Abs. 2d | Anzahl der Beschäftigten            |                      |
| 1.14.  | VOF § 13, Abs. 2e | Technische Ausrüstung               |                      |
| 1.14.  | VOF § 13, Abs. 2f | Maßnahmen der Qualitätssicherung    |                      |
| 1.14.  | VOF § 13, Abs. 2h | Unteraufträge                       |                      |
| 1.15.  | VOF § 23, Abs. 2  | Geschäftszweck                      |                      |
| 1.16.  | VOF § 23, Abs. 3  | Zulassung von juristischen Personen |                      |
|  |                   | Zwischenergebnis                    |                      |

### Auswahl der Architekten und Ingenieure (harte Faktoren)

Lassen Sie uns zum VOF-Verfahren zurückkehren. Wenn also Architekten und Ingenieure, weil die zu erwartenden Honorare über dem

Schwellenwert von 211.000 € liegen, im sogenannten Auswahlverfahren ermittelt werden, sind die Vorgaben der VOF für den öffentlichen Bauherrn einzuhalten. Das gilt nicht nur für den Zwang zur EU-weiten Aufforderung an die Architekten, sich für das Projekt zu bewerben und die dabei einzuhaltenden Fristen, sondern vor allem auch für die Entscheidung des öffentlichen Bauherrn bei der Auswahl.

Die heute noch in vielen ländlichen Gebieten und, jetzt hoffe ich, dass die Kollegen in den neuen Bundesländern mir nicht böse sind, auch in den großen Städten der neuen Bundesländer geübte Praxis, ortsansässige oder wenigstens in den neuen Bundesländern ansässige Architekten und Ingenieure sozusagen nach „Gutsherrenart“ auszusuchen, ist nicht nur unzulässig, sondern führt zu erheblichen Verzögerungen durch gerichtliche Überprüfungsverfahren und zu Schadensersatzansprüchen mit den zurecht ausgeschlossenen Wettbewerbern.

Ich darf ein konkretes Beispiel nennen: Drei große Städte der neuen Bundesländer haben sich inzwischen mehrfach einen Namen bei den Vergabekammern und bei den Oberlandesgerichten mit dieser sehr unschönen Vergabepaxis gemacht. Lassen Sie mich ein konkretes Beispiel aus diesen drei Städten erzählen:

Vor etwa zwei Jahren wurde in einem bundesweiten Verfahren mit sehr schweren Vorgaben eine integrierte Leitstelle für die Feuerwehr ausgeschrieben. Die Bewerber mussten nachweisen, dass sie nicht nur eine, sondern viele Leitstellen gebaut haben, wo mindestens 100.000 Notrufe abzufragen waren. Aber noch nicht genug damit, es mussten außerdem dann noch die jeweiligen Kommunen, für die gebaut wurden, eine schriftliche Bestätigung abgeben, dass sie mit der Firma zufrieden waren und das ganze System seit einigen Jahren problemlos läuft usw. und sofort. Der Aufwand war erheblich.

Zum Schluss gab es eine Auswahl unter vier Bietern und siehe da, man kann es gar nicht glauben, den Zuschlag hat ein Büro aus den neuen Bundesländern erhalten, das noch nie in seinem Leben eine Leitstelle geplant, ja nur konzipiert oder bearbeitet hat. Als Referenz hat dieses Büro, und das ist das Tolle an der Geschichte, noch eine Leitstelle, die von einem Mitkonkurrenten geplant und gebaut wurde, angegeben.

So, die Herren von der Vergabestelle hat das aber überhaupt nicht bewegt, vielleicht haben sie das auch gar nicht untersucht. Die Stadt, weil dort ein Teil der Fußballeuropameisterschaft stattfinden soll, steht natürlich unter einem erheblichen Zeitdruck. Es musste aber jetzt das kommen, was zu erwarten war, die ganze Geschichte ging vor die Vergabekammer und die Vergabekammer hat das Projekt aufgehoben. Es müsste eigentlich neu ausgeschrieben werden. Das hat die Stadt wiederum nicht gemacht, sondern jetzt diesen Auftrag trotzdem der von Leitstellen unbefleckten Firma erteilt, die, auch das ist in den Wettbewerbsweisen bekannt, eigentlich nur der „Rambock“ eines großen deutschen Elektrokonzerns ist. Soweit, so gut, aber jetzt kommt's.

Die bereits zu unrecht ausgeschlossenen Bewerber sind über das Verfahren so wütend, dass sie sich zusammengetan haben und überlegen, diese Stadt nicht nur auf das negative, sondern auf das positive Interesse zu verklagen, denn hätte man der Firma nicht den Auftrag gegeben, hätte eine dieser drei den Auftrag bekommen müssen. Tun die das wirklich, kommt auf die Stadt ein Schadensersatz in Millionenhöhe zu und eigentlich geschieht ihr das recht.

Das ist nur eine der wenigen Entwicklungen. Ich könnte Ihnen eine Vielzahl ähnlicher Begebenheiten nennen. Sie haben inzwischen auch zum Eingreifen der europäischen Wettbewerbsbehörde geführt. Das tut zwar nicht nur Städten, sondern der Bundesrepublik weh, wird sich aber natürlich auch auf diese Städte auswirken.

Ich empfehle insbesondere auch den Kollegen aus dem Osten sich nicht auf die Urteile, hier möchte ich keine Polemik betreiben, ostdeutscher Gerichte zu verlassen. Es gibt inzwischen nämlich ein ganz neues Urteil eines ostdeutschen Kammergerichtes, das sogar behauptet, dass, wenn die Kommune gegen die Vergaberegeln verstößt, dann bekäme derjenige, der einen Schadensersatz geltend macht, diesen Schadensersatz nur zugesprochen, wenn er sein Angebot, das er bearbeitet hat, nicht im laufenden Geschäftsbetrieb gemacht hatte (man möchte hinter dieses Urteil fast in Klammern dazusetzen „rechtsbeugende Praktiken von Kommunen, die inzwischen durch Gerichte gedeckt werden“). Ich würde das nicht so frei sagen, wenn es nicht inzwischen zu einem Skandal mit dem Oberlandesgericht Naumburg gekommen wäre.

Also, bleiben Sie bei Ihren „Leisten“ und lassen Sie sich nicht durch kirchturmfreundliche Urteile, die der allgemeinen Rechtssprechung entgegenlaufen, leiten und machen Sie saubere Vergaben.

Das Ganze sind „Eintagsfliegen“, die sich nach und nach korrigieren werden, wie sich so viele andere Dinge in der Zwischenzeit schon korrigiert haben. Nur derjenige, der meint, sich darüber hinwegzusetzen, hat im Ernstfall den Schaden, und zwar nicht nur den Schaden bei der Kommune, er riskiert er auch noch den Arbeitsplatz.

Halten Sie sich also an das Verfahren, das ich Ihnen jetzt beschreibe.

#### **§ 4 Abs. 4 VOF (Anlage Gesetzestext VOF)**

Der Architekt und Ingenieur muss unabhängig sein. Sie sagen vielleicht, ja, das ist er doch. Nein, ich kann Ihnen eine Vielzahl von Fällen nennen, wo es nicht ist. Problematisch ist nur der Nachweis. Nehmen Sie den Fall, den ich Ihnen eben geschildert habe, wo bekannt ist, dass

hinter diesem ostdeutschen Ingenieurbüro eine große deutsche Firma steckt. Oder lassen Sie mich das an einem ganz konkreten Fall sagen. Zunehmend gibt es Firmen in der Bundesrepublik, die gestrandete Architektur- und Ingenieurbüros aufkaufen und im Wesentlichen dazu einsetzen, eigene Produkte zu vertreiben. Diese Firmen sind vom Wettbewerb ausgeschlossen und Sie können nicht sagen, „was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß“. Das haben Sie zu prüfen und abzufragen.

Gut, wenn Sie danach fragen und der Ingenieur leugnet den Zusammenhang mit einer großen produzierenden Firma, dann handelt es sich um einen Betrugsfall, für den Sie nicht verantwortlich gemacht werden können. Aber handeln Sie auch bitte hier nicht nach dem Motto: „Was ich nicht weiß, macht mich nicht heiß“ und wenn es nicht aufkommt, habe ich schon Glück gehabt. Die Konkurrenz der übrigen Architekten und Ingenieure ist so groß, sie werden Ihre Vergabe anfechten und dann müssen Sie vor der Vergabekammer den Beweis antreten, dass Sie Ihre Frage untersucht haben und der Beweis ist nicht nur mündlich darzustellen, sondern er muss schriftlich dokumentiert sein. und zwar vorher und nicht hinterher.

#### **§ 7 Abs. 3 VOF**

Da geht es im Prinzip um das gleiche Thema, nämlich um die echten Leistungserbringer. Es geht aber hier auch noch um mehr. Nehmen wir an, ein Professor mit wohlklingendem deutschlandweit bekanntem Namen, erhofft sich mit seiner Teilnahme an einem VOF-Verfahren, den Auftrag zu erhalten. Der Professor erhält ihn in der Tat auch. Aber, wir wissen ja so oft, dass der Professor meistens nicht selbst arbeitet, sondern arbeiten lässt. Und der junge Kommilitone, soeben mit dem Diplom versehen, ist zwar jung und hoffnungsvoll, aber von der Planung hat er keine Ahnung.

Nein, meine Damen und Herren, diesen jungen Kollegen schicken Sie zum Herrn Professor zurück und lassen dem Herrn Professor ausrichten, er möchte bitte die Planung selbst machen. Und falls er das nicht tut, fliegt er aus dem Verfahren. Der Professor hat anzugeben, wer unter seiner Federführung plant und welche Qualifikation der planende, hoffnungsvolle Architekt hat. Und wenn er keine hat, nützt der ganze klingende Name des Herrn Professors nichts.

### **§ 7 Abs. 4 VOF Zusammenarbeit**

Dieser Paragraph trifft allenfalls zu, wenn Sie sogenannte Gesamtplanungen machen oder Generalplaner ausschreiben. Dann gilt für jeden der Teilnehmer, dass sowohl die formellen wie auch die sogenannten weichen Faktoren, auf die ich später noch komme, nachzuprüfen sind. Und wenn Sie diese nicht reinschreiben, ist die Ausschreibung falsch. Wenn Sie eine Bewerbung nachsehen und Sie prüfen sie nicht nach, ob jeder der Teilnehmer die Anforderungen erfüllt, dann ist die Vergabe falsch und wenn die Vergabe falsch ist, kommen Sie heute statistisch gesehen in 27 % der Fälle vor die Vergabekammer und wenn Sie vor die Vergabekammer kommen, haben Sie das Verfahren zunächst einmal mit 100%iger Sicherheit um drei Monate aufgehalten und aus dieser 100%igen Sicherheit wiederum bei rund 20 % um zwei Jahre aufgehalten, weil 20 % der Verfahren, die zur Vergabekammer kommen, zum Oberlandesgericht oder in Bayern zum Bayerischen Obersten Landesgericht kommen. Und damit können Sie erst einmal Ihr Sporthallenprojekt „begraben“.

### **§ 11 VOF**

Dieser Paragraph fragt nach Ausschlusskriterien. Die sind bekannt und üblich, nur der § 12 fordert hier Erklärungen und wenn die Erklärungen nicht abgegeben werden, ist der hoffnungsvolle Kollege schon aus diesen Gründen aus dem wei-

teren Verfahren auszuschließen. Was sind das für Auskünfte?

Die Berufshaftpflichtversicherung, in begründeten Fällen Bilanz und Bilanzauszüge und in weiteren begründeten Fällen die Erklärung über den Gesamtumsatz.

### **§ 13 VOF Fachliche Eignung**

Der nächste Punkt ist die sogenannte berufliche Befähigung. In Juristenkreisen mit dem Spitznamen versehen „Antikirchturmsklausel“. Sie kennen das alle, sei es im Verein oder in der Kommune. Man hat einen guten Freund, dem geht es „saudreckig“ und er müsste dringend einen Auftrag haben. Nach dem Motto: „Ein Architekt kann ja alles“, schaut man natürlich, dass er einen Auftrag bekommt.

Meine Damen und Herren, Sie haben sich getäuscht, Sie sind heute bei der Vergabe von Aufträgen nicht mehr frei. Und wenn der Kollege in den letzten drei Jahren keinen Finger an eine Sporthalle gelegt hat, dann trösten Sie ihn und empfehlen Ihnen, dass er sich vielleicht mit einem Kollegen zusammentut, der so etwas

schon gemacht hat, aber er wird den Auftrag nicht bekommen oder nicht bekommen dürfen. Sie müssen die berufliche Qualifikation nachweisen, und zwar für diejenigen, die diese Halle planen und bauen. Das ist entweder der Architekt selbst, oder bei GmbHs oder Aktiengesellschaften diejenigen, die das machen. Er muss Berufserfahrungen nachweisen und je spezieller das Projekt ist, und das wird für Sporthallen durchaus bejaht, umso eher muss er auch entsprechende Erfahrungen für die Planung und dem Bau von Sporthallen haben. Er muss seine Qualifikation außerdem durch die entsprechenden Zeugnisse durch Referenzprojekte nachweisen.

Da genügt es nicht, dass der Kollege, der im Jahr 1988 einmal eine Sporthalle gebaut hat, diese Sporthalle sehr referenzfähig ist. Es geht um die letzten drei Jahre.

So, schließlich muss noch die technische Ausrüstung und die Zahl der Beschäftigten angegeben werden. Das ist wichtig und darf nicht vergessen werden, sonst ist der Bewerber ebenfalls auszuschließen. Aber an diesen beiden Punkten hat sich bisher noch wenig Streit entzündet.

Spannender ist es schon wieder, wenn die Maßnahmen des Bewerbers zur Gewährleistung der Qualität gefordert werden (VOF § 13 Abs. 2f). Und auch Sie sollten darauf sehr genau schauen. Das heißt nicht, dass der Auftraggeber, was bei den Architekten und Ingenieuren in seltensten Fällen der Fall ist, nach der ISO 9001 zertifiziert sein muss, aber einen schlüssigen Nachweis, der die Qualität seiner Planung gewährleistet, sollte er auf jeden Fall erbringen.

Und schließlich sind wir wieder bei den Unteraufträgen des Herrn Professors. Sie erinnern sich. Auch diejenigen, die Unteraufträge erhalten, müssen die geforderten formellen Voraussetzungen, die an die Bewerbung gestellt sind, erfüllen.

Und ein letzter formeller Punkt, der zu berücksichtigen ist, das sind die sogenannten juristischen Personen. Sie dürfen selbstverständlich auch am Verfahren teilnehmen, selbst wenn die Architektenkammern sie gerne ausschließen würden. Nur muss natürlich der Geschäftszweck dieser juristischen Personen auf die Planung und den Bau u.a. von Sportanlagen gerichtet sein. Das lassen Sie sich am Besten durch den Auszug aus dem Handelsregister nachweisen.

Soweit, so gut, das waren einige formelle Voraussetzungen, sie sind natürlich viel umfangreicher, können aber jederzeit nachgelesen werden. Wichtig und nachzutragen ist noch, dass diese formellen Voraussetzungen sofort nachgewiesen werden

müssen und es Ihnen verwehrt ist, dann, wenn einer der Bewerber **diese Unterlagen nicht vollständig erbracht hat**, diese nachzufordern. Das war bisher immer wieder streitig. Es ist inzwischen mehrfach von der Rechtsprechung bestätigt worden. Also, wenn ein Bewerber seine Haftpflichtversicherung nicht beigelegt hat, und zwar nicht irgendeine, sondern eine gültige Haftpflichtversicherung, fliegt er raus, mag er noch so gut sein.

Meine Damen und Herren, ich werde sehr oft als Berater bei Vergabeverfahren eingeschaltet, es ist unglaublich, in der Regel sind bei Vergabeausschreibungen bei mindestens 30 % der Bieter nicht alle geforderten Unterlagen da. Wir müssen sie rausschmeißen. Und wenn ein wirklich guter Bieter dabei ist, können sie vielleicht noch, wenn sie genügend kriminelle Energie besitzen, und solange die Angebote noch nicht gelocht werden, dem sagen, bring schnell deinen neuesten Versicherungsnachweis, sonst haben Sie kein Glück.

**kplan**<sup>®</sup>AG

| Nr. | Auftragskriterien nach § 16 (3) VOF  | Gewicht | Bewertung der Erfüllung von 1-15 |   |   | Gewichtete Punkte der Bewerber |     |     |
|-----|--|---------|----------------------------------|---|---|--------------------------------|-----|-----|
|     |  |         | A                                | B | C | A                              | B   | C   |
| 1   | Qualität und Strukturierung der Lösungsvorschläge für die Aufgabenstellung gemäß Aufgabenbeschreibung  | 25      | 3                                | 5 | 4 | 75                             | 125 | 100 |
| 2   | Qualität und Strukturierung der Lösungsvorschläge für die Aufgabenstellung durch Änderungsvorschläge und Nebenangebote   | 15      | 2                                | 4 | 4 | 30                             | 60  | 60  |
| 3   | Nachgewiesene Erfahrung auf dem Gebiet des ökologischen Bauens   | 10      | 3                                | 5 | 3 | 30                             | 50  | 30  |
| 4   | Nachweis der Kosten- und Terminalsicherheit  | 10      | 4                                | 5 | 4 | 40                             | 50  | 40  |
| 5   | Kommunikationsfähigkeit, Kooperationsbereitschaft und Durchsetzungsvermögen des Projektleiters des Bewerbers gemäß Referenzauskünften und Eindruck bei persönlicher Präsentation | 8       | 5                                | 4 | 3 | 40                             | 32  | 24  |

**Auswahl der Architekten und Ingenieure (weiche Faktoren)**

## § 10 VOF – Die „weichen“ Auswahlfaktoren

Gehen wir also davon aus, dass Sie nach genauer Prüfung der harten Faktoren von angenommen 300 Bewerbungen, noch 200 Bieter zur Auswahl haben.

So, meine Damen und Herren, jetzt kommt's. Sie werden es nicht für möglich halten. In mindestens 30 % aller, und ich rede hier nur von kommunalen, kommunalen Auslobungsunterlagen, fehlen die sogenannten weichen Faktoren. Und in über 80 % sind diese weichen Faktoren falsch oder unrichtig dargestellt.

Ich darf Ihnen dazu ein kleines Beispiel aus einer Geschichte, die noch erst wenige Wochen zurückliegt, nennen. Ein großes deutsches Staatsbauamt schreibt eine Schule aus und vergisst die weichen Faktoren. Was machen Sie denn jetzt? Von insgesamt 400 Bewerbern sind selbst nach strenger Anwendung verlangten Unterlagen noch 300 übrig geblieben. Können mit den Leuten kein Vergabegespräch führen, weil sie gar nicht wissen, nach welchen Kriterien sie sie auswählen wollen. Es gibt nur einen Ausweg, Verfahren wiederholen, mit den damit verbundenen Gefahren der Forderung von Schadensersatzansprüchen.

Ich darf Ihnen in diesem Zusammenhang einige **Bewertungskriterien** zur Auswahl im Zusammenhang mit der Vergabe eines öffentlichen Bauauftrages geben. Es geht jetzt nämlich nicht nur darum, dass Sie diese Eignungskriterien sich vorher genau überlegen. Sie müssen diese Eignungskriterien gewichten und ein „Notensystem“ festlegen und in jedem Fall bereits in der Vergabebekanntmachung oder spätestens dann, wenn die einzelnen Teilnehmer zur Angebotsabgabe zugelassen werden, davon benachrichtigen.

Und wehe Ihnen, Sie machen sich da subjektiver Dinge verantwortlich. Das wird von jeder

Vergabekammer und natürlich auch vom Wettbewerb genauestens nachgeprüft, ob Sie sauber vergeben haben.

### **Und so geht es nicht**

Lassen Sie mich jetzt von zwei Verfahren berichten, von denen das eine bereits verboten und das andere kurz davor steht, verboten zu werden.

Es ist weder zulässig, nach der Prüfung der formellen und der weichen Faktoren aus den verbliebenen Bewerbern jetzt im Losverfahren sich drei Kandidaten auszusuchen, die zum Bewerbungsgespräch eingeladen werden.

Schlichtweg rechtswidrig ist das zweite Verfahren, das mit folgender Logik vorgeht:

Nachdem man die formellen Voraussetzungen aller Beteiligten geprüft habe, könne man aus den verbliebenen Bewerbern unter Umgehung des Benotungssystems sich einfach drei Bewerber aussuchen, die man zum Verhandlungsverfahren einlädt oder einen kleinen Wettbewerb machen lässt. Der BGH hat dazu geschrieben: „In einem Teilnahmewettbewerb nach VOF ist es nicht zulässig, einen Teil der Teilnehmer am Verhandlungsverfahren nach einem nicht bekannten Kriterium auszusuchen und die restlichen Teilnehmer auszuschließen“.

### **Absage § 13 VgV**

Aus gegebenem Anlass auch noch ein paar kurze Worte zu einem praktischen Fall, der erst einige Monate zurückliegt.

Kommune wählt Architekt aus, macht Absageschreiben und teilt mit: „Lieber Kollege tut uns leid, Du hast den Auftrag nicht bekommen.“ Punkt Ende. 13 Tage nach Absendung der Information flattert Schreiben eines Bieters ein, mit Deiner Information bin ich nicht einverstanden, die ist fehlerhaft. Du hättest mir sagen müssen, wer hat den Auftrag bekommen, warum habe

ich ihn nicht bekommen. Das war an einem Mittwoch. Am Donnerstag lief die Frist aus. Am Montag, aufgescheucht durch das externe Projektsteuerungsbüro, entschliesst man sich zu einer formgerechten Absage. Natürlich zu spät. Die Gegenseite musste die Frist wahren. Am Dienstag liegt das Schreiben der Vergabekammer auf dem Tisch. Her mit den Unterlagen. Abgesehen mit dem damit verbundenen Zeitverlust kam natürlich und kommt ein Problem meistens nicht alleine. Denn, wenn jetzt diese Unterlagen unter den kritischen Augen der Vergabestelle geprüft werden, werden Sie sehr schnell feststellen, dass Sie noch viele andere Dinge nicht richtig gemacht haben. Der günstigste Bieter plötzlich nicht mehr der günstigste Bieter ist usw. Stress und Ärger.

Fazit, machen Sie saubere Absageschreiben nach § 13 VgV.

### **Der Architektenwettbewerb**

Einige von Ihnen werden mich jetzt daran erinnern, dass es noch ein weiteres Verfahren zur Auswahl vor allem von Architekten gibt, nämlich das Wettbewerbsverfahren. Ich muss Ihnen zustimmen, denn, was vor einigen Jahren niemand für möglich gehalten hätte, dieses Verfahren erfährt im Moment eine regelrechte Renaissance. Sie ist vor allem dadurch zu erklären, dass die Verwaltung immer stärker unter den Druck der örtlichen Architekten kommt und, um diesem Druck auszuweichen, ins Wettbewerbsverfahren flüchtet.

Damit aber treiben Sie den „Teufel mit dem Belzebug“ aus. Ich will Ihnen das in einem Dreisatz sagen:

1. Es kann für Kommunen zwingende Gründe geben, einen Wettbewerb zu machen. Aber, je mehr Spezialelemente ein Projekt enthält, umso unwahrscheinlicher ist es, dass der Wettbewerb zum Erfolg führt. Mit anderen Worten, Spezialprojek-

te, Krankenhäuser, Feuerwachen, Sportanlagen, rentieren sich nur dann für einen Wettbewerb, wenn Sie über viel Geld verfügen.

2. Es ist blauäugig zu glauben, dass in einem Wettbewerb neben der Ästhetik das wirtschaftlichste Projekt ausgesucht wird. Das geht schon deswegen nicht, weil die Technik, die heute sehr stark oder sehr kosten entscheidend ist, nicht Gegenstand des Wettbewerbs ist.

Ein kleines Beispiel dazu:

Es gibt eine oberbayerische Gemeinde, die ein Freizeitbad über einen Architektenwettbewerb ausgeschrieben hatte. Im Beutel der Gemeinde waren 10 Mio. €. Der weit über Deutschland hinaus berühmte Architekt, der den Wettbewerb gewonnen hat, braucht für das Bad 20 Mio. €. Das Ende vom Lied, der Vertrag mit dem Architekten muss gestoppt werden, Abstandsgelder sind zu bezahlen und darüber hinaus ist die gesamte Abwicklung des Wettbewerbs, der die Gemeinde bald stolze 200.000, – € gekostet hat, für die Katz gewesen.

3. Wenn Sie also, aus welchen Gründen auch immer, einen Wettbewerb machen wollen, versuchen Sie wenigstens, und auch das ist noch konform mit den Wünschen der Architektenkammer, einen sogenannten zweistufigen Realisierungswettbewerb zu machen. In der ersten Stufe bewerben sich zunächst die Architekten, die gerne Sporthallen bauen möchten. Aus der Schar dieser Architekten suchen Sie nach Ihrer Meinung nach 25 Architekten aus, die durch Ihre Unterlagen bewiesen haben, dass Sie schon mehrere Sport hallen geplant und gebaut haben. Sind das mehr als 25 Architekten, meinen viele, die Sache mit dem Losverfahren erledigen zu können, was, wie Sie soeben er-

fahren haben, nicht geht. Deshalb, wenn Sie so ein Verfahren anzetteln, müssen Sie sich wirklich die Mühe machen und aus der großen Teilnehmerzahl, 200 bis 300 sind nicht unüblich, eine entsprechende Mannschaft, die dann am Wettbewerb teilnehmen kann, auszusuchen. Noch einfacher und wahrscheinlich für Sie billiger, und auch das wird von den Architektenkammern noch gebilligt, ist die sogenannte **Mehrfachbeauftragung**. Das heißt, Sie machen ein ganz normales VOF-Verhandlungsverfahren, wählen sich, nachdem Sie mit wenigstens drei bis fünf Teilnehmern gesprochen haben, drei Teilnehmer aus und lassen diese zu dem von Ihnen gewünschten Projekt Vorentwürfe mit Kostenschätzungen machen. Bei der Begutachtung der Vorentwürfe setzen Sie bitte echte Preisrichter und nicht nur den Gemeinderat und einen Spezialisten ein, der auch prüft, ob die Architekten bei der Kostenschätzung nicht gelogen haben, was in diesen Kreisen überhaupt nicht als anrühlich gilt. Man mogelt mit den Quadratmeterflächen und mit der Kubatur.

4. Lassen Sie mich zum Schluss zur Zeit noch mehr der Vollständigkeit als der praktischen Umsetzung halber, das sogenannte Zweiumschlagsverfahren erwähnen. Dieses Zweiumschlagsverfahren, das in vielen Ländern außerhalb Deutschlands, insbesondere in England und in den skandinavischen Ländern schon seit langem üblich ist, wird auch bei uns Einzug halten. Was versteht man darunter? Man versteht darunter, dass am Tag X zwei Angebote abgegeben werden. Ein Angebot des Wettbewerbsteilnehmers und ein zweites Angebot des Bauunternehmers zum Wettbewerbsentwurf. Nach einem Schlüssel, der selbstverständlich vorher festgelegt wird, werden dann bei einem die

Preise und bei dem anderen die Kosten gewichtet. Und wenn Sie bei dem Zweiumschlagsverfahren dann sogar noch die Folgekosten berechnen lassen, was sie zwar etwas zusätzliches Bearbeitungs-geld kostet, dann haben Sie eigentlich ein perfektes Verfahren, um nicht nur die Qualität des Entwurfes, sondern auch die Kosten in den Griff zu bekommen.

### ***Und wenn der Architekt den Auftrag hat***

...

Wenn Sie dann nach vielen Mühen und Schmerzen von der Politik oder von den Preisrichtern Ihr Architekt genannt worden ist, dann sollten Sie möglichst sofort im Rahmen eines Vertrages ihm und mit ihm den schnell zu ernennenden Fachingenieuren die Kostenschrauben anlegen. Die Baukostenschätzung der Architekten und Ingenieure sind schon lange nicht mehr Gott gewollt, sondern lassen sich mit sauberen Vertragsklauseln so eintakten, dass bei falschen Kostenschätzungen für die Architekten und Ingenieure Schadensersatzansprüche entstehen, und zwar nicht, wie Sie glauben, wie bereits oben erwähnt, beim Vorentwurf bei einer Bandbreite von 30 % und beim Entwurf bei einer Bandbreite immer noch von 20 %, sondern wenn vertraglich vereinbart, lassen sich solche Kostenabweichungen vor allem dann, wenn der Architekt noch behauptet, er sei der große Sportstättenguru, bereits bei Kostenabweichungen, die je nach Projekt über 10 bis 12 % liegen, signalisieren.

## **4. Ausschreibung und Vergabe**

### ***Introitus***

Lassen Sie uns jetzt einen großen Sprung in den Bereich machen, der zwar nicht im gleichen Umfang, wie das Vergaberecht an Architekten und Ingenieure, aber doch massiv unsere Gerichte beschäftigt. Das ist das Kapitel Ausschreibung und Vergabe von Bauleistungen. Dazu zunächst

einmal ein paar allgemeine Vorbemerkungen aus der Sicht des Juristen:

Ich kann einfach nicht verstehen, dass es wirklich ernsthafte Gründe gibt, ein Bauvorhaben nicht en Block, das heißt, wenigstens nach der 70 % Klausel auszuschreiben. Nach wie vor, das heißt zurzeit sogar mit steigender Tendenz, schreiben die Kommunen scheinbarweise aus, erst den Rohbau, dann die Technik und dann den Ausbau. Die Gründe sind verständlich, aber das Verhalten falsch. Man will das Bauvorhaben strecken, am Besten möglichst auf zwei Jahre, damit man mit dem Haushalt zurechtkommt. Dass die Kosten der Vorfinanzierung eines Projektes einen Bruchteil dessen ausmachen, was Sie sich an Schaden über die verlängerte Bauzeit einheimsen, ist offensichtlich betriebswirtschaftlich in vielen Kommunen noch nicht sauber untersucht worden.

Also, erste Regel, **Paketausschreibung** mit 70 % Klausel. Am Besten wäre es natürlich, Sie würden alles ausschreiben.

Um das zu verdeutlichen:

Nehmen Sie an, der Rohbau wird sehr preisgünstig. Sie freuen sich und vergeben ihn. Einige Wochen später stellen Sie fest, dass aber die **Technik zu teuer** ist, was übrigens nicht nur theoretisch, sondern auch praktisch oft der Fall ist. Denn entgegen dem allgemeinen Trend ist die Technik in den letzten Jahren teurer geworden.

Die Technik ist also zu teuer, jetzt haben Sie als Reaktionsmasse, um noch preisgünstiger zu werden, aber noch maximal 50 % des Projektes, denn wie gesagt, der Rohbau ist bereits vergeben. Ihren Spielraum, das Bauvorhaben günstig zu machen, haben Sie eingeengt.

Ein **zweiter Grund**, das Bauvorhaben en Block auszuschreiben, wird heute vielfach mit dem Wort „Schnittstellenmanagement“ bezeichnet. Schnittstellenmanagement heißt ein Verhalten, das verhindert, dass es an den Schnittstellen

zwischen den einzelnen Gewerken Unklarheiten gibt, die zu Nachträgen führen. Ich verdeutliche Ihnen das wieder an einem Beispiel:

Der Fachingenieur hat einen Teil der Entwässerung nicht ausgeschrieben, weil er geglaubt hat, dass diese Aufgabe beim Architekten enthalten ist. Der Architekt hat die Entwässerung nicht ausgeschrieben, weil er glaubt, das ist beim Fachingenieur mit drin. Nur bei einer ganzheitlichen Kontrolle des Leistungsverzeichnispaketes tun Sie sich leichter, solche Fehler zu entdecken. Klassische Gewerke mit Schnittstellenproblemen sind die Dachkonstruktion, der Blitzschutz, Grundleitungen und die technischen Gewerke Elektro auf der einen Seite und H/L/S auf der anderen Seite und die Fassaden.

### ***Ausschreibung nach Einzelgewerken oder Funktionalausschreibung an Generalunternehmer mit teilweiser Übertragung von Planungsleistungen***

Über dieses Thema ist in der Vergangenheit sehr oft gestritten worden. Fast alle deutschen Bundesländer haben Mittelstandsrichtlinien erlassen, die Generalunternehmerausschreibung unter dem Strich nur in besonderen Fällen zugelassen haben. Besondere Fälle waren, wenn es für ein Bauprodukt, z. B. Kindergärten, Sporthallen, ggf. auch Systemschulen, einen Anbieter am Markt gab. Hintergrund dieser restriktiven Auslegung der VOB war die Tatsache, dass ähnlich wie heute bei PPP-Ausschreibungen die Generalunternehmer Funktionalausschreibungen vielfach als „Waffe“ der großen Aktiengesellschaften dazu benutzt wurde, um mittlere und kleine Baufirmen aus dem „Geschäft“ zu drängen. Das Thema hat sich inzwischen mit Ausnahme von Rheinland-Pfalz und Bayern fast für alle Bundesländer erledigt. Die letzten GU-feindlichen Bastionen, die vermutlich aufgrund von starken Architektenkammern mehr oder weniger erfolgreich verteidigt werden, sind, wie gesagt, Rheinland-Pfalz und vor allem Bayern.

Der Widerstand ist heute unberechtigt und auf europäischer Ebene gesehen, nicht nur anachronistisch, sondern rechtswidrig. Generalunternehmer warten nur auf den Tag, auf dem ein Kollege erfolgreich vor dem EUGH gegen den Freistaat Bayern wegen Ausschluss von einer Ausschreibung klagt, weil er als GU angeboten hat.

### **Warum ist er anachronistisch?**

Er ist einmal deswegen anachronistisch, weil inzwischen eine Großzahl mittelständischer Firmen sich auf das Generalunternehmertum eingestellt haben, zum zweiten, weil es in gewissen Fällen ohne weiteres nachweisbar ist, dass der Generalunternehmer preisgünstiger ist, als eine Ausschreibung nach Einzelgewerken und schließlich, und darauf muss noch extra hingewiesen werden, weil es gewisse Verfahren gibt, bei denen ohne Generalunternehmerausschreibung nichts funktioniert.

Wann kann es angezeigt sein, eine Generalunternehmerausschreibung zu machen?

- Hier sind wieder mehrere Fälle zu unterscheiden. Ein Fall, der, zurzeit eine Rolle spielt, ist die Konjunkturlage. Bei einer Konjunkturlage, wo mit schnellen Preissteigerungen im Bauhaupt- und – Nebengewerbe zu rechnen ist, kann eine Generalunternehmerausschreibung diese Preissteigerung frühzeitig abfangen und damit der Kommune wirtschaftliche Vorteile bieten.
- Es gibt komplexe technische Ausschreibungen und diese Komplexität nimmt täglich zu, wo zur Vermeidung von Schnittstellenproblemen, Generalunternehmerausschreibungen angezeigt sind, insbesondere dann, wenn der Technikanteil in einem Projekt auf 40 und mehr % steigt.
- Und schließlich sind Generalunternehmerausschreibungen zwingend erforderlich

– das ist inzwischen sogar durch das ÖPP-Gesetz bestätigt – wenn Banken in die Finanzierung bei PPP-Projekten eingebunden werden, weil der Banker sich natürlich nicht darauf verlässt, ob der Herr Architekt vielleicht doch noch etwas vergessen hat und später mit Nachträgen kommt. Man würde niemals eine saubere Finanzierungsgrundlage bekommen.

Trotzdem, meine Damen und Herren, müssen Sie in Rheinland-Pfalz und in Bayern höllisch aufpassen, wenn Sie vorhaben, Generalunternehmerausschreibungen zu machen. Die Bauverwaltung dieser Länder möchte diese Art von Ausschreibung einfach vermeiden. Besonders deutlich wird das, wenn man sich die neuesten PPP-Richtlinien, die die Bayerische Oberste Baubehörde (ich sage immer der verlängerte Arm der Bayerischen Architektenkammer) herausgegeben hat.

Hier wird z. B. behauptet, dass der Generalunternehmer bereits vor Ausschreibung seine Subunternehmer angeben muss. Wenn nur einer von Ihnen sich hier im Baugewerbe etwas auskennt, weiß er, wie unrealistisch diese Forderung ist, weil der Generalunternehmer, bevor er den Auftrag hat, praktisch keine vernünftigen Nachunternehmerangebote bekommt und erst dann, wenn er den Auftrag hat, sich mit den Nachunternehmern beschäftigen kann.

Ich glaube auch nicht, dass eine solche Forderung vor Gericht hält, aber auch hier ist die Bayerische Verwaltung natürlich schlau nach dem Motto: „Lassen wir doch erst einmal klagen“. Solange das noch nicht passiert ist, werden wenigstens 99 Unternehmer und 9.000 Kommunen davon abgehalten, eine Generalunternehmerausschreibung zu machen.

Schade, wenn man so rückständig ist, und das muss ich Ihnen sagen, obwohl ich aus Bayern komme. Also, wer in Bayern und Rheinland-Pfalz Generalunternehmerausschreibungen machen

will, muss gut vorsorgen, damit nicht schon der Veröffentlichungstext vor der Vergabekammer landet.

### **Hinweise für die Vergabe von Bauleistungen nach VOB/A**

Was eingangs zum Thema der Vergabe von freiberuflichen Leistungen und den damit verbundenen Anmerkungen, zum Beispiel der Vergabekammern gesagt wurde, gilt natürlich in gleichem Maße für die Vergabe von Bauleistungen. Hier ist die Erfahrung der vergebenden Behörden wesentlich besser und damit die Rechtsunsicherheit geringer. Trotzdem, auch hier lassen Sie mich auf einige wichtige Punkte hinweisen, die in der letzten Zeit im richtigen Leben und in der Rechtssprechung eine Rolle spielen und zu Ärger führen.

Das Erste ist der Fall des geänderten Leistungsverzeichnisses. Es gibt, meine Damen und Herren, wahre Profis für öffentliche Ausschreibungen. Und damit Sie denen nicht „auf den Leim gehen“ und viel Ärger haben, müssen Sie zum Beispiel bei Folgendem aufpassen:

Wir nehmen an, Ihr Architekt hat eine Ausschreibung gemacht und stellt plötzlich aufgrund von Rückfragen einiger Unternehmer fest, dass sich da ein Fehler eingeschlichen hat. Das kann ja nun einmal vorkommen. Alles kein Beinbruch und kein Problem. Was macht Ihr Architekt bzw. Sie? Sie bereiten ein Fax, besser noch einen Brief vor und schicken diesen Brief an alle Bieter, da steht dann drin: Mein lieber Freund, pass auf, in der Position x, y haben wir etwas verändert, da ist ein Kommafehler drin, das sind nicht 18, sondern 180 m<sup>3</sup>. Was meinen Sie nun, was der schlaue Anbieter macht? Er wartet die Submission ab. Es kommt also die Submission und Sie erteilen dem günstigsten Bieter Maier den Auftrag. Oft, leider ist es so, obwohl das schon bei der Nachrechnung hätte auffallen müssen, stellt sich erst, nachdem Sie den Auftrag erteilen, fest,

dass der Bieter nicht die 180, sondern die 18 m<sup>3</sup> angeboten hat. Zur Rede gestellt, dass er doch 180 m<sup>3</sup> hätte anbieten müssen, erklärt er Ihnen frech, diese Information nie erhalten zu haben. Was machen Sie jetzt? Bedauerlicherweise sehr wenig. Sie müssen die „gute Miene zum bösen Spiel“ machen. Warum? Ein Telefax oder Email ist selbst mit Sendeprotokoll immer noch nicht Nachweis, dass das geänderte LV zugegangen ist. Oft ist es nicht einmal ein Einschreiben/Rückschein, denn der kleine Handwerker ist nicht zu Hause. Dann bleibt das Ding auf der Post liegen und Sie haben Pech gehabt. Die Deutsche Bundespost hat ein neues Instrument entwickelt, das relativ sicher ist, das sogenannte Einwurfeinschreiben. Das heißt, Sie machen ein Einschreiben, das in den Briefkasten geworfen als zugegangen gilt.

### **Zweiter Brennpunkt:**

In der Vergabenachprüfung erwarten die Kammern heute von Ihnen bzw. vom Architekten, dass er das Auswahl- und Prüfungsverfahren sauber schriftlich dokumentiert hat. Das heißt, der Architekt muss alle die Punkte, die Ihnen vermutlich sattsam bekannt sind, Eignung der Bieter, Fachkunde, Leistungsfähigkeit, Zuverlässigkeit, ausreichende technische Mittel dokumentiert und geprüft haben. Und wenn, meine sehr geehrten Kolleginnen und Kollegen, Sie diesen Nachweis nicht lückenlos mit Dokumenten führen können, werden Sie zwar die Ausschreibung nicht aufheben, aber wiederholen müssen. Einfach so vergeben, geht nicht mehr. Also, bitte sauber dokumentieren.

### **Dritter Brennpunkt:**

Die öffentliche Ausschreibung beginnt mit den Vorbemerkungen. Eine Analyse der Rechtssprechung offenbart, dass nicht nur Architekten, sondern zunehmend auch die öffentliche Hand über keine adäquaten Vorbemerkungen verfügen, weil sie die Änderungen, die sich im Ausschreibungs- und Vergaberecht in den letzten Jahren

ergaben, nicht eingearbeitet haben. Sie legen damit den Grundstein für Missverständnisse, Streitigkeiten und erhöhte Projektkosten. Ihre Vorbemerkungen müssen zurzeit mindestens alle zwei Jahre von einem erfahrenen Anwalt und Bausachverständigen überprüft werden.

Sogenannte Mustervorbemerkungen bieten keine Rechtssicherheit.

### **Änderungen der VOB-Vorschriften**

Sie haben hoffentlich inzwischen die Änderungen der VOB 2002 in Ihre Ausschreibungstexte eingearbeitet. Es sind nicht viele Änderungen. Lassen Sie mich ein paar wichtige sagen:

1. Sie können unter gewissen Voraussetzungen, damit Ihr Bauvorhaben nicht unterbrochen wird, an die Gläubiger Ihres Subunternehmers zahlen. Lesen Sie dazu den § 16 Nr. 6 der VOB/B 2002.
2. Sie dürfen keine Bürgschaft auf erstes Anfordern verlangen. Dazu müssen Sie den § 17 Nr. 4 VOB/B 2002 lesen.
3. Die Verjährungsfristen – das ist eigentlich gut für Sie – verlängern sich nach § 13 Ziff. 4 VOB/B in der Regel von bisher zwei Jahre auf vier Jahre. Für elektrotechnische und elektronische Anlagen von bisher sechs Monate auf zwei Jahre.

Gerade bei der Frage der Gewährleistungsfristen haben sich in den letzten 12 Monaten ein paar Schwachstellen ans Tageslicht gekommen, die Sie wissen müssen.

Sie haben, wie gesagt, erfreulicherweise jetzt statt einer Regelgewährleistungsfrist von zwei Jahren von vier Jahren nach VOB. Ihr Architekt haftet grundsätzlich fünf Jahre. Jetzt ist es einerseits fair gegenüber dem Architekten, ihn nicht zwischen alle Stühle zu setzen und andererseits erhöht es Ihre Sicherheit, wenn am Bau wirklich etwas passiert, wenn Sie die Gewährleistungsfrist der Unternehmer von vier auf fünf Jahre ver-

längern. Das ist jederzeit mit einer individuellen Vereinbarung möglich.

### **VOB: Noch drei Highlights**

Nehmen Sie an, Sie haben ein Projekt abgeschlossen. Es gibt ein Gewerk, bei dem ist kein Mangel innerhalb der letzten zwei Jahre entstanden. Aufgrund der neuen Vorschriften kann Herr Meier jetzt seine Bürgschaft zurückfordern (§ 17 Ziff. 8 VOB/B). Sie müssen sie ihm zurückgeben.

Nach zwei Jahren plus einem Tag gibt es einen Mangel und nach zwei Jahren plus drei Tagen geht Herr Meier in Konkurs. Pech gehabt.

Merken Sie sich von vornherein, dass in Ihren Vorbemerkungen in der Ausschreibung bereits drinstehen muss, dass Sie eine Bürgschaft fordern für die gesamte Dauer der Gewährleistungsfrist, also nicht nur für zwei Jahre, sondern für vier oder besser noch gesagt fünf Jahre. Das ist nach dem Wortlaut der VOB/B möglich.

Mit dem schwierigen Thema Gewährleistungsfristen möchte ich mich nicht befassen. Ich darf Ihnen aber sagen, Sie sollten dann, wenn es um dieses Thema und wenn es um Verjährung geht, sich von einem erfahrenen Anwalt beraten lassen. Hier sind im Moment noch sehr viele Dinge juristisch ungeklärt, was damit zusammenhängt, dass zunehmend, gleich welche Regierung „am Ruder ist“, die deutschen Gesetze schlampig gemacht werden. Etwa 50 % aller dieser Gesetze müssen im Nachhinein noch einmal geändert werden.

### **Spekulative Preisangaben**

Selten ist in der letzten Zeit so viel geschrieben und prozessiert worden, wie über das Thema spekulative Preisangaben, also der Kubikmeter Beton für einen Euro.

Lange war die Tendenz Angebote mit dieser Preisangabe aus dem Vergabeverfahren aus-

zuschließen. Inzwischen rudert die Rechtsprechung wieder zurück mit dem Argument, dass die Gesamtleistungen und nicht die einzelne Position beachtet werden muss.

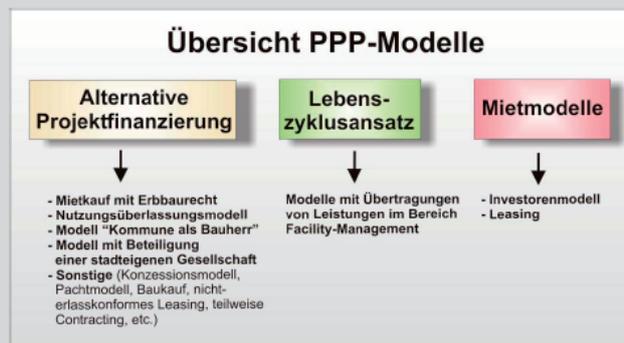
Trotzdem, sollten Sie die Angebote auf dem Tisch haben, müssen Sie sich genau damit befassen und die dazugehörige Rechtsprechung lesen. Das erspart Ihnen im Nachhinein in vielen Fällen den Weg vor die Vergabekammer.

## 5 Public Private Partnership – Wirtschaftlich Planen, Bauen,

**kplan®AG**



Public Private Partnership



se noch über staatliche Förderungen verfügen, mit den entsprechenden Zuschussmitteln.

Die zweite Variante ist ein PPP-Verfahren, das heißt die Realisierung öffentlicher Projekte durch einen privaten Partner. Der auf den privaten Partner übertragene Leistungsumfang kann sich von Planung, Bau und Finanzierung bis hin zum langfristigen Betrieb und eventuell auch der Verwertung der Immobilie erstrecken. Seit 2005 gibt es ein Gesetz zur Beschleunigung der Umsetzung der öffentlich-privaten Partnerschaften und zur Verbesserung der gesetzlichen Rahmenbedingungen, kurz ÖPP-Beschleunigungsgesetz genannt. Mit dem PPP-Vereinfachungsgesetz wird in Kürze ein weiterer Schritt des Gesetzgebers umgesetzt, um zusätzliche Anreize für solche Partnerschaften zu schaffen.

kplan®AG hat sich auf dem PPP-Sektor in der Bundesrepublik in den letzten Jahren zum führenden Spezialisten entwickelt. 50 % der Projekte, die kplan®AG zur Zeit bearbeitet, werden als PPP-Verfahren abgewickelt. Von der Feuerwache in Brandenburg über die Schulen und Sporthallen des Landkreises Offenbach, Verwaltungsgebäuden, Sport- und Veranstaltungshallen

### Finanzieren und Betreiben ? Möglichkeiten und Grenzen

Wie bereits am Anfang beschrieben, gibt es im Prinzip zwei Möglichkeiten Projekte mit kommunaler Beteiligung errichten zu lassen.

Einmal der klassische Weg der konventionellen Eigenrealisierung, d.h. die Kommune plant und baut selbst, schreibt in Einzelgewerken aus und finanziert das Vorhaben über Eigenmittel, Kommunalkredit oder, soweit sie erfreulicherwei-

len in Bayern, Feuerwachen in Bocholt, Lünen, Hanau und anderen Städten, mehreren Schul- und Freizeitbädern, kplan®AG hat in allen Fällen das Konzept für ein PPP-Verfahren entwickelt, ausgeschrieben, vergeben und technisch, wirtschaftlich und juristisch begleitet.

Das deutschlandweit als Erdinger Modell bekannte Konzept wurde ebenfalls von kplan®AG als bayerisches Modellprojekt entwickelt und gilt vor allem für kleinere und mittlere Infrastruktur-

vorhaben als Vorbild, weil es ein schlankes und somit kostengünstiges Modell darstellt.

### ***Public Private Partnership, Grundsätzliche Merkmale***

Unter Public Private Partnership versteht man ein partnerschaftliches Zusammenwirken zwischen Kommunen und Privaten zur Errichtung, Finanzierung und zum Unterhalt öffentlicher Projekte aus einer Hand. Das heißt also genauer gesagt, dass die Zusammenarbeit bei öffentlichen Projekten mit Privaten auf drei Säulen ruht:

#### 1. *Die Entwicklungssäule*

Das Projekt wird zunächst so entwickelt, dass es für den Bau und den Unterhalt durch den Privaten tauglich ist.

Was heißt das? Das heißt z. B., dass Sie, wenn überhaupt, Ihre Planungsaufträge sehr kurz halten müssen und nicht dem Kollegen Architekten und Ingenieur einen Auftrag für die Leistungsphase 1 8 übergeben. Dann hat der Private nämlich keine Einwirkungs- und Optimierungsmöglichkeit mehr.

Ich komme darauf noch zu sprechen.

#### 2. *Die Finanzierungssäule*

Das heißt, das Projekt wird so aufgestellt, dass es durch einen Privaten finanzierungsfähig ist. Hier müssen vor allem auch die Risikoverteilungsstrukturen sowie auf die allgemeinen auf dem Markt erzielbaren Finanzierungsbedingungen beachtet werden. In diesem Zusammenhang haben sich seit einiger Zeit zwei Lager herausgebildet. Die eine Seite ist Verfechter der sogenannten Projektfinanzierung, die gänzlich ohne kommunale Sicherheiten auskommen muss und die deshalb deutlich teurer als der Kommunalkredit ist. Eine zweite Gruppe favorisiert sogenannte Forfaitierungsmodelle, bei der Kommunen Sicherheiten zum Beispiel in Form

von Einredeverzichtserklärungen abgeben und somit kommunalkreditähnliche Konditionen gewählt werden können. Sowohl aus der Sicht des Mittelstandes als auch im Hinblick auf kleinere und mittlere Bauvorhaben wird in Zukunft weiterhin auf die sogenannten Forfaitierungsmodelle abzustellen sein. Projektfinanzierungen werden sich bei größeren Projekten mit entsprechender Risikostruktur durchsetzen.

#### 3. *Unterhaltssäule*

Diese Säule ist der Kerngedanke des PPP-Ansatzes, denn der Fokus der gesamten Projektentwicklung soll auf der Minimierung der Gesamtlebenszykluskosten liegen. Das heißt, dass der private Partner sein gesamtes Know-How ausschöpft um das Bauvorhaben so zu planen und zu konzipieren, dass es ein optimales Kostennutzenverhältnis zwischen Investitions- und Folgekosten aufweist. Dazu muss er auch die Verantwortung für den langfristigen Betrieb übertragen bekommen.

Die in der Vergangenheit bisher in der Bundesrepublik praktizierten PPP-Modelle beinhalten in klassischer Form meistens nur den Teil 1, nämlich die Entwicklung, den Bau und die Finanzierung durch einen privaten Partner. Der Unterhalt war weitgehend ausgeklammert. Das lag und liegt teilweise noch an Unsicherheiten beim Verfahren und an der fehlenden Praxis. Es liegt aber auch nach wie vor am unbegründeten Widerstand der öffentlichen Verwaltung. Die befürchtet nämlich, dass mit der Herausgabe des Unterhalts öffentlicher Projekte an den Privaten der eigene Arbeitsplatz gefährdet und über kurz oder lang wegrationalisiert wird.

Schließlich spielt es auch eine Rolle, dass es zwar viele öffentliche Projekte gibt, die sich für

ein PPP-Verfahren eignen, aber mangels ausreichender Projektgröße nicht für den Unterhalt.

Denken Sie an die kleine Gemeinde im Bayerischen Wald, die ihre Grund- und Hauptschule über einen privaten Partner realisieren möchte, Volumen etwa 5 Mio. €, und jetzt soll sie auch komplizierte Ausschreibungsunterlagen und Verträge erstellen, die Beratungshonorare verschlingen, wo man doch alles wie bisher machen könnte und das am liebsten auch relativ preisgünstig vor Ort abzuwickeln gedenkt. Also, diesen Punkt muss man sich immer genau anschauen.

### Nachteile des PPP-Verfahrens

Als ein wesentlicher Nachteil wird empfunden, dass man das gewünschte Projekt frühzeitig und relativ abstrakt definieren muss. Bei den PPP-Modellen der zweiten Generation, d.h. bei Modellen, die auch von privaten Partnern geplant werden, hat man viel weniger Einfluss auf die konkrete Planung und Ausgestaltung als das bei konventionellen Projekten der Fall ist. Außerdem ist nach der Festlegung der funktionalen Beschreibung der Zug in der Regel abgefahren, so dass sich zum Beispiel der Sportverein im laufenden Verfahren nicht noch schnell etwas Neues einfallen lassen kann, ohne dass dann dafür zusätzliche Kosten vom Vertragspartner angemeldet werden. Diese Tatsache wird übrigens von manchen Kommunen als Vorteil gesehen, was es im Einzelfall durch den frühzeitigen „Redaktionsschluss“ auch ist, weil dadurch eine höhere Kostensicherheit gegeben ist.

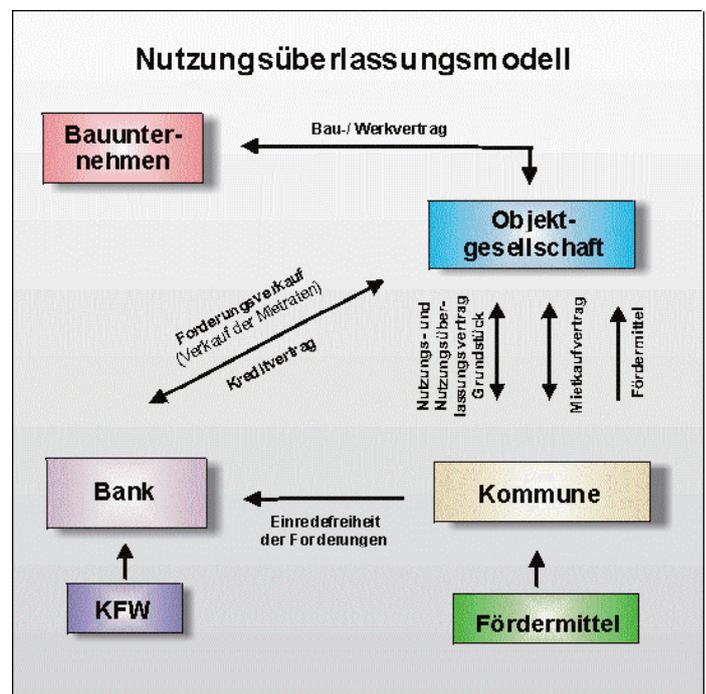
Obwohl sich Deutschland bereits im vierten Jahr der PPP-Ära befindet, ist die Kenntnis dieses Verfahrens, insbesondere in Baden-Württemberg, Rheinland-Pfalz, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern bei den Behörden noch marginal, das heißt, auf einige wenige

Pilotprojekte beschränkt, die auch noch auf keine langfristige Betriebserfahrung zurückblicken können. Obwohl mittlerweile sehr viele Veranstal-

tungen und Schulungen zum Thema stattgefunden haben, tun sich gerade die Mittelbehörden sehr schwer, weil es an Praxiserfahrung fehlt. Vor allem aber die sind in erster Linie Ansprechpartner der Kommunen was die Genehmigungsverfahren betrifft.

Nach wie vor gibt es auch bei den Anbietern, insbesondere den mittelständischen Baufirmen, viele Berührungängste und auch bereits erste schlechte Erfahrungen.

Die Angebotsverfahren sind mit einem sehr hohen Kostenaufwand verbunden, da die Erstellung eines PPP-Angebotes einen hohen Aufwand für Planungs- und Kalkulationsleistungen erfordert. Größere Konzerne stecken so etwas leichter weg und haben daher einen entsprechenden Wettbewerbsvorteil. Auch ist es für Mittelständler deutlich schwerer eine entsprechende Finanzie-



rung für so ein Projekt zu stemmen bzw. generell Referenzen für Projekte ab einer bestimmten Größenordnung vorweisen zu können. Ausweg kann die Bildung einer Arbeitsgemeinschaft sein. Von Seiten der Kommune empfiehlt es sich die

Risikostrukturen mittelstandsfreundlich zu gestalten und die Erwartungshaltung gegenüber dem privaten Partner nicht zu hoch zu stecken.

Auch bei den Finanzierungspartnern, sprich den Bankinstituten besteht noch ein erheblicher Nachholbedarf. Viele Hausbanken von mittelständischen Firmen haben wenig Erfahrung und zeigen sich reserviert gegenüber

### ***PPP-Finanzierungen.***

#### ***Vorteile des PPP-Verfahrens***

Wie bereits erwähnt, liegt der Hauptvorteil darin, dass ein Projekt nicht nur im Hinblick auf die Baukosten entwickelt und kalkuliert wird, sondern dass die Gesamtlebenszykluskosten auf den Tisch gelegt werden müssen. Dies führt dazu, dass bei der Angebotslegung nicht nur Planer und Bauleute das Projekt konzipieren, sondern dass auch Facility-Manager und potentielle Nutzer eingebunden werden um ein bestmögliches Kosten-/Nutzenverhältnis zu erzielen. Es zählt nicht unbedingt das Motto „billig gebaut ist günstig“, sondern welches Planungs- und Materialkonzept führt zu geringen Folgekosten und welche Investition amortisiert sich dadurch möglichst schnell. Für die Kommune oder den Sportverein ergibt sich ein daraus ebenfalls entscheidender Vorteil, denn er hat nicht nur die Baukosten, sondern mit Angebotsabgabe bereits die Gesamtlebenszykluskosten auf dem Tisch und kann somit objektiv vergleichen, welches Angebot das wirtschaftlich wirklich günstigere ist. Dieser Aspekt ist vor allem deshalb wichtig, weil die Betriebskosten über den gesamten Lebenszyklus eines Projekts etwa 70 bis 80 % der Gesamtkosten ausmachen. Ganz besonders deutlich wird das im Energiebereich. Durch eine energieeffiziente Konzeption kann viel Geld gespart werden.

#### ***Günstige Baupreise,***

weil der Private flexibel ist. Nicht nur über die Task Force des Bundes, sondern auch aus in-

zwischen 10 eigenen Projekten der vergangenen vier Jahre können wir berichten, dass der Vorteil des PPP-Verfahrens im Vergleich zur konventionellen Realisierung (Einzelgewerksausschreibungen), schon bei den Investitionskosten zwischen 10 und 20 % liegt. Er ist bei Planung und Bau nicht an die gleichen rechtlichen und verwaltungs-technischen Restriktionen gebunden und kann somit schneller und flexibler agieren. Gerade bei speziellen Hochbauprojekten (Freizeitbäder, Feuerwachen und auch Sportinfrastruktur) gibt es Unternehmen, die sich hier über viele Jahre gutes Know How angeeignet haben und somit diesen sogenannten Serieneffekt nutzen um günstiger und wirtschaftlicher zu bauen.

#### ***Schnelligkeit***

Ein Privater entscheidet schneller. Wenn der Unternehmer ausfällt, dann kann er sich den nächsten holen und muss nicht lange neue Vergabeverfahren durchführen. Und das steht inzwischen eindeutig fest, es ist nur ein Ausschreibungsverfahren durchzuführen.

Der Unternehmer baut schneller. Er bekommt nämlich, Sie werden das später sehen, den ersten Cent in seine Kasse, wenn das Projekt übergeben ist. Also muss er das Projekt zwischenfinanzieren. Das ist teuer. Auch für den Unternehmer ist Zeit Geld.

#### ***Qualität***

Der Unternehmer wird gut bauen, denn das Risiko, dass ihm zum Schluss das Projekt nicht abgenommen wird, weil es erhebliche Baufehler hat und die Qualität nicht eingehalten wird, ist groß. Und wenn er selbst nicht aufpasst, dann wird die Bank, die ja mit ihm „im Boot“ sitzt, ihm schon die Daumenschrauben anziehen. Der wesentliche Punkt ist aber, dass er für den Unterhalt selbst verantwortlich ist und sich somit während der Betriebsphase schlechte Qualität rächen wird.

## Festpreis

Der Unternehmer sitzt im Festpreisbunker, keinen Cent mehr. Dafür sorgen nicht nur Sie als Bauherr, sondern auch die Bank, die nicht mehr finanziert, als was im Kreditrahmen laut Vertrag vorgesehen ist.

## Risiko

Das Risiko einer Insolvenz – und wem erzähle ich das – liegt nicht bei Ihnen als Kommune, sondern beim Unternehmer. Das heißt, dass die Unternehmer, die letztlich bei Ihnen zusammen mit der Bank anbieten, nicht nur durch Ihre Prüfung gehen, also, ob der Unternehmer gut oder schlecht ist, sondern der Unternehmer, der bei Ihnen anbietet, geht vor allem durch das Screening seiner Bank. Und die denkt auch nicht im Entferntesten daran, mit einem Zeitgenossen anzubieten, der auf wackligen Beinen steht. Ergo, beim PPP-Verfahren haben Sie die Crème de la Crème der deutschen Unternehmer. Unter dem Strich heißt das natürlich für Sie, dass Sie bei einer PPP-Ausschreibung keine 100 und 200 Anbieter haben, sondern vielleicht nur 15 bis 20.

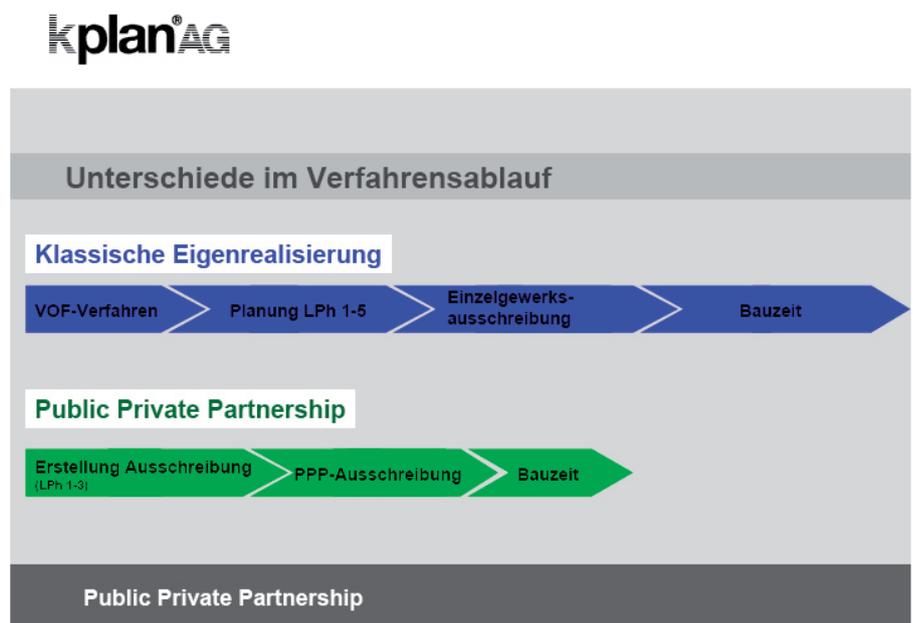
## Effizienzvorteile

Stimmt das wirklich?

Und wenn Sie jetzt als Kämmerer oder als Leiter des Gebäudemanagements mit Ihren Politikern darüber streiten, dass nämlich dann, wenn ein Privater Ihnen das Gebäude baut, die Kosten nur deswegen niedriger sind, weil die Qualität und sonst irgendetwas nicht stimmt, dem darf ich jetzt ein Chart aus dem PPP-Gutachten des Bundesbauministeriums zeigen. Aus diesem Chart

ergibt sich ganz klar, wo die Effizienzvorteile bei der Übernahme kommunaler Bauten durch einen Privaten liegen und wo auch besonders im wichtigen Teil des Bauunterhalts im Besonderen eingegangen wird.

## Besondere Merkmale der einzelnen PPP-Modelle



Die PPP-Modelle lassen sich grundsätzlich in drei verschiedenen Kategorien unterteilen.

Es beginnt mit dem **Mietmodell**. Das heißt, der Private hat sowohl das zivilrechtliche als auch das wirtschaftliche Eigentum. Er fungiert als Vermieter. Die Kommune hat in der Regel die Möglichkeit, das Gebäude nach Ablauf der Mietzeit zu erwerben.

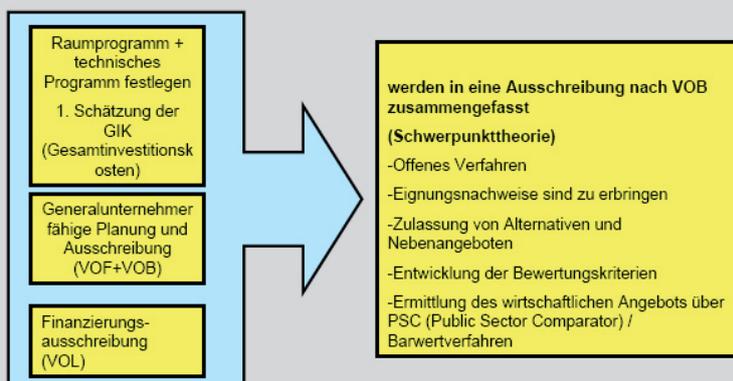
Beim **Mietkaufprojekt** hingegen steht der Eigentumsübergang an den Mieter von Anfang an fest. Meistens findet überhaupt kein Eigentumsübergang statt. Das wirtschaftliche Eigentum liegt bei diesen Modellen in der Regel von Anfang an beim Mieter, oder er erwirbt mit der letzten Mietrate das Eigentum. Wie bereits oben

Nutzungsüberlassungsmodell: Die wichtigsten Merkmale

- Nutzungsüberlassungsvertrag mit Bauverpflichtung
- zivilrechtl. und wirtschaftl. Eigentum bei Kommune
- Gesamtunternehmer kann Bank oder Bauunternehmer sein. Einbindung von örtlichen Anbietern
- Gesamtunternehmer: Bauherrenaufgaben, Projektmanagement, Bauherrenrisiken, Kosten- und Terminrisiko
- Einbindung von Fördermitteln möglich
- Refinanzierung über Bank (auch Einbindung z.B. von KfW-Mitteln)
- Forfaitierung
- Keine Grunderwerbsteuer und sonstige Transaktionskosten

Public Private Partnership

erwähnt, sind die klassischen Mietkauf- oder Finanzierungsmietobjekte ohne anschließenden Gebäudeunterhalt, was eigentlich dem PPP-Gedanken widerspricht.

Auf dem Weg zum PPP- Investor / Ablauf des Verfahrens

Public Private Partnership

Deswegen gibt es die dritte und eigentlich erwünschte und sicher sich in Deutschland durchsetzende Variante des PPP-Modells als **Lebens-**

**zyklusmodell.** Das heißt also, ein Privater baut für die Kommune, finanziert und unterhält das Projekt.

**Das Mietmodell**

Das Idealmodell ist natürlich das Mietmodell. Was heißt das?

Die Stadt muss ein neues Sportzentrum bauen, das weitgehend durch Schulen und Vereine genutzt wird. Sie hat aber kein Geld. Ein Privater kommt und sagt, ich baue und vermiete es Dir. Traumhaft und schön, aber spätestens dann, wenn der Private

zur Bank geht und sagt, er möchte ein Sportzentrum bauen, wird die Bank sich mit ihm Gedanken über die Finanzierung dieser Sportanlage machen und dann kann und darf er,

wenn es ein echtes Mietmodell ist, nur einen Mietvertrag vorlegen, der maximal zwischen sieben und zehn Jahren läuft, sonst sehen die Aufsichtsbehörden einschließlich des Finanzamtes in dieser Geschichte kein Mietmodell, sondern ein Mietkaufmodell, bei dem das wirtschaftliche Eigentum eigentlich von vornherein bei der Kommune ist mit der Folge, dass es keine Abschreibungsmöglichkeiten gibt. Damit ist es für den Investor uninteressant. Schlimmer noch, in allen Fällen, in denen es Zuschüsse gibt, wird es diesen Zuschuss nicht geben, denn Zuschüsse an

Kommunen können nicht an private Grundstückseigentümer weitergegeben werden.

Aber selbst, wenn Herr Meier nur einen Mietvertrag von sieben Jahren hat, dann hat die Bank sehr schnell ausgerechnet, dass das für die Finanzierung nicht reicht. Ende vom Lied, Mietmodelle durch Private funktionieren im kommunalen Bereich in den allerseltensten Fällen vor allem dann, wenn die Sozialkomponente Schule, Sport, Vereine, eine große Rolle spielt, die keine kostendeckenden Eintrittspreise zulassen.

#### Mietkaufmodell ohne Lebenszyklusansatz

Lassen Sie uns also gleich zum sogenannten Mietkaufmodell in der Form des Nutzungsüberlassungsmodells übergehen.

Die wichtigsten Merkmale des Nutzungsüberlassungsmodells sind:

- Nutzungsüberlassungsvertrag mit Bauverpflichtung zwischen Vermieter und Kommune.
- Zivilrechtliches und wirtschaftliches Eigentum liegt bei der Kommune.
- Objektgesellschaft schließt Bau-/Werkvertrag mit einem Generalunternehmer.
- Objektgesellschaft übernimmt Bauherrenaufgaben, Projektmanagement und trägt Bauherrenrisiken während der Bauzeit. Verpflichtung zur Einhaltung des Pauschalpreises und des Fertigstellungstermins.
- Eventuelle Fördermittel können eingebunden werden.
- Objektgesellschaft refinanziert sich durch eine Bank, über die auch die zinsgünstigen Finanzierungsmittel (KfW) bereitgestellt werden.
- Verkauf der Mietforderungen an die finanzierende Bank (Forfaitierung), um Kommunalkreditkonditionen zu erhalten.
- Es fällt keine Grunderwerbssteuer an.

- Es entstehen keine Transaktionskosten (z. B. Notargebühren) für das Grundstück, da der Nutzungsüberlassungsvertrag keinen Formvorschriften unterliegt.
- Einbindung von Fördermitteln.

### **Lebenszyklusmodell**

Stellen Sie sich vor, dass der Investor Ihnen die komplette Schule zu Füßen legt und Sie sich jetzt nicht überlegen müssen, wie Sie die Schule weiter managen mit Ausnahme, dass Sie dort Lehrer und Schüler hineinstecken, Stundenpläne und ähnliche Dinge machen. Der private Partner sagt, jetzt hast du keinerlei Sorgen mit deiner Schule, denn ich übernehme für dich auch die nächsten 15,20 Jahre alles das, was mit dem Betrieb und der Schule zu tun hat. Unter Fachleuten wird das unter folgenden Stichworten gehandelt:

1. Technisches Gebäudemanagement Beispiel Energiemanagement
2. Infrastrukturelles Gebäudemanagement Beispiel Reinigungs- und Pflegedienste, Sicherheitsdienste, Winterdienste
3. Kaufmännisches Gebäudemanagement z. B. Objektbuchhaltung, Beschaffungsmanagement, In diesem Fall sprechen wir von einem Lebenszyklus-PPP-Projekt, die anspruchsvollste, aber auch die effizienteste Form des Immobilienhandlings durch Private.

### **Contracting**

Unter dem Stichwort Contracting wird ein viertes Modell immer wieder angesprochen, das eigentlich nichts anderes ist, als ein kleiner Ausschnitt des Lebenszyklusmodells, indem Sie nämlich das Energiemanagement an einen externen Investor hinausgeben. Das sieht dann so aus:

Kommune baut ein großes Sportzentrum, es könnte ein Bad sein, eine Sporthalle, was auch immer. Der gesamte Energiebereich Heizung, besser gesagt, Wärme und Strom, werden in einer Kopplung von Anlage und Erzeugung aus den Errichtungskosten herausgenommen. Dafür gibt es einen oder zwei Contractoren, die Ihnen die Anlage einbauen. Sie vereinbaren mit ihm lediglich einen Preis für die Energielieferung. In diesem Preis ist in der Regel Investition, Amortisation und Verzinsung der Anlage enthalten.

Sie werden sagen, das ist sehr viel teurer, als wenn ich konventionell ausschreibe. Die Erfahrung lehrt uns besseres! Derzeit ist der Kampf der Energieversorger um langfristige Energielieferungsverträge groß. Und wenn Sie die Angelegenheit im Wettbewerb ausschreiben und dann mit den normalen Bedingungen vergleichen, die Sie sonst bekämen, kommen Sie oft zu dem Ergebnis, dass das Contracting preisgünstiger ist, als die Anlage selbst zu bauen und die Energielieferung auszuschreiben.

Das gilt vor allem für die besondere Variante des Holzhackschnitzelheizkraftwerkes, weil dieses immer noch öffentlich bis zu 30 % in den Investitionskosten gefördert wird.

### **Wichtige Parameter der PPP-Modelle, ÖPP-Gesetz**

#### **„Ohne Moos nichts los“**

Ihnen allen muss klar sein, dass, gleich wie das Projekt finanziert wird, ausreichend Haushaltsmittel, wenn schon nicht im Verwaltungshaushalt, so doch langfristig im Vermögenshaushalt vorhanden sein müssen, um mögliche Zins- oder Mietzahlungen zu bedienen.

Mit anderen Worten, wenn Ihnen die Aufsichtsbehörde bescheinigt, dass Ihnen für das Projekt die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit fehlt, dann hilft Ihnen auch ein PPP-Projekt nichts. Auch der externe Investor will, wenn auch nicht auf einmal,

doch nach und nach Geld von der Kommune, das sie erst haben muss und deren Beschaffung sich im Rahmen ihrer wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit ergibt.

### **Plausibilitätsprüfung**

Die Gesetze über die kommunale Finanzierung der meisten Bundesländer schreiben vor, dass die Investition und der Betrieb eines kommunalen Projektes durch Dritte nur dann möglich ist, wenn dieser mindestens ebenso wirtschaftlich arbeitet, als wenn die Kommune selbst baut, über Kommunalkredit finanziert und unterhält. Die Legitimation für PPP-Projekte ist der Nachweis ihrer Wirtschaftlichkeit.

Bevor also mit der Realisierung einer Sporthalle begonnen werden kann, muss zunächst je nach PPP-Modell ein Wirtschaftlichkeitsvergleich gemacht werden, der entweder nachweist, dass Sie – so beim Invest-PPP – mit Hilfe eines externen Investors die Schule preisgünstiger bauen können, oder beim Lebenszyklusmodell, dass der Private plausibel auch Ihre Schule preisgünstiger unterhalten kann. Dieser Nachweis soll von einem externen und unabhängigen Berater erbracht werden.

Solange es sich um den Nachweis der externen privaten Finanzierung im Vergleich zum Kommunalkredit handelt, ist dieser relativ leicht zu führen.

Erhebliche Schwierigkeiten bereitet der Nachweis, dass die Schule vom Privaten auch günstiger betrieben und unterhalten werden kann als durch die Kommune. Das Problem liegt dabei nicht darin, festzustellen, wie hoch die Kosten des Betriebs der Schule durch den Privaten sind, sondern dass die entsprechenden Daten in den einzelnen Städten und Gemeinden in den seltensten Fällen voll umfänglich vorliegen, so dass sehr viel mit Wahrscheinlichkeitsberechnungen und Annahmen gearbeitet werden muss und ein

tragfähiger Vergleich, wer nun eigentlich günstiger unterhält, schwer zu führen ist.

### **Genehmigungspflicht**

Wie bereits oben kurz erwähnt, müssen Sie sich Ihr PPP-Modell, sei es als Investorenmodell oder als Lebenszyklusmodell angelegt, von der Aufsichtsbehörde genehmigen lassen. Genehmigt wird das Ganze nur dann, wenn der Private das „Geschäft“ günstiger erledigt als die Kommune. Über die Schwierigkeiten im Bereich des Lebenszyklusverfahrens haben wir bereits gesprochen. Insbesondere in den süddeutschen Städten wird gerade das Lebenszyklusmodell zum Hebel genommen, um PPP-Modelle zum Scheitern zu bringen. Die Motivation dafür ist vielschichtig. Da sind Architekten, die um ihre Arbeit fürchten, da wird darüber gesprochen, dass das Lebenszyklusmodell ganze Bauverwaltungen überflüssig macht, oftmals ist es auch nur die Angst, die aus Unwissen geboren wird.

Im Umkehrschluss für Sie heißt das, wenn Sie sich zu einem Invest-PPP-Modell und noch viel mehr, wenn Sie sich für ein Lebenszyklusmodell entscheiden, brauchen Sie einen guten Projektbegleiter, der die Dinge für Sie so aufbereitet und so hartnäckig bei der Aufsichtsbehörde durchsetzt, dass Sie auch die Genehmigung für ein PPP-Verfahren bekommen.

### **Öffentliche Zuschüsse an den Privaten. Geht das?**

Jede Stadt und ihre Vereine sind, das haben wir bereits oben gehört, zur sparsamen Haushaltsführung verpflichtet. Sie müssen also alle Möglichkeiten staatlicher Zuschüsse und Zuwendungen nutzen. Zuschuss heißt, dass der Staat zu den Eigenmitteln der Kommune für ein Projekt weiteres Geld dazugibt. So lautet die Definition. Was aber ist, wenn die Kommune gar nicht das Geld zur Verfügung hat, sondern ein Dritter für die Kommune baut. Für viele Bundesländer – dahinter stecken natürlich die Finanzminister

– war damit in der Vergangenheit der Zuwendungsfall nicht gegeben. Nach und nach wird diese Haltung allerdings aufgegeben und selbst der Freistaat Bayern, der PPP-Verfahren besonders feindlich gegenübersteht, hat jetzt in einem konkreten Fall in enger Abstimmung mit dem Finanz- und dem Innenministerium einem solchen Finanzierungsmodell nicht nur auf dem Papier, denn da bestand bereits seit längerem die Möglichkeit, sondern auch in der Praxis zugestimmt. Voraussetzung ist allerdings, dass gewisse Vorichtsmaßnahmen und Richtlinien eingehalten werden.

### **Grunderwerbssteuer**

Sehr lange war das Grundstück, auf dem Sie Ihre Sporthalle durch einen privaten Investor bauen lassen, ein spannendes steuerliches Thema. Wenn der Investor, und sei es nur im Erbbau-recht erwirbt, war Grunderwerbssteuer fällig und wenn er es Ihnen hinterher zurückübereignet, war ebenfalls Grunderwerbssteuer fällig.

Das ÖPP-Gesetz hat dieser Diskussion ein Ende gesetzt. Grunderwerbssteuer fällt immer dann, wenn ein Privater für die öffentliche Hand etwas baut und er dieses Grundstück an die öffentliche Hand wieder zurückübereignet, nicht mehr an.

### **PPP-Ausschreibungen rechtssicher**

Wenn Sie jetzt, meine Damen und Herren, soweit klar sind, dass Sie nicht nur die Investition, sondern sogar den Betrieb durch den Privaten ausschreiben können, ergibt sich die Frage, wie schreibe ich denn so etwas aus, wie sieht eine solche Ausschreibung aus, nach welchen Verfahren geht sie. Um das zu verstehen, müssen Sie sich erst einmal die Frage stellen, welche Leistungen nehmen Sie überhaupt in Anspruch, das heißt, welche Leistungen schreiben Sie aus. Im Prinzip sind das vier Leistungen:

1. Die Finanzdienstleistung, also die Finanzierung.

Das Ausschreibungsverfahren für die Finanzdienstleistung unterliegt der Verdingungsordnung für Leistungen der VOL.

2. Die Bauleistung

Dieses Ausschreibungsverfahren unterliegt der VOB, der Verdingungsordnung für Bauleistungen und

3. Soweit Planungsleistungen zu erbringen sind, sind diese nach der VOF, worüber bereits ausführlich gesprochen wurde, also nach der Verdingungsordnung für freiberufliche Leistungen, zu vergeben.

4. Baubetrieb und Bauunterhalt

Dieser Bereich unterliegt im Prinzip der Verdingungsordnung für Leistungen, also der VOL.

Ja, meine Damen und Herren, was müssen Sie denn jetzt ausschreiben. Ich habe Ihnen berichtet, dass der Vorteil des privaten Investors darin besteht, dass er nicht den ganzen, entschuldigen Sie den bösen Ausdruck, Kram der nationalen und supranationalen Vorschriften und Richtlinien beachten muss. Schlimm ist dabei nur, dass heute noch nicht nur Ihre Berater aus dem Bauamt, Anwälte und Wirtschaftsprüfer, die sich neuerdings auch mit Vergaberecht beschäftigen, sondern sogar manche Vergabestellen behaupten, dass sie drei Ausschreibungen in vollem Umfang durchzuführen haben. Wenn das so wäre, meine Damen und Herren, dann klappen Sie das Buch am Besten zu, denn auf diese Art und Weise wird das Verfahren mit dem externen Investor nicht nur sehr viel teurer, sondern es dauert um 12 bis 18 Monate länger.

Aber jetzt die gute Botschaft, Sie müssen es nicht, denn längst hat die Rechtsprechung des EUGH, der sich inzwischen auch der BGH angeschlossen hat, die sogenannte Schwer-

punkttheorie entwickelt. Die Schwerpunkttheorie ist inzwischen auch in das ÖPP-Beschleunigungsgesetz eingeflossen. Diskussion beendet, ausgeschrieben wird je nach Projektstruktur nur nach einem Verfahren, nämlich nach VOL oder VOB.

### **ÖPP-Projekte in der Ausschreibung**

Die PPP-Ausschreibung ist nicht mit der klassischen Ausschreibung zu vergleichen, sondern variiert ja nach Projektgröße und Projektstruktur.

Die erste Frage betrifft den Baubereich.

- Welche Unterlagen stelle ich dem Bauunternehmer zur Verfügung?
- Bekommt er fertige Planunterlagen?
- Was sind kalkulationsfähige Unterlagen?

Darüber wird in der Bundesrepublik noch gründlich diskutiert. Allerdings driftet die Diskussion derzeit in einen Bereich ab, der für den gesamten PPP-Gedanken sehr gefährlich ist. Unter dem Einfluss der großen Aktiengesellschaften, der großen Anwalts- und Wirtschaftsprüfungsbüros würde man nämlich am liebsten dem Unternehmen überhaupt keine kalkulationsfähige Planung zur Verfügung stellen, sondern ihnen praktisch nur einen Beschrieb und unter dem Motto machen: „Ein Stück zu sanierende Schule“.

Das Ende vom Lied ist bereits heute abzusehen. Das „PPP-Geschäft“ wird von den großen Aktiengesellschaften und den mit diesen verbundenen Kanzleien betrieben. Der Mittelstand hat wie leider schon so oft wieder einmal geschlafen und ist eigentlich erst in Hessen wohl unter dem Eindruck des Wahlkampfes wach geworden. Er hat Krach geschlagen. Dieser Krach hat inzwischen auch die PPP-Koordinierungsbehörde im Bundesbauministerium erreicht. Dort ist man ist zwischenzeitlich bereit, auch PPP bei kleinen und mittleren Projekten PPP-Ausschreibungen

mit entsprechenden kalkulationsfähigen Planunterlagen, je nach Definition Vorentwurf oder sogar Entwurf zu empfehlen. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass die dem PPP-Verfahren absolut abgeneigte Bayerische Oberste Baubehörde dringend den sogenannten Funktionalbeschrieb empfiehlt. Böse Zungen behaupten, das tut sie nur deswegen, um das ÖPP-Modell zur Freude der bayerischen Architekten schnellstens ad absurdum zu führen.

Also, gehen Sie davon aus, erstes Element einer PPP-Ausschreibung sind bei kleinen und mittleren Projekten und dazugehörige Sportprojekte kalkulationsfähige vermasste Unterlagen.

Das zweite Element ist eine exakte Bau- und Qualitätsbeschreibung, damit der Unternehmer weiß, was er Ihnen anbieten kann. Zur Bau- und Qualitätsbeschreibung gehört auch die Beschreibung der technischen Leistungen, die man vor allem dann, wenn es sich um kleine und mittlere Projekte handelt (siehe oben), im Interesse eines möglichst guten Wettbewerbs als Einzelleistungsverzeichnis mit Massen, die selbstverständlich zu überprüfen sind, ausschreibt. Auch das ist klar, sonst muss nämlich der arme Unternehmer sich nicht nur Architekten, sondern auch Fachingenieure holen. Das kostet Geld.

Und schließlich gehört als drittes Element die Beschreibung der Finanzdienstleistungen zur Ausschreibung. Finanzdienstleistungen sind die Zwischenfinanzierung, die Endfinanzierung, der Zinssatz, die Zinsbindungen, die Referenzzinsen usw.

### ***Ausschreibung des Betriebs***

Beim Lebenszyklusmodell muss dann eine sehr professionelle Ausschreibung für den Unterhalt zum Betriebsteil gemacht werden. Hier sieht es insbesondere in der Bundesrepublik schlecht aus. Abgesehen davon, dass diese Betriebsausschreibungen von Kommune zu

Kommune unterschiedlich sind und teilweise Anforderungen an das Kalkulationsvermögen der Unternehmer stellen, die praktisch nicht zu erfüllen sind. Ich darf Ihnen dazu ein paar unverzichtbare Elemente einer Betriebsausschreibung sagen.

1. Genau festgelegter Leistungs- und Pflichtenumfang
2. Festlegung der Standards
3. Genaue Zielvorgaben
4. Genaue Angaben über die Betriebsführung
5. Technik
6. Umbauten, Umnutzung auf der Basis sauberer Bestandsaufnahmen
7. Eine in allen Einzelheiten aufzuzählende Betriebleistung. Dazu gehören auch Fragen der Behandlung von Vandalismuschäden, des Energiemanagements, der Ver- und Entsorgung (aufpassen: Chemie und Sperrmüll), der Transportdienste, der Personalübernahme (§ 613 a BGB), genaue Definition des kaufmännischen Gebäudemanagements sowie des Flächenmanagements. Unter Flächenmanagement wird verstanden, eine höchstmögliche Ausnutzung der zur Verfügung gestellten Flächen. Also in der Schule fallen plötzlich zwei Klassen weg. Wie können diese Flächen einer anderen Nutzung zugeführt werden?

Bei der Betriebsausschreibung ist auch ganz besonders auf folgende Punkte zu achten:

1. Öffnungsklauseln
2. Festlegung von Schnittstellen und Verantwortungs-
3. bereichen zwischen Privat und Stadt
4. Definition der Servicelevel
5. Kontrollen und Selbstüberwachung

## 6. Einrichtung einer „Help Desk“

Es muss der Bereich Vergütung und Sanktionssystem geklärt werden. Wie sieht es mit der Preisanpassung aus? Gibt es Sanktionen bei Leistungsstörungen etc.?

### **Zu guter Letzt:**

Mit einem hoffentlich erfreulichen Ausschreibungsergebnis in der Hand haben Sie dann noch eine letzte Haltestelle, bevor Sie zum Ziel kommen. Das ist die Kommunalaufsicht. Der müssen Sie nämlich nachweisen, dass das, was Sie bereits von Anfang an im Wirtschaftlichkeitsvergleich vorgetragen haben, in der Realität eingetreten ist. Das PPP-Verfahren muss wirtschaftlicher sein, als die konventionelle Eigenrealisierung. Auch diesen Nachweis soll ein externer unabhängiger Berater machen. Wirtschaftsprüfer sind dafür gut und oft sehr teuer, aber auch die Diplomkaufleute und Betriebswirte der kplan®AG beherrschen und betreiben dieses „Geschäft“ länger als die Wirtschaftsprüfer und können es meistens besser.

Ja, aber was passiert denn, wenn sich zum Schluss herausstellt, dass die konventionelle Eigenrealisierung doch die bessere Lösung ist.

Meine Damen und Herren, diesen Fall müssen Sie bereits im Vorfeld mit Ihrer VOB-Stelle, oder Ihrer Task Force, Koordinierungsstelle, wie die PPP-Stellen in den einzelnen Bundesländern heißen, geklärt haben.

Je nach Geschmack und Einstellung der VOB-Stellen kann es Ihnen passieren, dass Sie nämlich sonst Ihre Ausschreibung aufheben müssen nach dem Motto: „Außer Spesen, nichts gewesen“.

Also hier gibt es, wie es in den neuen Bundesländern sehr oft heißt, noch jede Menge Beratungsbedarf. Wir sind, meine Damen und Herren, mit dem PPP-Modell in Deutschland gerade aus dem „Hafen der Theorie ausgeschifft“ und „fahren über stürmische See“, in der es von

Bedenkenträgern, Interessengruppen, Honorarjägern, gerade nur so wimmelt, auf dem Weg „zum Festland“ der rechtssicheren Realisierung.

Projekte erfolgreich entwickeln, finanzieren und realisieren

**Hanns-Peter Kirchmann, Rechtsanwalt**

Vorsitzender des Aufsichtsrates und

**Christian Lanzinger, Diplom-Kaufmann**

Vorstand der

**kplan®AG**

Aktiengesellschaft

für Projektentwicklung und Gesamtplanung

Bahnhofstraße 13

**93326 Abensberg**

Telefon: 09443/903-288 / Fax: 09443/903-289

Telefon: 09443/921-201 / Fax: 09443/921-180

E-Mail: [hanns-peter.kirchmann@kplan.de](mailto:hanns-peter.kirchmann@kplan.de)

E-Mail: [christian.lanzinger@kplan.de](mailto:christian.lanzinger@kplan.de)

web: [www.kplan.de](http://www.kplan.de)

# „Betreiberhaftung – Rechte und Pflichten der Betreiber von Sportstätten“

Die rechtlichen Pflichten der Betreiber, Art und Umfang der Haftung sowie Möglichkeiten der Haftungsreduzierung.

Iris Martin

## Einleitung

Auf der einen Seite verleihen zunehmende sportliche Betätigungen der Sportstätte als Verantwortungs- und Gefahrenbereich ein größeres Gewicht. Auf der anderen Seite sind die Kassen der Gemeinden sowie der Sportvereine, welche vielerorts Betreiberpflichten übernehmen, leer, welches die Frage nach der Haftung zu einem aktuellen Thema macht.

Die Betreiberhaftung beruht auf dem Grundgedanken, dass derjenige, welcher dem öffentlichen Verkehr zugängliche Gefahrenquellen eröffnet, davon für Dritte ausgehende typische Gefahren in zumutbarer Weise fernhalten muss. Hierzu gehören u. a. der Schutz vor Gefahren, die mit dem bestimmungsgemäßen Gebrauch einhergehen sowie der Schutz vor Gefahren, die bei Anwendung zumutbarer Sorgfalt nicht ohne weiteres erkannt werden können. Ziel des Vortrages ist es, die rechtlichen Pflichten und die Haftung der Betreiber von Sportstätten darzustellen. Im Vordergrund steht hierbei die Haftung im laufenden Betrieb; die Darstellungen der Haftungsfragen bei der Errichtung einer Sportanlage bieten Gegenstand für einen gesonderten Vortrag.

## 1. Betreiberpflichten

### 1.1 Sportstättenhaftung

Im Sport ist eine zivilrechtliche Haftung unter verschiedenen Aspekten denkbar. In Betracht

kommt eine Haftung des Veranstalters eines planmäßig durchgeführten sportlichen Wettkampfes, der die Verkehrssicherungspflicht für die geschaffene Gefahr innehat. Des Weiteren eine Haftung des Trägers (des Eigentümers) oder auch des Mieter oder Pächters, welche nicht unbedingt an der Eröffnung eines Verkehrs, sondern allein an eine Zustandshaftung anknüpfen kann sowie eine Haftung des Betreibers, der eine dem öffentlichen Verkehr zugängliche Gefahrenquelle eröffnet.

Bevor die einzelnen Betreiberpflichten und die dahingehende Haftung näher betrachtet wird, ist zunächst einzugrenzen, welche Bereiche von einer Haftung für die Sportanlage und deren Betrieb umfasst werden. Dies sind zum einen Unfälle in der Sportstätte, sportbetriebsbezogene Gefahren (innerhalb oder außerhalb der Sportanlage) sowie Unfälle auf Verkehrsflächen (z. B. Wege oder Parkplätze).

### 1.2 Betreiber

Die Frage nach dem Betreiber einer Sportanlage war vor nicht allzu langer Zeit schnell beantwortet, da in der Regel die Gemeinden Träger und auch Betreiber der Sportanlagen waren.

Nunmehr haben aber u. a. bedingt durch neue Sportarten private Betreiber bei dem Betrieb von Sportanlagen an Bedeutung gewonnen. Zudem übernehmen immer mehr Verbände und Vereine Betreiberpflichten für die Gemeinden. Es ist damit im Rahmen der rechtlichen Pflichten des je-

weiligen Betreibers in jedem Einzelfall zu prüfen, welche vertraglichen und gesetzlichen Pflichten bestehen.

Die einzelnen Konstellationen werden erläutert. Insbesondere wird die aus vertraglichen Vereinbarungen, wie z. B. aus Pacht- oder Mietverträgen, resultierende Haftung und das Maß der Verantwortlichkeiten dargestellt. Des Weiteren wird erläutert inwieweit Rückgriffansprüche, beispielsweise des kommunalen Trägers gegen den Betreiber, oder Regressforderungen der Gemeindeunfallversicherung gegenüber dem Betreiber in Betracht kommen. Zudem wird der Frage nachgegangen, wem gegenüber Sportler, Zuschauer oder auch unbeteiligte Dritte, welche beim spazieren gehen außerhalb der Anlage z. B. von einem Diskus getroffen werden, Ansprüche geltend machen können.

### **1.3 vertragliche und gesetzliche Pflichten Verkehrssicherungspflicht**

Ausgehend von der Fragestellung, in welchen Bereichen eine Haftung für Sportstätten in Betracht kommt, werden Betreiberpflichten aus Vertrag und Gesetz, insbesondere Inhalt und Umfang der Verkehrssicherungspflicht aufgezeigt.

Eine Betreiberhaftung kann resultieren aus vertraglichen Verpflichtungen oder gesetzlichen Bestimmungen. Im Rahmen der gesetzlichen Pflichten kann der Verstoß gegen ein Schutzgesetz, wobei jede Art der Rechtsnorm in Betracht kommt, zu einer Haftung führen. Als Beispiel seien hier Unfallverhütungsvorschriften oder auch Bauauflagen in der Baugenehmigung genannt. Regelwerke privater Verbände stellen kein Schutzgesetz i. S. d. § 823 Abs. 2 des Bürgerlichen Gesetzbuches (BGB) dar. Ein Verstoß gegen ein Regelwerk kann jedoch u. U. eine Verkehrssicherungspflicht begründen, wenn hierin die allgemein anerkannten Regeln der Technik wiedergegeben werden.

Die allgemeine Verkehrssicherungspflicht besteht neben den Schutzpflichten, die vielfach durch Vertrag oder Schutzgesetz besonders auferlegt sind, sie kann sich mit diesen aber auch decken. Die allgemeine Anspruchsgrundlage für Schadensersatzansprüche bei Verletzung der Verkehrssicherungspflicht findet sich in § 823 Abs. 1 BGB, soweit es sich nicht um eine Amtshaftung nach § 839 BGB in Verbindung mit Art. 34 des Grundgesetzes (GG) oder § 823 Abs. 2 BGB in Verbindung mit einem Schutzgesetz handelt.

Die Schadensersatzpflicht nach § 823 Abs. 1 BGB gilt für jede fahrlässige und rechtswidrige, d. h. widerrechtliche Verletzung des Lebens, des Körpers, der Gesundheit, des Eigentums oder eines sonstigen Rechtes. Im Rahmen des Vortrages steht die Auslegung des Begriffes der Fahrlässigkeit im Vordergrund, d. h. die Frage, wo die Grenzen der Fahrlässigkeit liegen bzw. welchen Umfang die Verkehrssicherungspflicht für Sportanlagen, insbesondere den Witterungseinflüssen ausgesetzten Sportanlagen im Freien hat. Dies wird anhand von Beispielen erläutert.

### **1.4 Umfang und Grenzen der Verkehrssicherungspflicht**

Bei den zu erörternden Betreiberpflichten steht die Verkehrssicherungspflicht der Betreiber im Vordergrund. Die Verkehrssicherungspflicht wurde von der Rechtsprechung entwickelt und wird in der Regel für den öffentlichen Verkehr wie folgt definiert:

*„Wer einen Verkehr (Straßenverkehr, Baustelle, Sportanlage) eröffnet oder den öffentlichen Verkehr auf dem in seiner Verfügung stehenden Grundstück duldet, hat die allgemeine Rechtspflicht, die notwendigen Vorkehrungen zum Schutz Dritter zu schaffen, d. h. für einen verkehrssicheren Zustand zu sorgen. So ist der Verfügungsberechtigte insbesondere verpflichtet,*

*Straßen, Wege und Plätze in einem ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten.“*

Verkehrssicherungspflicht bedeutet, dass der Betreiber einer Sportanlage grundsätzlich verpflichtet ist Gefahren, die mit der bestimmungsgemäßen Nutzung von der Sportstätte in Zusammenhang stehen zu verhindern. Verletzungen, die sich lediglich als Verwirklichung der Gefahr fernliegender Benutzung der zu sichernden Sache darstellen, liegen hingegen in der Regel außerhalb des Schutzbereiches der Verkehrssicherungspflicht.

## **2. Praxisbeispiele**

Umfang und auch Grenzen der Haftung werden anhand von Praxisbeispielen und gerichtlichen Entscheidungen näher erläutert.

## **3. Umfang und Grenzen der Haftung**

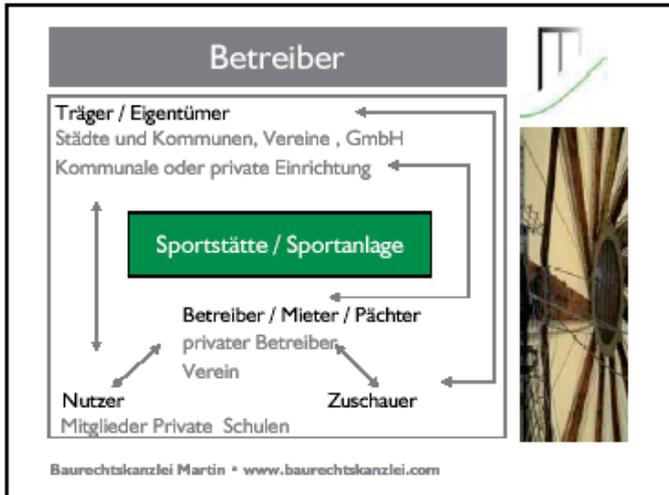
Das Thema Verkehrssicherungspflicht verunsichert die Betroffenen, so dass der Wunsch, sich persönlich so weit wie möglich abzusichern, nur allzu verständlich ist. Möglichkeiten und Grenzen einer Haftungsbeschränkung durch vertragliche Regelungen werden vorgestellt, dies insbesondere für den Fall, dass Träger und Betreiber der Sportstätte auseinanderfallen. Des Weiteren wird die rechtliche Situation bei Beauftragung eines Unternehmens mit Kontroll- und Wartungsarbeiten erörtert.

Die Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes zur Übertragung von Verkehrssicherungspflichten wird dargestellt. Dies auch im Hinblick auf die weitgehenden Kontroll- und Überwachungspflichten von Behörden. Im Rahmen der Amtshaftung hat der BGH von den Behörden besondere Kenntnisse der Behördenmitarbeiter verlangt.

*„Jeder staatliche Amtsträger muss die zur Führung seines Amtes notwendigen Rechts- und Verwaltungskennntnisse besitzen oder sich verschaffen. Dazu gehören auch die Fachkenntnisse, die im jeweiligen Tätigkeitsbereich erforderlich sind.“*

Die Möglichkeiten einer Begrenzung der Haftung werden dargestellt.

Der Vortrag schließt mit einem zusammenfassenden Fazit zu den rechtlichen Pflichten der Betreiber von Sportstätten sowie den Möglichkeiten und Grenzen einer Haftungsreduzierung.



### Unerlaubte Handlung

#### § 823 BGB Schadensersatzpflicht

- (1) Wer vorsätzlich oder fahrlässig das Leben, den Körper, die Gesundheit, die Freiheit, das Eigentum oder ein sonstiges Recht eines anderen widerrechtlich verletzt, ist dem anderen zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet.
- (2) Die gleiche Verpflichtung trifft denjenigen, welcher gegen ein den Schutz eines anderen bezwecktes Gesetz verstößt. Ist nach dem Inhalt des Gesetzes ein Verstoß gegen dieses auch ohne Verschulden möglich, so tritt die Ersatzpflicht nur im Fall des Verschuldens ein.

Baurechtskanzlei Martin • www.baurechtskanzlei.com

### Betreiberhaftung

Bei dem Betrieb einer Sportstätte kommt eine Haftung des Betreibers in den nachfolgenden Bereichen in Betracht:

- Unfälle in der Sportstätte
- Sportbetriebsbezogene Gefahren innerhalb der Sportstätte außerhalb der Sportstätte
- Unfälle auf Verkehrsflächen

Baurechtskanzlei Martin • www.baurechtskanzlei.com

### Amtshaftung

#### § 839 BGB Haftung bei Amtspflichtverletzung

- (1) Verletzt ein Beamter vorsätzlich oder fahrlässig die ihm einem Dritten obliegende Amtspflicht, so hat er dem Dritten den daraus entstandenen Schaden zu ersetzen.  
<sup>2</sup> Fällt dem Beamten nur Fahrlässigkeit zur Last, kann er nur dann in Anspruch genommen werden, wenn der Verletzte nicht auf andere Weise Ersatz zu erlangen vermag.
- (2) Verletzt ein Beamter bei dem Urteil in einer Rechtsache seine Amtspflicht, so ist er für den daraus entstandenen Schaden nur dann verantwortlich, wenn die Pflichtverletzung in einer Straftat besteht. <sup>2</sup> Auf eine pflichtwidrige Verweigerung oder Verzögerung der Ausübung des Amtes findet diese Vorschrift keine Anwendung.
- (3) Die Ersatzpflicht tritt nicht ein, wenn der Verletzte vorsätzlich oder fahrlässig unterlassen hat, den Schaden durch Gebrauch eines Rechtsmittels abzuwenden.

Baurechtskanzlei Martin • www.baurechtskanzlei.com

### Haftung aus Vertrag und Gesetz

**Vertragliche Pflichten**  
z. B. Instandhaltung- und Pflege, Bespielbarkeit, Nutzung als Wettkampfstätte → Verkehrssicherungspflicht

**Gesetzliche Verpflichtungen**

- Verletzung eines Schutzgesetzes § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. Schutzgesetz (z. B. Unfallverhütungsvorschriften)
- Haftung des Grundstückseigentümers, Gebäudebesitzers, Gebäudeunterhaltungspflicht, §§ 836, 837, 838 BGB
- Verkehrssicherungspflicht  
allgemeine Verkehrssicherungspflicht § 823 Abs. 1 BGB - Eröffnung einer Gefahrenquelle, Zustandshaftung / § 823 i. V. m. §§ 31, 89 BGB
- aus Amtshaftungsgrundsätzen § 839 BGB, Art. 34 GG

Baurechtskanzlei Martin • www.baurechtskanzlei.com

### Voraussetzungen für einen Schadensersatzanspruch

#### § 823 BGB / § 839 BGB

Verletzungshandlung durch Tun oder Unterlassen, einschl. Verletzung der Verkehrssicherungspflicht

- + Rechtswidrigkeit = widerrechtliche Verletzung, normwidriges Verhalten oder Unterlassen
- + Verschulden durch
  - Vorsatz
  - Grobe Fahrlässigkeit
  - Leichte (einfache) Fahrlässigkeit und kein Mitverschulden § 254 BGB

Baurechtskanzlei Martin • www.baurechtskanzlei.com

## Betreiberhaftung - Rechte und Pflichten der Betreiber von Sportstätten

Die rechtlichen Pflichten der Betreiber, Art  
und Umfang der Haftung sowie  
Möglichkeiten der Haftungsreduzierung.

Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)



## In Zeiten sinkender Budgets

WAZ Mittwoch 11. Januar 2006

### Jede Menge Stolpersteine

**Von Christina Wandt**

Berlin. Einen solchen An-drang ist die „Stiftung Waren-test“ in Berlin offenbar nicht gewohnt: An diesem Dienstag zwängen sich über 100 Journalisten in den Presseraum, manche sitzen auf dem Boden, andere blockieren die Ausgänge -eine Panik dürfte hier nicht ausbrechen.Es ist das zweite Mal, dass sich die Stiftung beim Thema Fußball-WM verschätzt. Ende vergangener Woche erst hatte sie zu einer Pressekonferenz für den 19. Januar geladen. ...



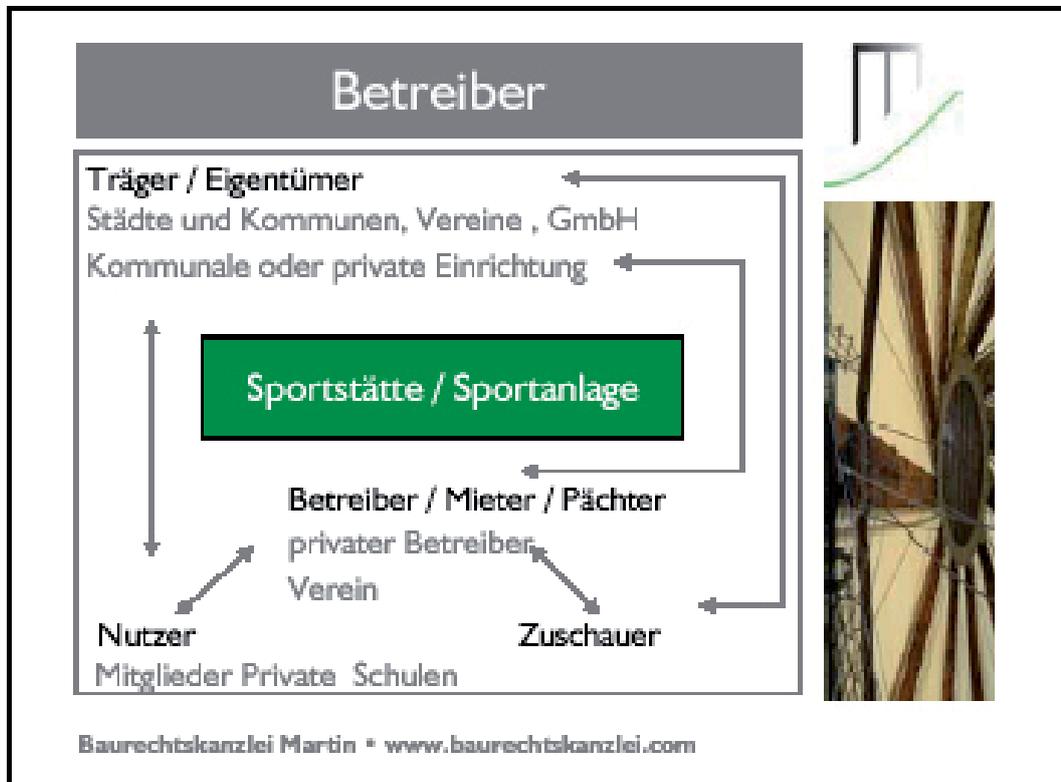
### rote Karte für Schalke

Vier von zwölf deutschen WM-Stadien haben angeblich „erhebliche Mängel“. Stiftung Waren-test rügt auch die Gelsenkirchener Arena. ...

Von Christina Wandt  
und Anika Fischer



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)



## Betreiberhaftung

Bei dem Betrieb einer Sportstätte kommt eine Haftung des Betreibers in den nachfolgenden Bereichen in Betracht:

- Unfälle in der Sportstätte
- Sportbetriebsbezogene Gefahren  
 innerhalb der Sportstätte  
 außerhalb der Sportstätte
- Unfälle auf Verkehrsflächen

Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Haftung aus Vertrag und Gesetz

### Vertragliche Pflichten

z. B. Instandhaltung- und Pflege, Beispielbarkeit, Nutzung als Wettkampfstätte → Verkehrssicherungspflicht

### Gesetzliche Verpflichtungen

- Verletzung eines Schutzgesetzes § 823 Abs. 2 BGB i. V. m. Schutzgesetz (z. B. Unfallverhütungsvorschriften)
- Haftung des Grundstückseigentümers, Gebäudebesitzers, Gebäudeunterhaltungspflicht, §§ 836, 837, 838 BGB
- Verkehrssicherungspflicht  
allgemeine Verkehrssicherungspflicht § 823 Abs. 1 BGB - Eröffnung einer Gefahrenquelle, Zustandshaftung / § 823 i. V. m. §§ 31, 89 BGB
- aus Amtshaftungsgrundsätzen § 839 BGB, Art. 34 GG



Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Unerlaubte Handlung

### § 823 BGB Schadensersatzpflicht

- (1) Wer vorsätzlich oder fahrlässig das Leben, den Körper, die Gesundheit, die Freiheit, das Eigentum oder ein sonstiges Recht eines anderen widerrechtlich verletzt, ist dem anderen zum Ersatz des daraus entstehenden Schadens verpflichtet.
- (2) Die gleiche Verpflichtung trifft denjenigen, welcher gegen ein den Schutz eines anderen bezwecktes Gesetz verstößt. Ist nach dem Inhalt des Gesetzes ein Verstoß gegen dieses auch ohne Verschulden möglich, so tritt die Ersatzpflicht nur im Fall des Verschuldens ein.



Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Amtshaftung

### § 839 BGB Haftung bei Amtspflichtverletzung

- (1) Verletzt ein Beamter vorsätzlich oder fahrlässig die ihm einem Dritten obliegende Amtspflicht, so hat er dem Dritten den daraus entstandenen Schaden zu ersetzen.  
<sup>2</sup> Fällt dem Beamten nur Fahrlässigkeit zur Last, kann er nur dann in Anspruch genommen werden, wenn der Verletzte nicht auf andere Weise Ersatz zu erlangen vermag.
- (2) Verletzt ein Beamter bei dem Urteil in einer Rechtssache seine Amtspflicht, so ist er für den daraus entstandenen Schaden nur dann verantwortlich, wenn die Pflichtverletzung in einer Straftat besteht. <sup>2</sup> Auf eine pflichtwidrige Verweigerung oder Verzögerung der Ausübung des Amtes findet diese Vorschrift keine Anwendung.
- (3) Die Ersatzpflicht tritt nicht ein, wenn der Verletzte vorsätzlich oder fahrlässig unterlassen hat, den Schaden durch Gebrauch eines Rechtsmittels abzuwenden.



Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Voraussetzungen für einen Schadensersatzanspruch

### § 823 BGB / § 839 BGB

- Verletzungshandlung durch Tun oder Unterlassen, einschl. Verletzung der Verkehrssicherungspflicht
- + Rechtswidrigkeit = widerrechtliche Verletzung, normwidriges Verhalten oder Unterlassen
- + Verschulden durch
  - \* Vorsatz
  - \* Grobe Fahrlässigkeit
  - \* Leichte (einfache) Fahrlässigkeit
- und kein Mitverschulden § 254 BGB



Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Verkehrssicherungspflicht

„Wer einen Verkehr (Straßenverkehr, Baustelle, Sportanlage) eröffnet oder den öffentlichen Verkehr auf dem in seiner Verfügung stehenden Grundstück duldet, hat die allgemeine Rechtspflicht, die notwendigen Vorkehrungen zum Schutz Dritter zu schaffen, d. h. für einen verkehrssicheren Zustand zu sorgen. So ist der Verfügungsberechtigte insbesondere verpflichtet, Straßen, Wege und Plätze in einem ordnungsgemäßen Zustand zu erhalten.“



Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## BGH, std. Rspr. zur Verkehrssicherungspflicht

Benutzer sind vor allgemeinen Gefahren zu bewahren, d. h. vor den Gefahren zu schützen, die über das übliche Risiko der Anlagennutzung hinausgehen, von ihnen nicht vorhersehbar und nicht ohne weiteres erkennbar sind.

Wird die Anlage nicht nur von Erwachsenen besucht, ist für den Umfang der erforderlichen Sicherheitsvorkehrungen zudem in Betracht zu ziehen, dass insbes. Kinder u. Jugendliche dazu neigen, Vorschriften u. Anordnungen nicht zu beachten u. sich unbesonnen zu verhalten; daher kann die Verkehrssicherungspflicht auch die Vorbeugung gegenüber solchem mißbräuchlichen Verhalten erfassen.



Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## BGH - Indizwirkung einer Gefahrenquelle

BGH, Urt. v. 02.06.2005 - III ZR 358/04, VersR 2005, 1086:

Stürzt ein Fußgänger in unmittelbarer Nähe einer Gefahrenstelle, so liegt nach den Grundsätzen des Anscheinsbeweises der Schluss nahe, dass die Gefahrenstelle Ursache des Sturzes war (im Anschluss an BGH, v. 13.02.1962 - VI ZR 81/61).

BGH, Urt. v. 20.06.1978 - VI ZR 15/77, VersR 1978, 945 - 946:

Zur Entkräftung des Anscheinsbeweises genügt nicht schon der Hinweis auf einen anderen Geschehensablauf, dieser muss als Ursache ernsthaft in Betracht kommen.



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Praxisbeispiel 1



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Umfang und Grenzen der Verkehrssicherungspflicht

- Eigenverantwortliche Gefährdung bei Erkennbarkeit der Gefahren durch die Sporttreibenden und die Möglichkeit sich hierauf einzustellen einerseits  
und
- Umfang der Kontroll- und Inspektionspflichten bei Sportanlage auf Seiten des Trägers / Betreibers andererseits



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Delegation der Verkehrssicherungspflicht

### BGH, std. Rspr.- zur Delegation von Verkehrssicherungspflichten

Die Verkehrssicherungspflicht kann delegiert werden; eine Übertragung der Verkehrssicherungspflicht ist grds. zulässig. Sie bedarf einer präzisen Absprache, welche die Sicherung der Gefahrenquelle zuverlässig garantiert. Der Übernehmende wird selbst deliktisch verantwortlich, während sich die Verkehrssicherungspflicht des ursprünglich (allein) Verantwortlichen auf eine Kontroll- und Überwachungspflicht reduziert.



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Kontroll- und Überwachungspflichten

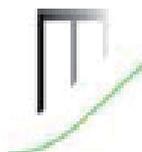
Der Umfang der Kontroll- und Überwachungspflichten ist abhängig von:

- dem Zustand der Sportanlage,
- der Art des Verkehrs / Art der Anlage,
- der Verkehrserwartung,
- der Zumutbarkeit der erforderlichen Maßnahmen und dem
- Status der Verkehrssicherungspflichtigen



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Praxisbeispiel 2



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Verkehrssicherungspflichtige

Im Ergebnis treffen sowohl den Träger / Eigentümer (Zustandshaftung), als auch den Betreiber (Eröffnung einer Gefahrenquelle) Verkehrssicherungspflichten.

Dies bleibt im Ergebnis auch so, wenn der Träger oder Betreiber (Behörde oder privates Unternehmen) für die Sportanlage den Auftrag zu Pflege- und Kontrollarbeiten vergibt, ohne dass zusätzlich eine Vereinbarung über eine Übertragung der Verkehrssicherungspflicht getroffen wird.



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Haftungsausschluss durch einseitigen Aushang möglich?

BGH, 29.11.1983, VI ZR 137/82, VersR 1984, 164 - 166; BGH, 16.02.1982, VI ZR 149/80, VersR 1982, 492 - 495:

Hier zur Frage, wann der Verkehrssicherungspflichtige seine Haftung durch einseitigen Aushang (Schild, Anschlag usw.) ausschließen kann. „Benutzung auf eigene Gefahr. Für eventuelle Schäden wird nicht gehaftet“

- Keine Haftungsfreistellung bei Verletzung grundlegender Verkehrssicherungspflichten
- Anforderungen an einen vertraglichen Haftungsausschluss für normale / einfache Fahrlässigkeit



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Praxisbeispiel 3



Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

## Möglichkeit und Grenzen der Haftungsbeschränkung

- durch Vertrag -
  - konkrete Formulierung der vertraglichen Pflichten, Vereinbarung der Pflege und Wartung ausschließlich durch fachlich geschultes Personal, ggf. Erweiterung des Versicherungsschutzes
  - ⇒ Begründung vertraglicher Haftung und Delegation von Verkehrssicherungspflichten im rechtlich zulässigen Rahmen
- Sport- und Spielregeln
- Anbringen konkreter Gefahrenhinweise / Aushänge
  - ⇒ Reduzierung von Verkehrssicherungspflichten

Baurechtskanzlei Martin • [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

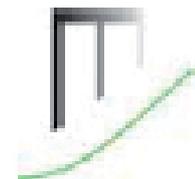
## Fazit

Zunehmende sportliche Betätigungen verleihen der Sportstätte als Verantwortungs- und Gefahrenbereich immer größeres Gewicht.

Die Haftung beruht auf dem Grundgedanken, dass derjenige, welcher eine Gefahrenquelle, einen öffentlichen Verkehr eröffnet, davon für Dritte ausgehende typische Gefahren in zumutbarer Weise fernhalten muss.

Das Haftungsrisiko der Betreiber der Sportstätte kann durch den Nachweis fachgerechter Instandhaltung und Wartung, dezidierter vertraglicher Regelungen nebst dem Abschluss von Versicherungen, welche auch die Verkehrssicherungspflicht umfassen, reduziert werden.

Baurechtskanzlei Martin \* [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)



Rechtsanwältin Iris Martin  
 Fachanwältin für Bau- und Architektenrecht  
 Rechtsanwaltskanzlei Martin  
 Zweigertstr. 55 , 45130 Essen  
 Tel. 02 01 / 726 90 - 38  
 Telefax 02 01 / 726 90 - 43  
 E-Mail: [martin@baurechtskanzlei.com](mailto:martin@baurechtskanzlei.com)  
 Internet: [www.baurechtskanzlei.com](http://www.baurechtskanzlei.com)

# Errichtung einer Sportanlage mit Kunststoffrasenplatz in Königswinter-Oberpleis im PPP-Verfahren

„PPP-Light“

BISp Sportstättentagung 2007

„Betreibermodelle und Finanzierungsmöglichkeiten von  
Sportanlagen“



DR.-ING. FISCHER **CONSULT**  
ARCHITECTEN- UND INGENIEURGESELLSCHAFT MBH

## Die Prüfschritte

1. Notwendigkeit eines neuen Fußballplatzes
2. Machbarkeit
3. PPP-Eignung
4. Politische Grundsatzentscheidung
5. Planung und Kosten
6. Wirtschaftlichkeitsuntersuchung
7. Vergabeverfahren
8. Zuschlag und Umsetzung
9. Vertragsbestandteile

## Machbarkeit

- Planerische Voraussetzungen wurden in einem Gewerbegebiet in unmittelbarer Nachbarschaft zu einer neuen, vierzügigen Grundschule mit Dreifachturnhalle und Tribünenanlage für 800 Personen geschaffen. Die Grundschule nebst Sporthalle wurde über Kommunalkredit finanziert
- Synergieeffekte entstehen durch die gemeinsame Erschließung und die Nutzung der Parkflächen
- Stadt Königswinter ist Grundstückseigentümerin
- Planungsauftrag im Sommer 2003: Nach Kostenberechnung 1,3 Mio. € Investitionsvolumen bei Finanzierung über Kommunalkredit
- Mittel wurden für den Haushalt 2005 angemeldet

## PPP-Eignung

- Problem: Kein Referenzprojekt mit vergleichbarem, relativ geringem Volumen -> Kommune ohne Erfahrung mit PPP
- Realisierungsmöglichkeit wurde trotzdem positiv eingeschätzt, da
  - die Stadt Eigentümerin des Grundstücks ist
  - planerische Voraussetzungen gegeben sind
  - Rechte und Pflichten klar zu definieren sind
  - Dritte (Projektgesellschaften) nicht erforderlich sind
  - der (Rechts-) Beratungsaufwand gering ist
  - Voraussetzungen für die Erteilung einer Baugenehmigung vorlagen
- Allerdings:  
Wechsel des Planungsbüros, da besondere Erfahrung mit alternativen Finanzierungsmethoden nicht bei allen Büros gegeben ist

## Politische Grundsatzentscheidung

- Mit Verabschiedung des Haushalts 2005 wurde die Verwaltung beauftragt, alternative Finanzierungsformen zur Errichtung und Unterhaltung zu untersuchen
- Danach erste Unterrichtung der Kommunalaufsicht wegen des
- Anzeigerfordernisses aufgrund des kreditähnlichen Rechtsgeschäfts.
- Die Kommunalaufsicht wurde anschließend fortlaufend unterrichtet, z.B. durch die Übersendung entsprechender Sitzungsvorlagen.

# Ausschreibungsalternativen

- Gestaltungswettbewerb mit Funktionalausschreibung
  - + zunächst geringer planerischer Aufwand
  - keine Vergleichbarkeit der Angebote
  - wirtschaftlichstes Angebot schwierig und nur mit hohem Prüfaufwand zu ermitteln
  - PSC-Vergleich fast unmöglich
- Nur Entwurfsplanung mit Funktionalbeschreibung
  - + mittlerer planerischer Aufwand
  - wirtschaftlichstes Angebot ist zu ermitteln, jedoch ist ein Vergleich der Herstellungsmethoden (Qualitäten) schwierig
  - PSC-Vergleich mit Einschränkung möglich
- Ausführungsplanung + Leistungsverzeichnis
  - +/- planerischer Aufwand mit herkömmlicher Ausschreibung vergleichbar
  - + wirtschaftlichstes Angebot ist leicht zu ermitteln
  - + PSC-Vergleich mit nahezu exakter prozentualer Bezifferung der Einsparung möglich

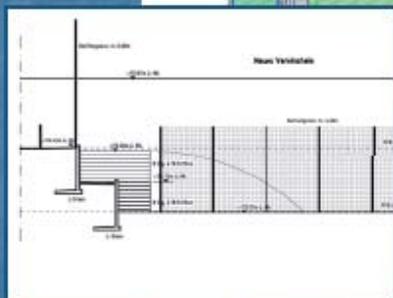
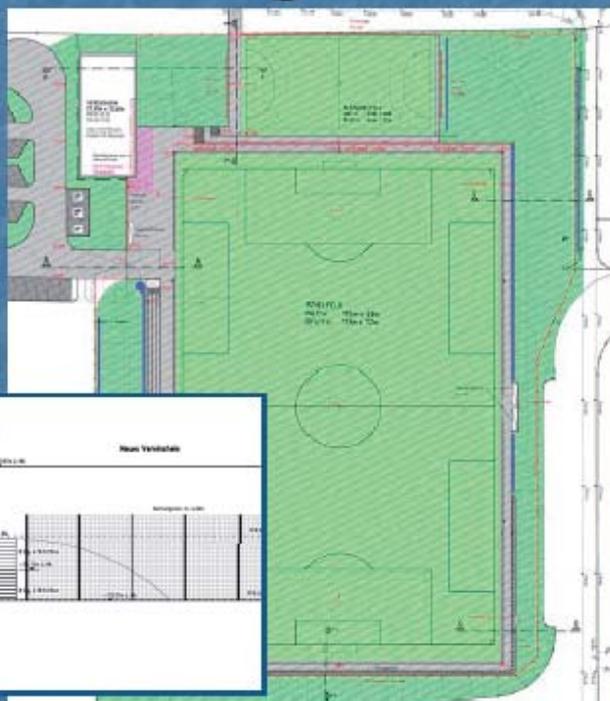
## Ausführungsplanung

- Ing.-Büro wurde mit Genehmigungs- und Ausführungsplanung beauftragt
- Planung nach Optimierung vom Stadtrat beschlossen: Großspielfeld, Kleinspielfeld, Beleuchtungsanlage und Tribünenplätze für 400 Personen
- Auftrag zur Optimierung der Baukosten
- Auf der Planungsgrundlage erfolgte eine Überplanung mit Aufstellung einer neuen Kostenberechnung (von 1,3 Mio. € auf 0,98 Mio €)

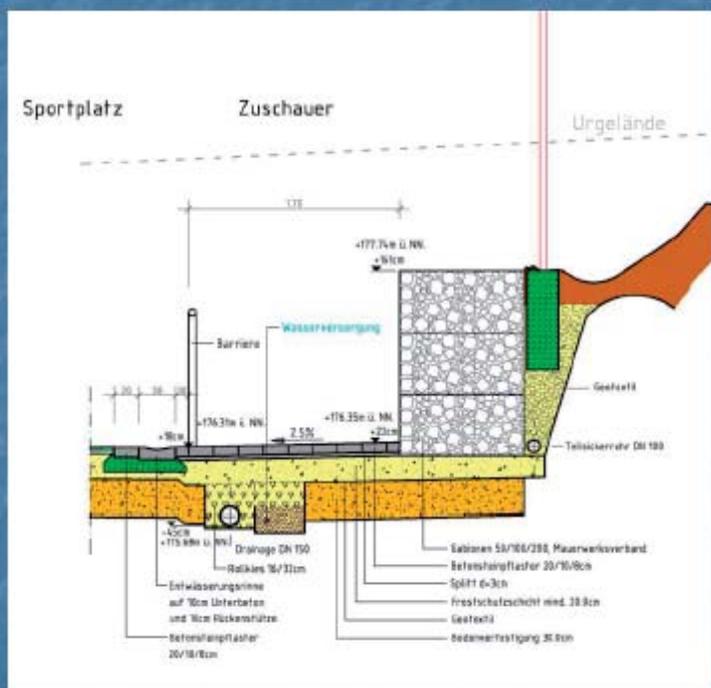
# Planung der Anlage

## ■ Platzdaten

- Sand-Gummigranulat verfüllter Kunstrasenplatz (105m x 68m)
- Nebenspielfeld (40m x 20m)
- Flutlichtanlage 150 Lux
- Tribüne mit 400 Plätzen
- Terrassierte Anlage
- Einfriedung aus Süd-West (windgeschützt)



# Planung der Anlage



# Kosten der Anlage

## Gesamtbaukosten (Kostenberechnung nach DIN 276)

|   |                      |
|---|----------------------|
| ■ Erdarbeiten                                     | 210.000,- €          |
| ■ Drainage, Entwässerung                          | 63.000,- €           |
| ■ Tragschichten                                   | 67.000,- €           |
| ■ Sportflächenentwässerung, Einfassungen          | 55.000,- €           |
| ■ Sportoberflächenherstellung                     | 300.000,- €          |
| ■ Oberflächenbefestigung                          | 235.000,- €          |
| ■ Flutlichtanlage                                 | 55.000,- €           |
| ■ Sportgeräte                                     | 45.000,- €           |
| ■ Bepflanzung (durch Verein)                      | 0,- €                |
| ■ <b>Gesamtbaukosten (netto)</b> (ohne Honorare)  | <b>1.030.000,- €</b> |
| ■ <b>Gesamtbaukosten (brutto)</b> (ohne Honorare) | <b>1.226.000,- €</b> |

## Wirtschaftlichkeitsuntersuchung

- Kostenberechnung als Grundlage für die nach Barwerten erfolgte Wirtschaftlichkeitsbetrachtung
- Kein Wirtschaftlichkeitsvergleich nach PSC-Verfahren, weil das in keiner Relation zu dem Vertragsvolumen gestanden hätte
- Ergebnis der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung im Stadtrat beraten und Beschluss für Investorenmodell herbei geführt

# Kostenberechnung

## Gesamtkosten bei PPP-Finanzierung (ohne Honorare)

### Vorgaben:

- Gesamtlaufzeit: 20 Jahre
  - Sanierung nach: 15 Jahren
  - Inflation: 1,5 %
  - Zinssatz öffentliche Hand (KfW): 3,7 %
  - Abzinsung nach Barwert: 4,5 %
- 
- Bruttogesamtkosten in 20 Jahren: 2.490.000,- €
  - (entspr. Barwert in Höhe von brutto: 1.650.000,- €)
  - **Jährliche Bruttomietkosten: 124.500,- €**

## Wirtschaftlichkeitsnachweis

| Kostenberechnung Sportplatz Königswinter - Oberpleis |                      |                           |                    |
|--|----------------------|---------------------------|--------------------|
| Sportplatzfläche                                     | 8.800 m <sup>2</sup> |                           | Investkostenfaktor |
| Nutzungszeit   | 2.200 h/a            |                           | 94 %               |
| Betriebsdauer Leuchten                               | 700 h/a              |                           |                    |
|  |                      | Herkömmliche Finanzierung | PPP-Modell         |
| <b>1. Investitionskosten</b>                         | I                    | <b>1.394.563 €</b>        | <b>1.022.532 €</b> |
| 1.1 Tiefbau  | I <sub>TB</sub>      | 727.000 €                 | 883.380 €          |
| 1.2 Sportbeläge                                      | I <sub>SB</sub>      | 270.000 €                 | 0 €                |
| 1.2a Neuanschaffung Sportbeläge nach 15 Jahren       | I <sub>SB,n</sub>    | 337.563 €                 | 0 €                |
| 1.3 Geräte, Beleuchtung                              | I <sub>GB</sub>      | 60.000 €                  | 85.352 €           |
| 1.3.1 Sportplatzreinigungsgerät                      |                      |                           |                    |
| H.F.: 1 Stück á                                      | 25.000 €/Gerät       |                           |                    |
| PPP: 1 Stück á                                       | 23.500 €/Gerät       |                           |                    |
| 1.3.2 Leuchten                                       |                      |                           |                    |
| H.F.: Basiskosten                                    | 49.000 €             |                           |                    |
| H.F.: 14 Leuchten á                                  | 1.200 €/Leuchte      |                           |                    |
| PPP: Basiskosten                                     | 46.080 €             |                           |                    |
| PPP: 14 Leuchten á                                   | 1.126 €/Leuchte      |                           |                    |
| 1.4 Honorare, Beratung, Nebenkosten etc.             | I <sub>NK</sub>      | 0 €                       | 0 €                |
| 1.4.1 Honorare, Nebenkosten                          | D                    |                           |                    |
| 1.4.2 Beratung (Ing. & jur. PPP-Modell)              | D                    |                           |                    |

Sanierungskosten bei  
Eigeninvestition

Ausgleich der  
Transaktionskosten  
- jur. Beratung  
- Bauleitung

# Aufrechnung der Begleitkosten (Ingenieurleistung/Jurist)

## Vergleich des Umfangs der Transaktionskosten:

- + Kosten für die juristische Begleitung
- Reduktion der Leistungsphase 8  
gemeinsames Aufmass  
Kostenfeststellung  
Rechnungsprüfung  
Kostenkontrolle

## Wirtschaftlichkeitsnachweis

|     |  |              |            |             |
|-----|--|--------------|------------|-------------|
| 2.  | <b>Jährliche Kapitalkosten</b>                 | $K_{KD}$     | 93.011 €/a | 100.532 €/a |
| 2.1 | Kapitaldienst Tiefbau                          | $K_{KD, TB}$ | 52.083 €/a | 54.87%      |
|     | H.F.: 20 a                                     |              |            | 3,7 %       |
|     | PPP: 20 a                                      |              |            | 4,9 %       |
| 2.2 | Kapitaldienst Sportbeläge (gem. über 20 Jahre) | $K_{KD, SB}$ | 38.830 €/a | 18.215 €/a  |
|     | 1. Belag: H.F.: 15 a                           |              |            | 3,7 %       |
|     | 2. Belag: H.F.: 5 a                            |              |            | 3,7 %       |
|     | PPP: 15 a                                      |              |            | 4,9 %       |
| 2.3 | Kapitaldienst Geräte, Beleuchtung              | $K_{KD, GB}$ | 4.298 €/a  | 6.791 €/a   |
|     | H.F.: 20 a                                     |              |            | 3,7 %       |
|     | PPP: 20 a                                      |              |            | 4,9 %       |
| 2.4 | Kapitaldienst Honorare, Beratung, Nebenkosten  | $K_{KD, NK}$ | 0 €/a      | 0 €/a       |
|     | H.F.: 20 a                                     |              |            | 3,7 %       |
|     | PPP: 20 a                                      |              |            | 4,9 %       |
| 2.5 | Vorhaltung Erneuerung Sportbeläge:             | $K_{VSB}$    | 0 €/a      | 21.154 €/a  |
|     | 1,5 % Inflationsrate                           |              |            |             |

**Abschreibung bei  
Eigeninvestition**

**(1. Belag über 15  
Jahre, 2. Belag über 5  
Jahre)**

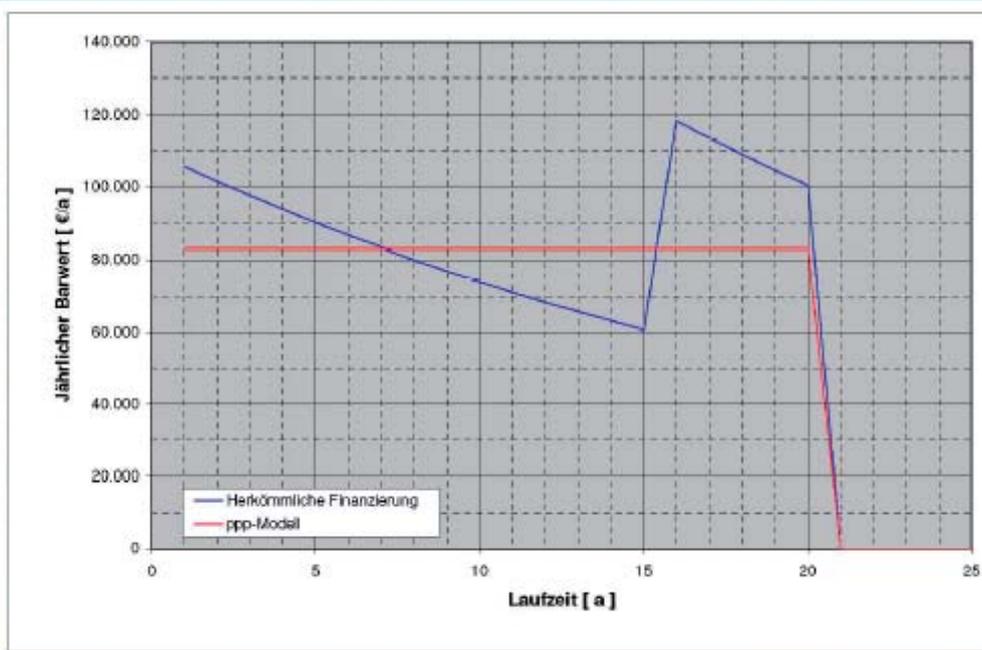
**Sanierungskosten bei  
Investorenmodell**

# Wirtschaftlichkeitsnachweis

|     |   |              |               |               |
|-----|---|--------------|---------------|---------------|
| 3.  | <b>Jährliche laufende Kosten</b>                                      | $K_J$        | 30.235 €/a    | 29.718 €/a    |
| 3.1 | Wartung + Reparatur Tiefbau<br>1 % von $I_{TB}$                       | $K_{WR, TB}$ | 7.270 €/a     | 6.834 €/a     |
| 3.2 | Wartung + Reparatur Sportbeläge<br>1 % von $I_{SB}$                   | $K_{WR, SB}$ | 2.700 €/a     | 2.536 €/a     |
| 3.3 | Wartung + Reparatur Geräte & Beleuchtung<br>1 % von $I_{GB}$          | $K_{WR, GB}$ | 600 €/a       | 554 €/a       |
| 3.4 | Versicherung<br>0,5 % von $(I_{TB} + I_{SB} + I_{GB})$                | $K_V$        | 5.295 €/a     | 5.118 €/a     |
| 3.5 | Personal<br>1 Person<br>1 h/Werktag<br>30 €/Person/h<br>250 Werktag/a | $K_P$        | 7.500 €/a     | 7.500 €/a     |
| 3.6 | Sand und Gummigranulat<br>0,1 €/m <sup>2</sup> /a                     | $K_{SG}$     | 880 €/a       | 880 €/a       |
| 3.7 | Energieverbrauch Beleuchtung<br>0 €/kWh<br>2 kW/Leuchte               | $K_E$        | 0 €/a         | 0 €/a         |
| 3.8 | Grundreinigung<br>2 Reinigung/a<br>3.000 €/Reinigung                  | $K_{GR}$     | 6.000 €/a     | 6.000 €/a     |
| 4.  | <b>Summe jährliche Kosten nach 20 Jahren</b>                          | $K_G$        | 2.559.365 €/a | 2.498.329 €/a |
| 5.  | <b>Barwert nach 20 Jahren</b>   | $K_{G, BW}$  | 1.783.827 €   | 1.656.329 €   |

**Kostenvorteil bei Barwertrechnung**  
**Hier: 6 %**

# Wirtschaftlichkeitsnachweis



**Parametervariation:**

**Allgemeine Faktoren**

- Laufzeit allgemein: 20 a
- Laufzeit Sportbeläge: 15,0 a
- Inflationsrate: 1,5 %
- Abzinsung (Barwertmethode): 4,5 %

**Herkömmliche Finanzierung**

- Verzinsung (Kapitalkosten): 3,7 %

**PPP-Modell**

- Investkostenfaktor PPP-Modell: 94,0 %
- Verzinsung (Kapitalkosten): 4,9 %
- Guthabenzinsen: 3,4 %

**BARWERT**  
PPP / Ausschreibung

**94%**

## Vergabeverfahren

- Vergabe nach VOB/A, weil Schwerpunkt auf erstmaliger Herstellung liegt.
- Beschränkte Ausschreibung nach öffentlichem Teilnahmewettbewerb gem. § 3 Nr. 1 Abs. 2 VOB/A
- Voraussetzung für die Teilnahme: Erfahrung im Kunstrasenplatzbau, nachgewiesen durch Referenzen aus den letzten drei Jahren
- Verdingungsunterlagen:
  - Genehmigungsplanung
  - Ausführungsplanung
  - Baugenehmigung
  - wesentliche Vertragsinhalte

## Wesentliche Vertragsinhalte

- Vertragslaufzeit: 20 Jahre, letzte Rate nach Ablauf
- Grundstück kann dinglich oder schuldrechtlich bereitgestellt werden. Wenn dinglich, dann Heimfallrecht bei Insolvenz des Investors
- Forfaitierung wird in Aussicht gestellt
- Gewährleistungspflege obliegt dem Investor
- Regelmäßige Pflege durch Stadt / nutzenden Verein
- 12 bis 15 Jahre nach Inbetriebnahme des Sportplatzes ist eine Erneuerung des Kunstrasens vorzunehmen
- Beispielbarkeit ist zu gewährleisten mit einer Frequenz von 2.200 Stunden/Jahr
- Bauunterhaltung während der Vertragslaufzeit bei Investor
- Obergrenze für die Vergabe beträgt 125.000 € Brutto/Jahr (herkömmliche Finanzierung über Kommunalkredit minus 5% Sicherheit) mit dem Vorbehalt, bei Überschreitung die Ausschreibung aufzuheben

## Zuschlagerteilung

- Sieben Investoren haben ihr Interesse bekundet
- Fünf Investoren wurden zur Angebotsabgabe aufgefordert
- Investoren hatten erkennbar Gewöhnungsbedarf an das PPP-Modell in dieser Größenordnung
- Drei Investoren haben ein Angebot abgegeben
- Nach Auswertung der Angebote und Bietergesprächen mit allen drei Investoren wurde der Auftrag nach Beschluss des Stadtrates an den wirtschaftlichsten Bieter erteilt
- Das Rechtsgeschäft wurde der Kommunalaufsicht angezeigt, die keine Bedenken erhoben hat

## Umsetzung

- Beschlossene wesentliche Inhalte wurden vertraglich vereinbart
- Das Grundstück wird schuldrechtlich zur Verfügung gestellt
- Einer Forfaitierung wird unter Einrede- und Einwendungsverzicht zugestimmt
- Die Stadt ist jederzeit Eigentümerin des Sportplatzes mit allen Bestandteilen
- Bauunterhaltung und Gewährleistungspflege obliegen dem Investor
- Der für die Erneuerung des Kunstrasens nach 12 bis 15 Jahren erforderliche Betrag wird auf einem an die Stadt verpfändeten Konto angespart.
- Die Bauausführung wird seitens der Stadt von dem Planungsbüro mit überwacht
- Vertragsvolumen: 2,1 Mio. €
- Transaktionskosten rd. 90.000 €, davon 15.000 € für Beratung, 70.000 € für Planung, Wirtschaftlichkeitsuntersuchung und Bauüberwachung, 5.000 € für Bodengutachten und Vermessung

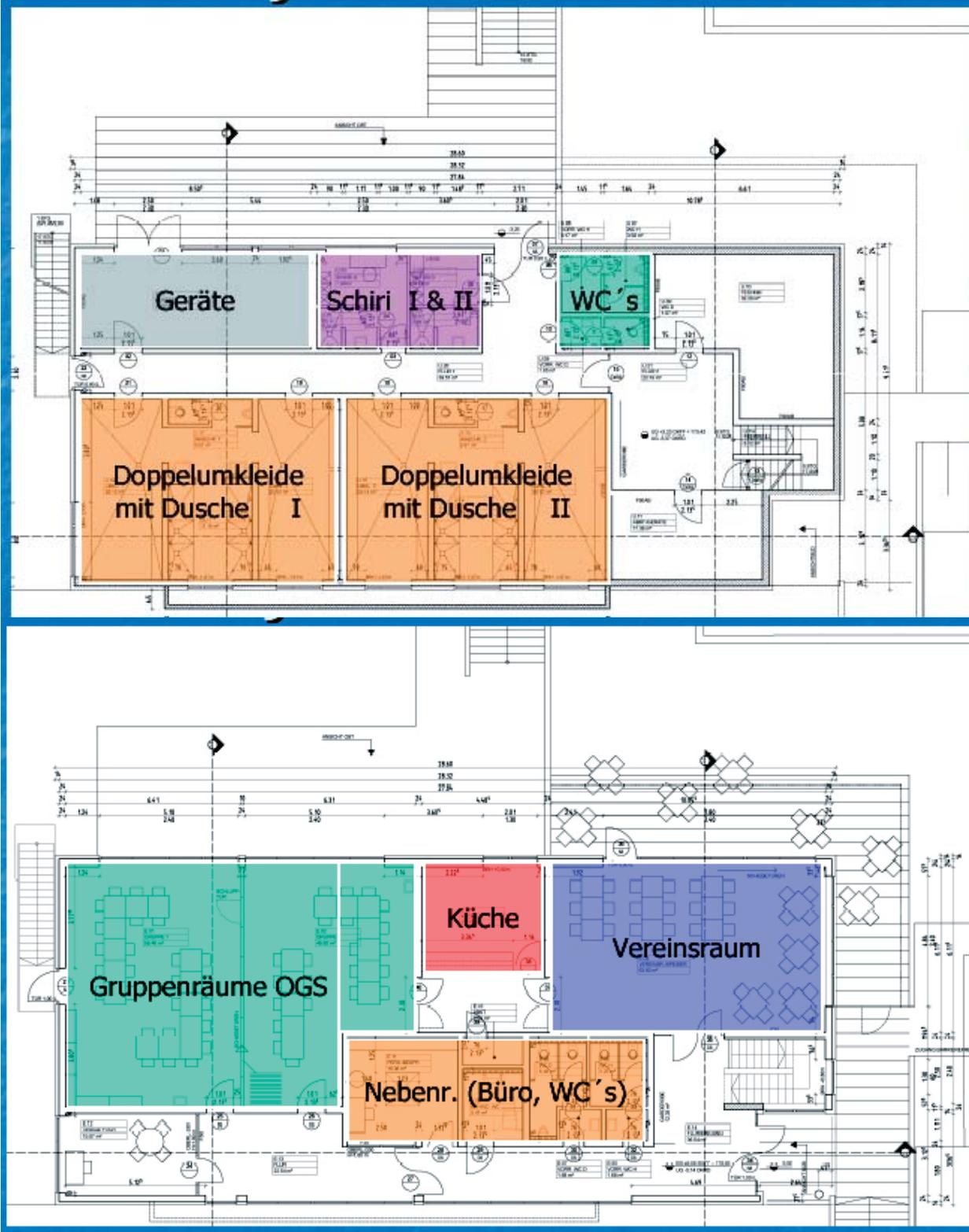
## Zeitlicher Ablauf

- 2004: Anmeldung der Mittel für 2005: Neubau mit Kommunalkredit
- 2005, 1. Quartal: Prüfauftrag PPP, Unterrichtung Kommunalaufsicht
- 2005, 2. Quartal: Ing.-Büro mit Detailplanung beauftragt
- 2005, 4. Quartal: Detailplanung im Stadtrat beschlossen
- 2006, 1. Quartal: Wirtschaftlichkeitsuntersuchung und Beschluss für PPP-Modell
- 2006, 2. Quartal: Beschluss über wesentliche Vertragsinhalte und Beginn des Vergabeverfahrens
- 2006, 3. Quartal: Vertragsabschluss nach Anzeige an Kommunalaufsicht
- 2006, 4. Quartal: Baubeginn
- 2007, 2. Quartal: Fertigstellung des Sportplatzes
- 2007, 3. Quartal: Aufnahme des Spiel- und Trainingsbetriebs

## Bilder der Anlage



# Projekt VEREINSHEIM





## Der Betrieb von PPP – Projekten

### ... am Beispiel von Sporthallen in Münster

Dr. Andreas Iding  
Prokurist

GOLDBECK  
Public Partner GmbH



#### BISp Sportstättentagung

Dienstag, 12. Juni 2007 | Veranstaltungszentrum SpOrt Stuttgart

### Der Ansatz



## Inhalt



1. Bedeutung und zeitliche Einbindung
2. Fallbeispiel:  
3 Dreifeldsporthallen in Münster
3. Aspekte bei der Abwicklung
4. Fazit



## Lebenszykluskosten – Struktur



### Bewirtschaftungs-/Investitionskosten

Auf die Gesamtlebensdauer einer Immobilie  
(ca. 50 Jahre)  
bezogen stehen die Kosten im Verhältnis:

min. **80 %**      max. **20%**

(Bewirtschaftung)

(Investition)

## Abgrenzung von FM und GM !!



**Gebäudemanagement** ist ein Teilbereich von Facility Management, der Aktivitäten während der **Nutzungsphase** des Gebäudes zum Gegenstand hat. Es enthält auch Dienstleistungen ohne Bezug zum Gebäude.  
*nach GEFMA 100*

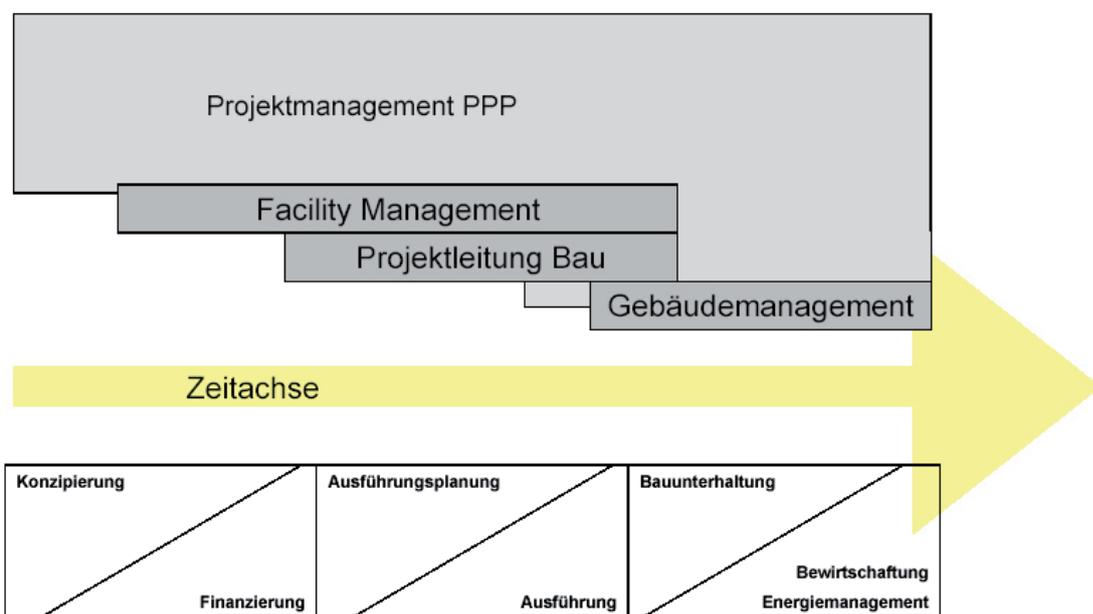
=> Steigerung der **Effizienz!!**

**Facility Management** Gesamtheit aller Leistungen zur optimalen Nutzung der betrieblichen Infrastruktur auf der Grundlage einer **ganzheitlichen Strategie**.

*nach VDMA 24196*

=> Steigerung der **Effektivität!!**

## Die zeitliche Einbindung



Facility Management... so nicht!



Facility Management... so nicht!



## Inhalt

1. Bedeutung und zeitliche Einbindung
2. Fallbeispiel:  
3 Dreifeldsporthallen in Münster
3. Aspekte bei der Abwicklung
4. Fazit



## Drei 3-Feld-Sporthalle in Münster



Fertigstellung  
Juli 2005

### Eigentümer

STADT MÜNSTER

Amt für Gebäudemanagement  
Albersloher Weg 33  
48127 Münster  
Tel. 0251 / 492 - 6500

### Bauherr und Betreiber

GOLDBECK Gebäudemanagement GmbH  
Ummelner Str. 4-6  
33840 Bioloefeld  
Tel. 0521 / 9488 - 2611

### Generalunternehmer

GOLDBECK Bau GmbH  
Geschäftsstelle Münster  
Martin-Luther-King-Weg 22  
48155 Münster  
Tel. 0251 / 26553 - 0



www.goldbeck.de

Neubau einer Dreifeld-Sporthalle  
als **Public Private Partnership** Modell



## Drei 3-Feld-Sporthalle in Münster



Planung, Bau, Finanzierung und  
Instandhaltung und Reinigung von drei  
3-Feld-Sporthallen in Münster.

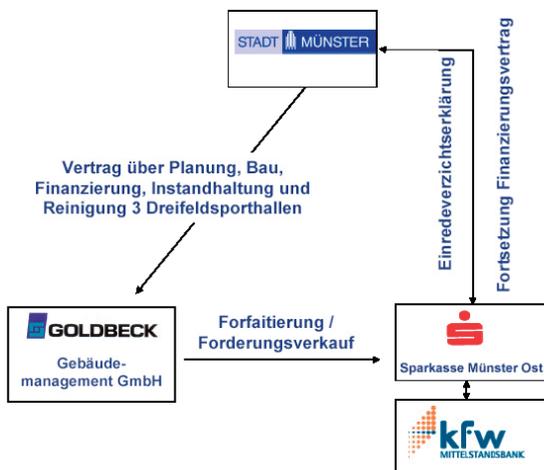
STADT MÜNSTER

### Münster – Parameter



- Vertragspartner der Stadt Münster: GOLDBECK Gebäudemanagement GmbH
- Grundstückseigentümer: Stadt Münster
- Gebäudeeigentümer: Stadt Münster
- Auftragserteilung: 11. Juni 2004
- Fertigstellung Bauwerk: 15. Juli 2005
- Laufzeit PPP-Vertrag bis 31. Dezember 2035

### Münster – Organigramm Finanzierung



## Münster – Sicherheiten



- Vertragspartner GOLDBECK Gebäudemanagement GmbH anstelle einer niedrig kapitalisierten Objektgesellschaft
- Vertragserfüllungsbürgschaft für die Bauphase durch Kreditinstitut
- Gemeinschaftliche Verfügung über Instandsetzungsrücklagen auf einem „Und-Konto“ durch Stadt Münster und GOLDBECK

## Münster – Planen/Bauen



- Vorgaben der Stadt Münster
  - Ausgangslage / Standortbestimmung
  - Leistungsanforderungen Grundstück
  - Leistungsanforderungen Bau
- Leistungen des Privaten im Verhandlungsverfahren
  - Machbarkeitsstudien
  - Entwurfsplanung
- Fixierung eines Entwurfs nebst Raumbuch im Vertrag
- Rückzug der Stadt Münster aus dem weiteren Planungs-/Bauprozess

## Münster – Planen/Bauen



- Leistungen des Privaten nach der Vergabe
  - Einholung der Baugenehmigung
  - Ausführungsplanung (Lebenszyklusaspekt!!)
  - Bauausführung
- Parameter für die Fertigstellung
  - Vertragsstrafe bei verspäteter Fertigstellung
  - Überprüfung der vertragsgemäßen Erstellung durch die Stadt Münster
  - Fälligkeit der ersten Rate

### Zusammengefasst:

Die Stadt Münster hat genau beschrieben und vertraglich fixiert

**STADT WAS MÜNSTER**

geliefert werden muss, das

**WIE**

obliegt den Bietern.



Wir haben fertig...



## Gebäudemanagement – Leistungen



- **Wartung / Inspektion (auch Sportgeräte)**
- **Technische Instandsetzung**  
(Erneuerung bestimmter Anlagen oder Bauteile wie bspw. Heizungsanlage, Armaturen, Komponenten der Regelungstechnik, Dach, Lampen usw. sowie Sportgeräte [bspw. bei Sporthallen ausgenommen Kleinmaterialien wie Bälle] Austausch von Leuchtmitteln ist enthalten)
- **Technische Wiederbeschaffung**  
(Neubeschaffung einzelner Bauelemente bzw. Gewerke zu einzelnen Zeitpunkten während der Vertragslaufzeit)
- **Schönheitsreparaturen**  
(bspw. gemäß vorgegebener Intervalle)
- **Störungsentgegennahme**  
(365 Tage / rund um die Uhr)

## Gebäudemanagement – Leistungen



- **Mängelbehebung**  
(Festlegung von Reaktionszeiten, sonst Schadensersatz!!!)
- **Hausmeister als geringfügig Beschäftigte zum Controlling**
- **Außenanlagenpflege**  
(Pauschalpreis ist auch hier möglich)
- **Winterdienst**  
(Pauschalpreis ist auch hier möglich)
- **Versicherung**
- **Unterhalts- und Glasreinigung**
- **Energiemengenmanagement**  
(bei vorgegebenem Nutzerprofil bzw. möglicher Einflussnahme auf das Nutzerverhalten)

## Bauunterhaltung – Vergü

- Vierteljährlich und nachschüssig
- Zwei Konten Modell (60:40)
- Instandsetzungskonto mit ausschließlich gemeinschaftlicher Verfügung
- Preisanpassungen über Indexierung
- Vereinbarung über Mängelbehebung
- Vertragsstrafe bei Nutzungseinschränkungen bzw. Nichtnutzbarkeit
- Anpassungsmöglichkeit des Leistungsumfanges durch die Stadt Münster

## Investitionsvolumen



### Herstellkosten

Gesamtsumme ca. 6,5 Millionen € zzgl. MWST

STADT MÜNSTER

### Bauunterhaltung/Reinigung/Außenanlagen etc.

Gesamtsumme ca. 8,54 Millionen € zzgl. MWST

(ohne Indexanpassungen)

## Zahlungsströme



### Anfänglicher Kapitaldienst

Vorläufig ca. 490.000,- Euro jährlich (ohne KfW Mittel)

STADT MÜNSTER

### Entgelt Bauunterhaltung/Reinigung

Anfänglich ca. 285.000,- Euro jährlich zzgl. MWST

## Betriebskosten



### Heizwärmebedarf

ca. 28.000,- Euro p.a. zzgl. MWST

### Elektrische Energie

ca. 26.000,- Euro p.a. zzgl. MWST

### Ver- und Entsorgung (Abwasser)

ca. 6.100,- Euro p.a. zzgl. MWST

### Bereitschaftskosten Konzessionär

ca. 4.800,- Euro p.a. zzgl. MWST

**ACHTUNG: Nutzerprofile**

**Inhalt**



1. Bedeutung und zeitliche Einbindung
2. Fallbeispiel:  
3 Dreifeldsporthallen in Münster
3. Aspekte bei der Abwicklung
4. Fazit



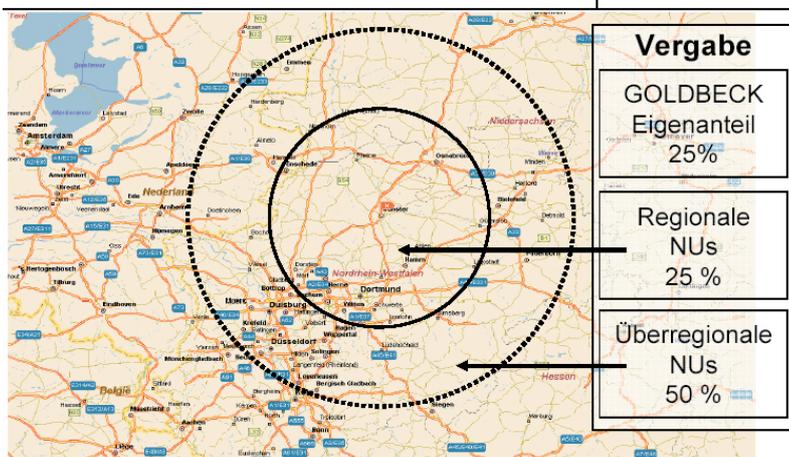
**Erfolgsfaktoren – FM und GM**



- Verantwortliche Einbindung von **Facility Management – Kompetenz** in der Projektentwicklung/Angebotserarbeitung.
- Übertragung der wirtschaftlichen Verantwortung für Planung, Bauausführung und Bauunterhaltung auf **einen umfänglich verantwortlichen** privaten Partner.
- Die Vergaben von Nachunternehmerleistungen sollten immer nach dem **Vier-Augen-Prinzip** durchgeführt werden.
- **Langfristige Einbindung** der NUs bei Wartung und Inspektion.

Voraussetzung für **Effizienz und Effektivität!!**

**Nachunternehmen – Beauftragung**



Die Einbindung von NUs in der Ausführungs- und Nutzungsphase wird durch PPP explizit gefördert !!

## Fazit



- Die Nutzungsphase bzw. der Betrieb wird oftmals noch bei PPP-Ausschreibungen vernachlässigt.
- Der Hauptanteil der Lebenszykluskosten fallen in der Nutzungsphase an.
- Integrative Betrachtung von Planung, Bau, Bauunterhaltung und Bewirtschaftung ermöglicht erst nachhaltige Wirtschaftlichkeit.
- Pauschalierung der Leistungen während der Bau- als auch der Nutzungsphase
- Festpreis mit Indexierung von nicht beeinflussbaren Entwicklungen
- Entkopplung der Bauunterhaltung von der öffentlichen Haushaltslage.

## Ein Feedback aus Münster



### „Es hätte nicht besser kommen können“

Privatfirma errichtet drei Sporthallen: Hart für die Handwerker, gut für den Steuerzahler

Von Klaus Baumeister

Münster. Die drei neuen Dreifachsporthallen in Alsbachten, Gremmendorf und Hiltrup sind offiziell noch nicht eingeweiht, doch der Sekt liegt offensichtlich bereits im Kühlschrank. Der Grund: Trotz einiger „Störfälle“ im Rathaus hat sich das Experiment, die Gebäude durch die Bielefelder Firma Goldbeck privat bauen und finanzieren zu lassen, als Glücksgriff erwiesen. „Aus Sicht des Steuerzahlers hätte es nicht besser laufen können“, so ein Insider.

Leb kommt im Übrigen auch von Handwerksfirmen, die für Goldbeck gearbeitet haben und denen nach WN-Recherchen harte Bandagen angelegt wurden. So verlangte der Generalunternehmer von den Handwerkern, für ihre Gewerke zehn Jahre Gewährleistung (statt fünf) zu über-



Eine der drei neuen Goldbeck-Sporthallen steht in Hiltrup und wird seit Beginn des neuen Schuljahres auch genutzt. Die Verantwortlichen im Rathaus sind nach WN-Recherchen begeistert vom Preis-Leistungs-Verhältnis. foto: sp

nehmen. Überdies galt auf der Baustelle die Devise: Große Mängel werden innerhalb von drei Stunden abgestellt, kleine innerhalb von 24.

„Hart, aber korrekt“, so beschreibt ein auswärtiger Firmenchef, der schon länger für

das Bielefelder Unternehmen arbeitet, die Bauleitung in Alsbachten, Gremmendorf und Hiltrup. Ausdrücklich lobt er – in Übereinstimmung mit anderen Auftraggebern – die „außergewöhnlich gute Zahlungsmoral“ des Bauherrn Goldbeck hervor. Anselm Schuhmann, Geschäftsführer des Abteilungs Gebäudemanagement bei Goldbeck, zieht auf WN-Anfrage eine „positive Zwischenbilanz“ zum Turnhallenprojekt in Münster. Die drei Gebäude befinden sich in einem „mängelreinen Zustand, der Zeitplan wurde eingehalten“.

Die besondere Sorgfalt, mit der ans Werk gegangen wurde, stellt für Schuhmann in einem Zusammenhang mit den Besonderheiten des Vertrages, den Goldbeck mit der Stadt ausgehandelt hat.

Das Bielefelder Unternehmen behält für 30 Jahre die Zuständigkeit für die Unter-

haltung der Gebäude, derweil die Stadt die Sporthallen für diesen Zeitraum anmieta. Jeder Fehler bei der Erstellung der Cobudes „würde uns bei Bewirtschaftung wieder einholen“, betrachtet der Geschäftsführer das Jahr der Erbauung und die 30 Jahre der Nutzung als eine betriebswirtschaftliche Einheit. Pflapsig ausgedrückt: Wer 30 Jahre lang (auch finanziell) den Kopf für die Funktionstüchtigkeit einer Sporthalle hinhalten muss, der akzeptiert keinen Pusch am Bau.

In Ratskreisen werden die neuen Dreifachhallen schon als „Referenzobjekte“ für das insbesondere von der FDP geforderte PPP-Modell „Private bauen, die Kommune mietet“ gehandelt.

Doch erst einmal stehen die offiziellen Einweihungen bevor...

» Kommentar

WN 13.9.2005

## KOMMENTAR

### Nur der Erfolg zählt

Neue Turnhallen setzen Stadt in Erstaunen

In Alsbachten, Gremmendorf und Hiltrup sind drei neue Sporthallen entstanden. Das ist in Zeiten knapper Kassen an sich schon bemerkenswert. In diesem Fall kommen aber noch besondere Umstände hinzu: Die Turnhallen wurden von dem Generalunternehmer Goldbeck aus Bielefeld nicht nur geplant und gebaut. Das Unternehmen sorgt auch für die Finanzierung und die laufende Unterhaltung. Der Gegenwert, den die Stadt Münster aufzubringen hat: Sie verpflichtet sich, die Hallen 30 Jahre lang anzumieten.

Das Tempo, vor allem aber die Zuverlässigkeit, mit der die Firma das Projekt um-

setzt, hat im Rathaus mächtig Eindruck gemacht. Hinter vorgehaltener Hand ist von einer „Lehrstunde“ die Rede.

Die beteiligten Handwerker haben nach WN-Recherchen unter der strengen Bauleitung teilweise gelitten, loben ihrerseits aber die gute Zahlungsmoral – angesichts der Krise in der Bauwirtschaft ein wichtiger Aspekt.

Ende gut, alles gut? Noch ist es zu früh für eine Bilanz. Aber der ideologisch motivierten Debatte, ob ein „öffentliches“ oder ein „privates“ Gebäudemanagement das bessere ist, dürfte der Boden entzogen sein. Entscheidend ist allein der Erfolg.

Klaus Baumeister

The logo for SpOrt concept is displayed on a red rectangular background. The word "SpOrt" is written in a large, white, sans-serif font, with the 'O' being significantly larger than the other letters. To its right, the word "concept" is written in a smaller, white, lowercase sans-serif font. Below "SpOrt concept", the text "Sportsstätten für die Zukunft gGmbH" is written in a smaller, white, lowercase sans-serif font.

**SpOrt** concept  
Sportsstätten für die Zukunft gGmbH

## Ihre Referenten

### **Cathrin Dietz**

Dipl. Ing. Architektin, 38 Jahre  
Geschäftsführerin der SpOrt concept

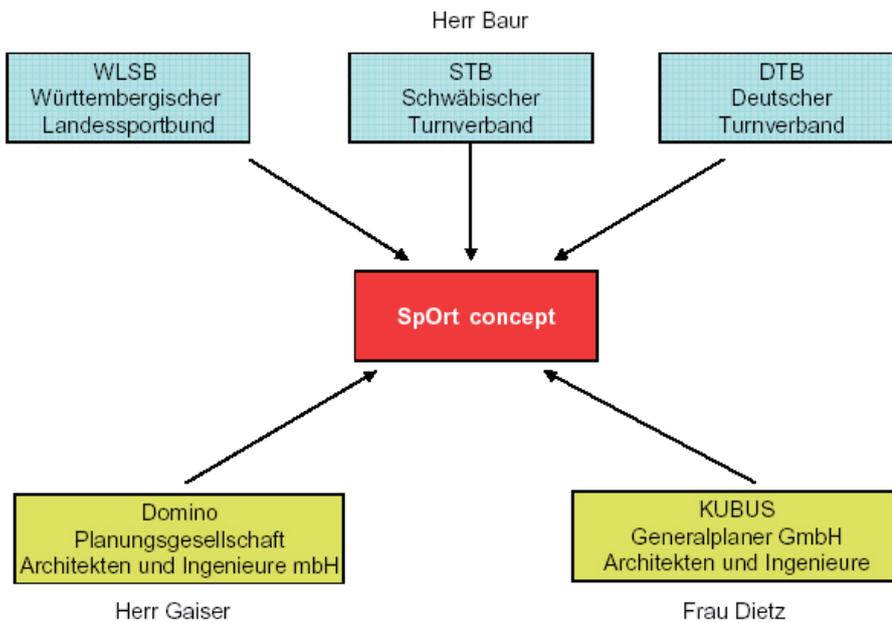
### **Thorismuth Gaiser**

Dipl. Ing. Architekt, 46 Jahre  
Freier Architekt BDA / SIA  
Freier Stadtplaner  
Freier Sachverständiger für Schäden an Gebäuden  
Geschäftsführer der SpOrt concept

## **Gliederung**

- Vorstellung SpOrt concept
- Der richtige Weg - ganzheitliche Bearbeitung
- Lebenszyklus einer Immobilie
- Zukunftsweisende Projekte
  - SpOrt Stuttgart
  - Trainingsarena Zentraler Olympiastützpunkt
  - Nullemissionshalle
  - Kombibad DuGoNe
  - Sportpark Kirchheim
- Weitere Projekte
- Finanzierungs- und Zuschußmöglichkeiten

## Gesellschafter und Geschäftsführer der SpOrt concept



**SpOrt concept** befasst sich mit:

- Sport- und Mehrzweckhallen
- Bäderbauten
- Kletterhallen
- Gymnastikhallen
- Fitnesscenter
- Wellnesseinrichtungen
- Vereinsheime
- Aussensportanlagen
- etc.

**SpOrt concept** bietet:

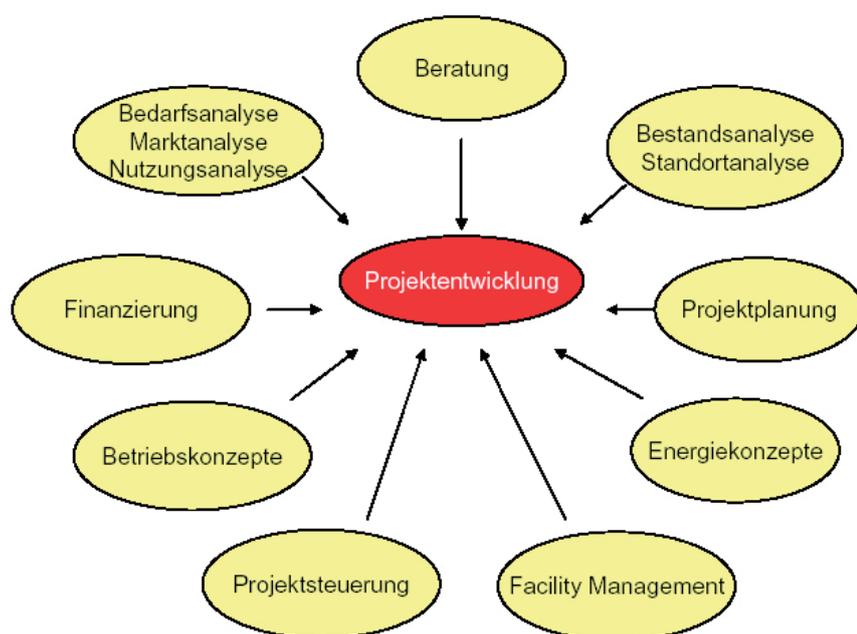
- Kompetenz für die speziellen Bedürfnisse des Sports
- Bedarfsgerechte Planungen
- alles aus einer Hand
- Projektbetreuung
- Integrierte Konzepte
- Innovative Energiekonzepte
- Zeitgemäße Lösungen
- moderne Sportarchitektur
- etc.

**SpOrt concept** ist der kompetente Partner für

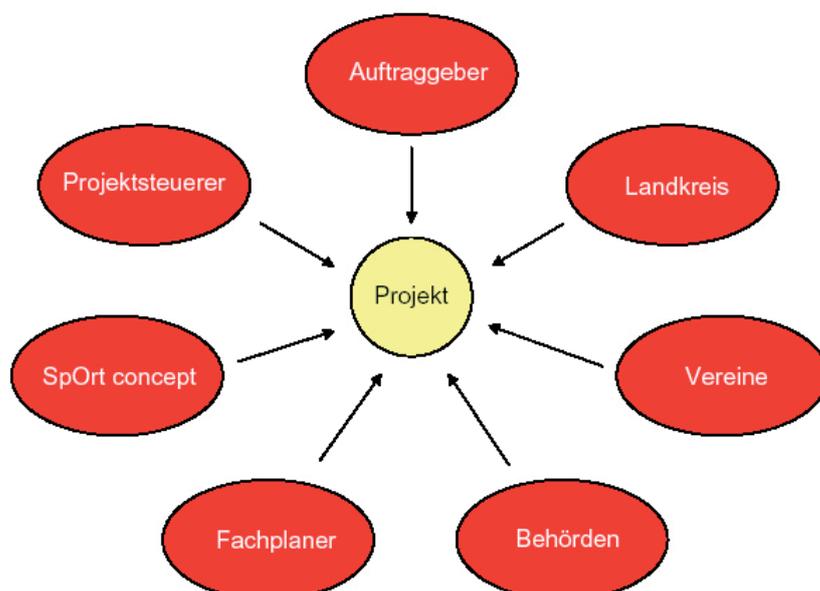
- Kommunen
- Sportvereine
- Sportverbände
- Unternehmen
- Investoren und Banken
- etc.

# Der richtige Weg - Ganzheitliche Bearbeitung

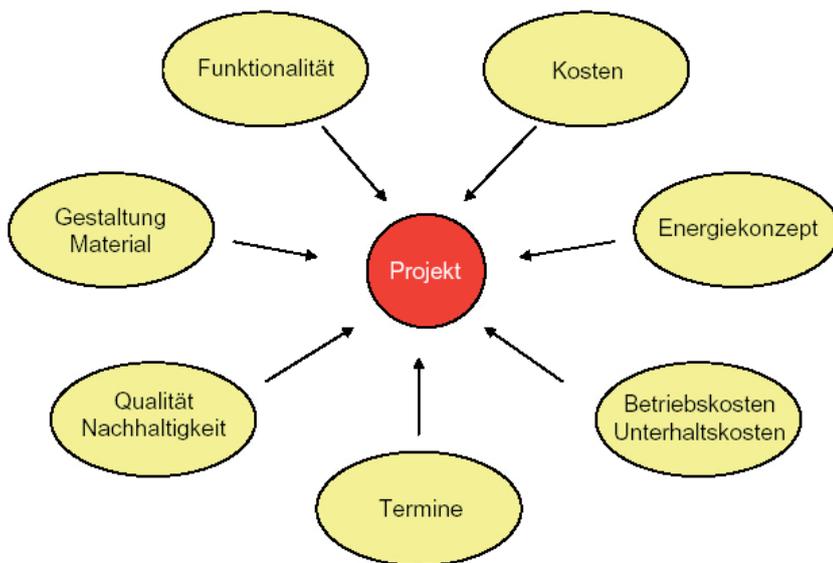
Ganzheitliche Bearbeitung von Anfang an ...



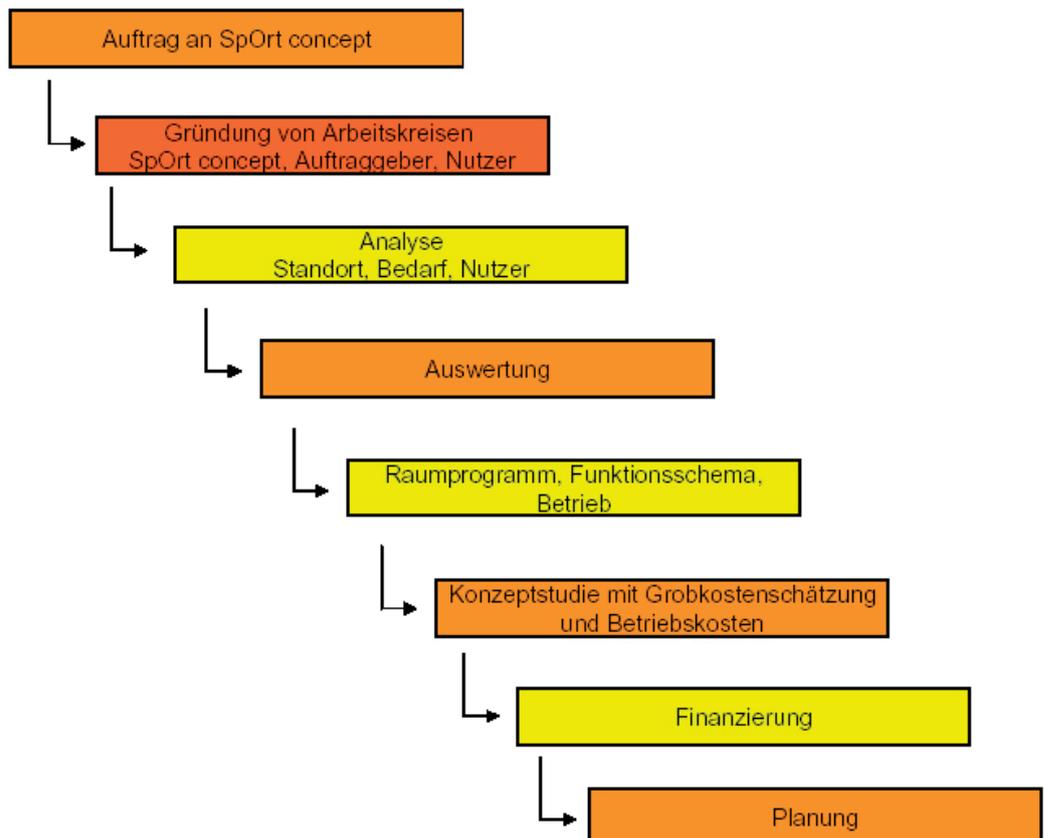
Offenes Miteinander in Arbeitskreisen  
mit Projektsitzungen und Ergebnisprotokollen



### Kriterien für die Projektplanung

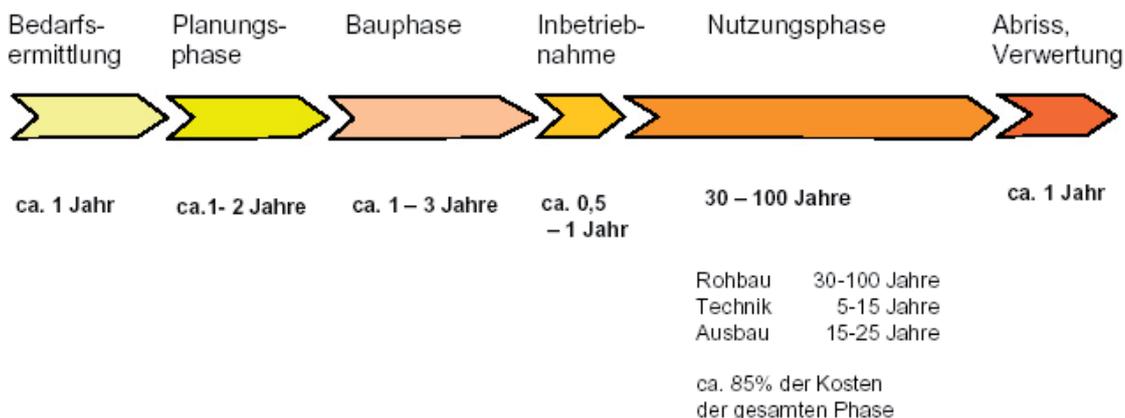


### Beispielhafte Vorgehensweise

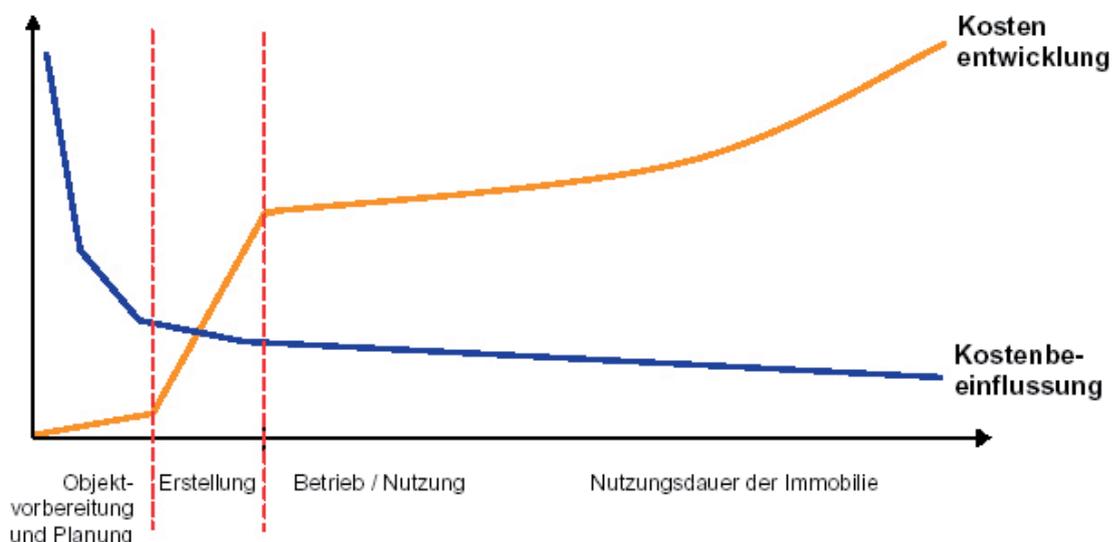


# Lebenszyklus einer Immobilie

## Lebenszyklus



## Beeinflussbarkeit der Kosten im Lebenszyklus einer Immobilie



# Zukunftsweisende Projekte

## SpOrt Stuttgart



### Die Bauherrengemeinschaft

- Württembergischer Landessportbund
- Schwäbischer Turnerbund
- Landessportverband Baden-Württemberg
- Baden-Württembergischer Triathlonverband
- Handballverband Württemberg
- Schwäbischer Skiverband
- Schwimmverband Württemberg
- Tischtennisverband Württemberg-Hohenzollern
- Volleyball-Landesverband Württemberg
- Württembergischer Leichtathletikverband
- Württembergischer Schützenverband
- Württembergischer Sportkegler- und Bowlingverband
- Württembergischer Versehrtensportverband

SBDLZ GbR

Haus des Sports  
GbR

### Raumprogramm:

Gemeinsames Haus für

- 15 Sportverbände mit Büroflächen
- Veranstaltungs- und Konferenzflächen
- Fitnessstudio
- Sporthalle
- Gymnastikräume
- Restaurant
- weitere Mietflächen



### Zieldefinition:

- Kompetenzzentrum des Sports in Baden-Württemberg
- Dienstleistungen und Services rund um den Sport
- Nachhaltigkeit (Passivhausstandard)

### Finanzierungsmodell

|                      |              |
|----------------------|--------------|
| ▪ Gesamtbaukosten    | 21.866.000 € |
| ▪ davon Eigenkapital | 6.624.000 €  |
| ▪ davon Fremdkapital | 15.242.000 € |

Finanzierung zu niedrigen Zinsen über 20 Jahre

- Überlassung des Grundstücks durch die Stadt Stuttgart in Erbaurecht und einmaliger Zuschuss 1.000.000 €
- Baukostenzuschuss im Rahmen der Förderrichtlinien des WLSB 350.160 €
- Verbände bringen Eigenkapital ein, welches in Zerobonds angelegt wird und der Schlussstilgung nach 20 Jahren dient.
- Fremdkapital wird über die gesamten Herstellungskosten aufgenommen. Aufgrund der Höhe des Eigenkapitals und der 80%-igen Bürgschaft der Stadt Stuttgart werden annähernd kommunale Darlehenskonditionen erreicht.
- beim laufenden Finanzierungsaufwand wird das in unterschiedlicher Höhe eingebrachte Eigenkapital entsprechend berücksichtigt.

### Das Grundstück



Optimale Lage im Herzen des Sportpark Stuttgart

Grundriss EG



Grundriss OG 1

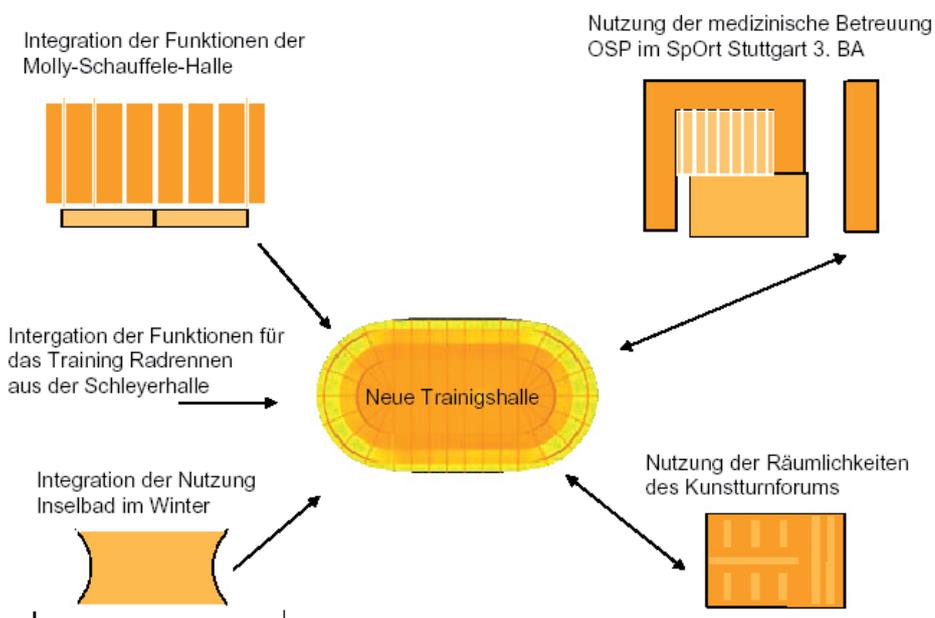


## Grundriss OG 2

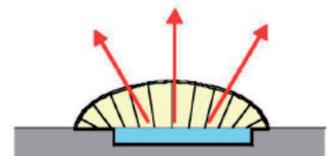
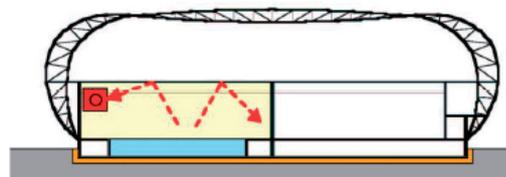


# Trainingsarena Zentraler Olympiastützpunkt

## Idee



## Energiekonzept und Betriebskosten



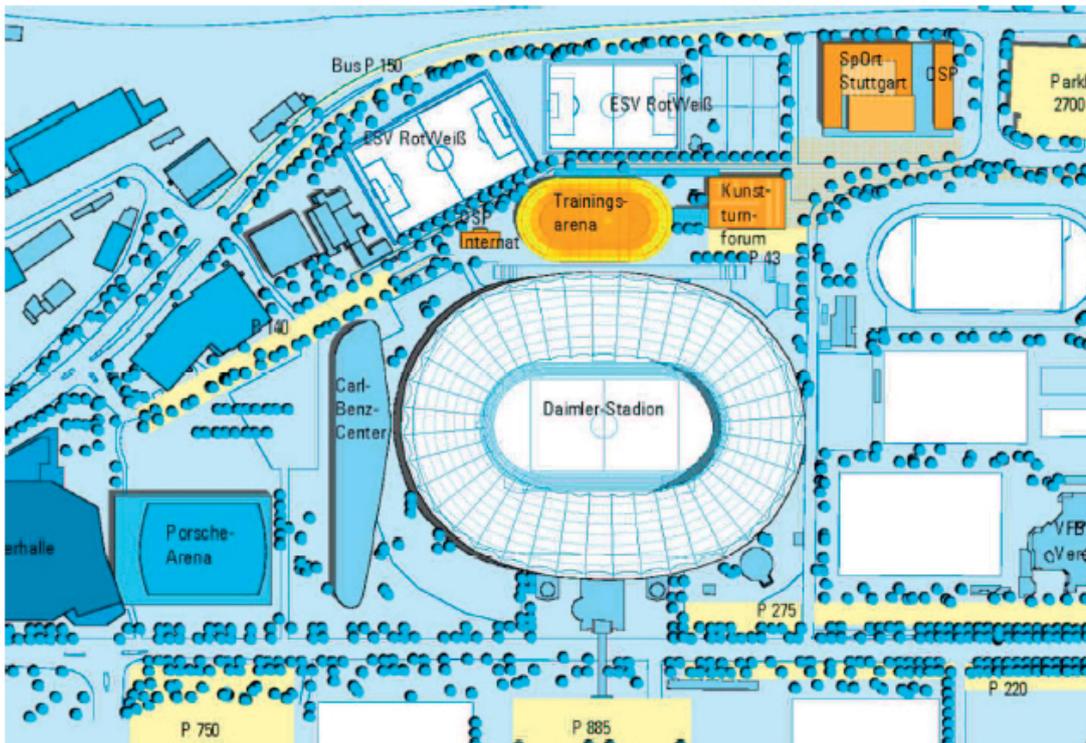
### Schwimmbad in neue Halle integriert

- Heizenergiebedarf **gesamte Halle**
- **pro Jahr 1,63 MWh**  
d.h. pro Monat 0,135 MWh
- geringe Transmissionswärmeverluste
- Wärmerückgewinnung

### Traglufthalle Inselbad

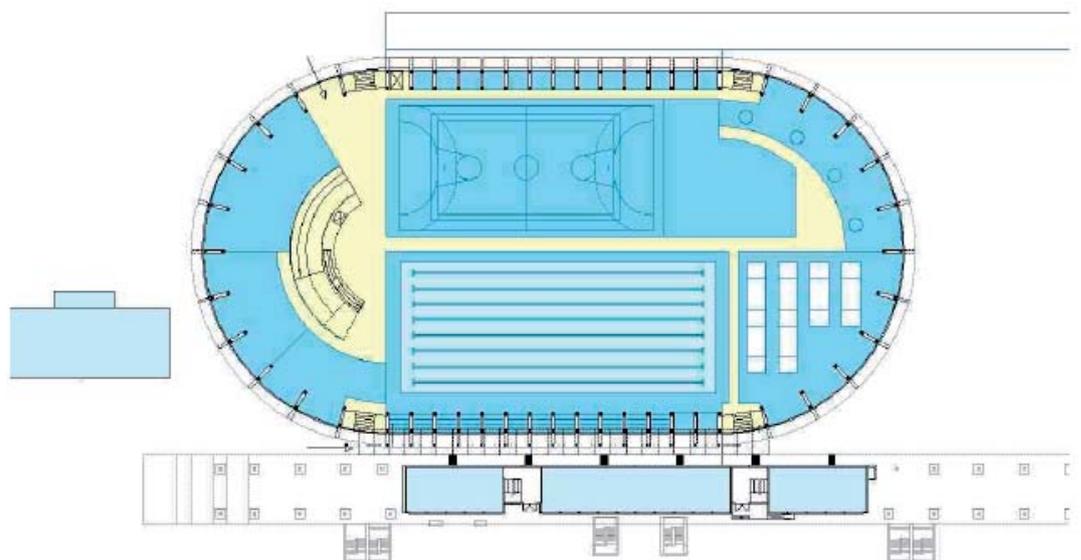
- Heizenergiebedarf Traglufthalle
- **7 Monate 2,1 MWh**  
d.h. pro Monat 0,3 MWh
- Erneuerung notwendig
- Invest ca. 500.000,- €

Lageplan

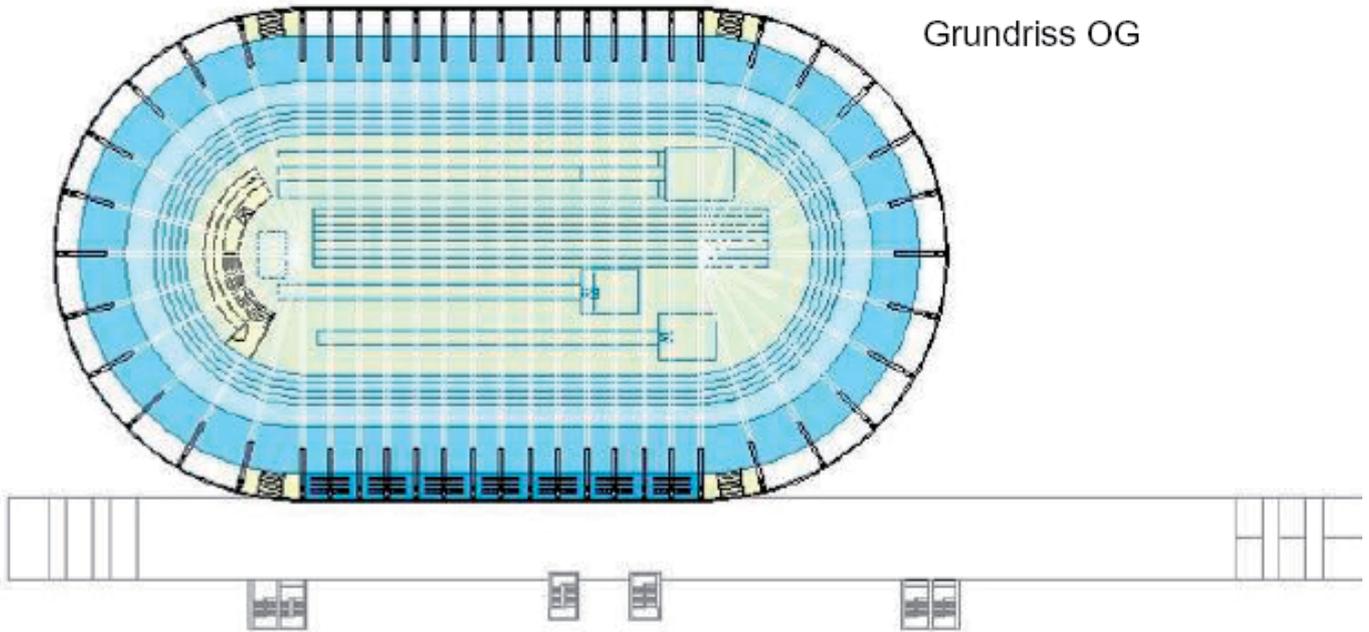


Grundriss EG

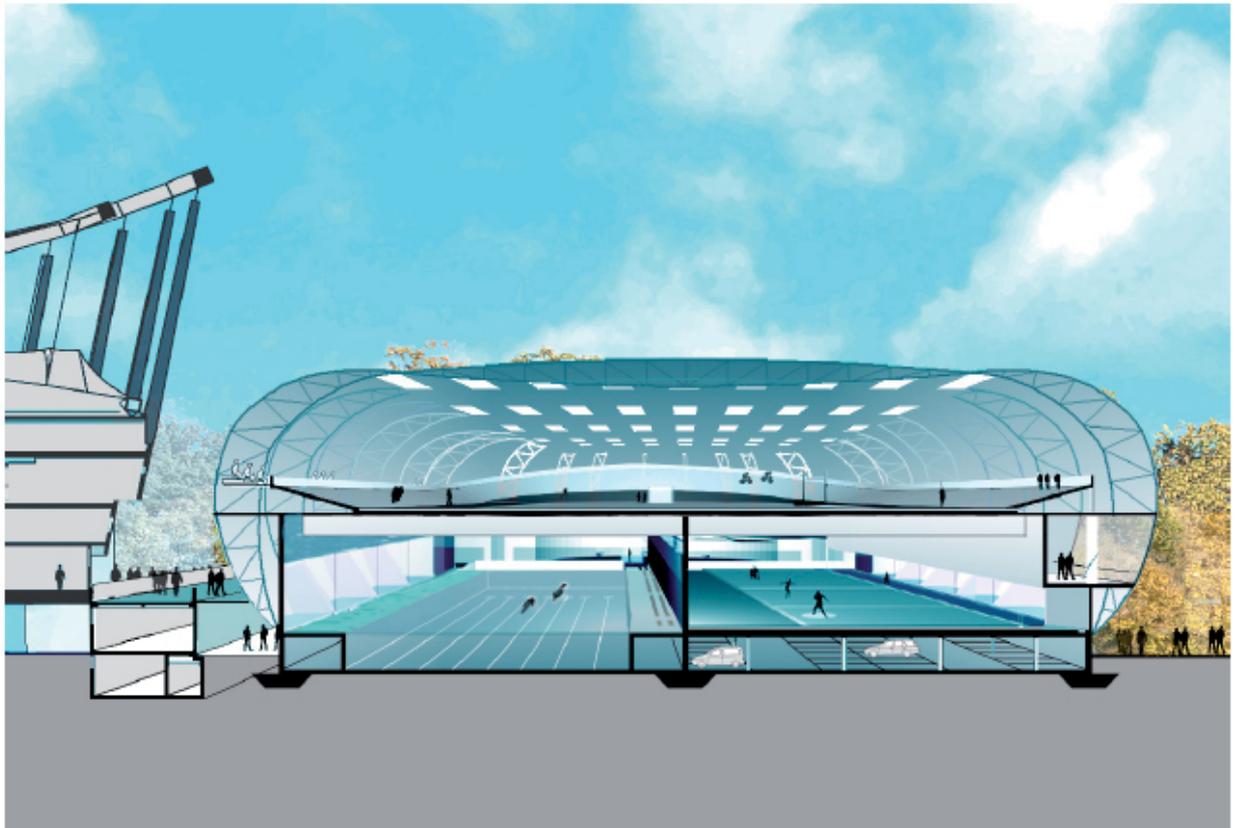
Gesamtfläche 22.026 m<sup>2</sup>  
 Umbauter Raum 139.513 m<sup>3</sup>



Grundriss OG

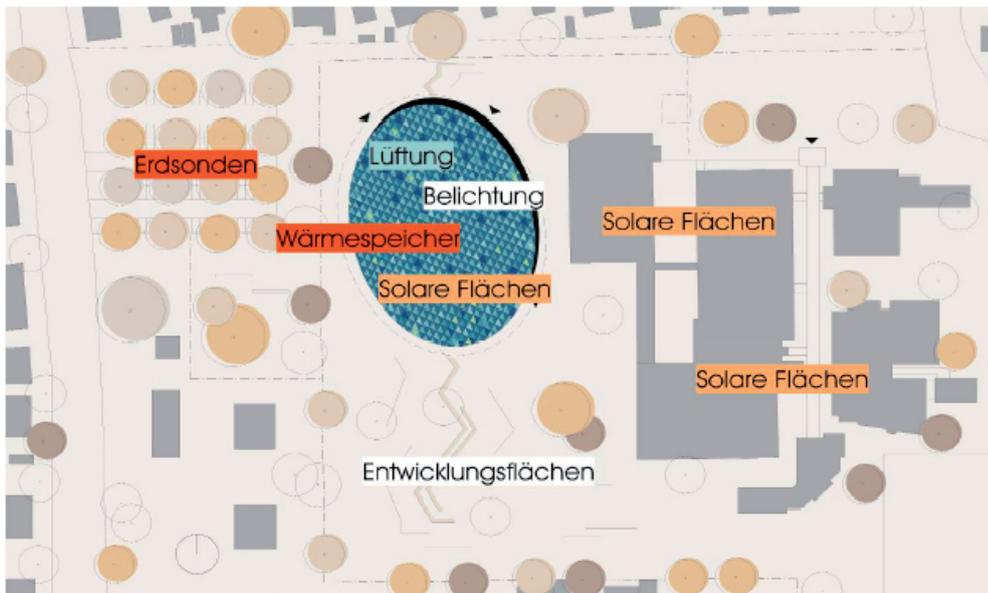


Schnitt



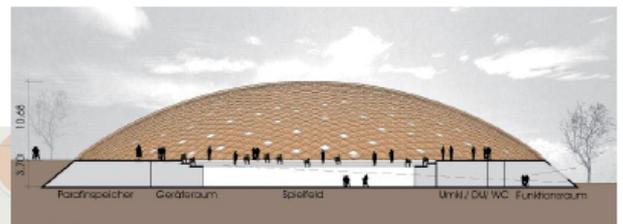
## Pilotprojekt Nullemissionshalle

- Nullemissionshalle
- Sport- und Kulturhalle
- 2 Auftraggeber (Kommune und Sportverband)

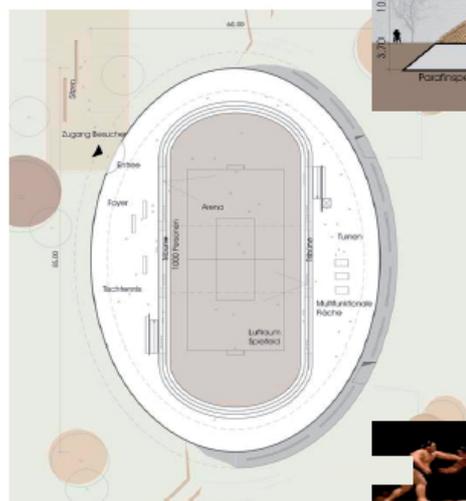


EG, Querschnitt

BGF EG: ca. 2.365 m<sup>2</sup>  
 Tribüne: ca. 950 Sitzplätze  
 Laufbahn: ca. 200 m  
 Sportfläche EG: ca. 1.600 m<sup>2</sup>



Querschnitt



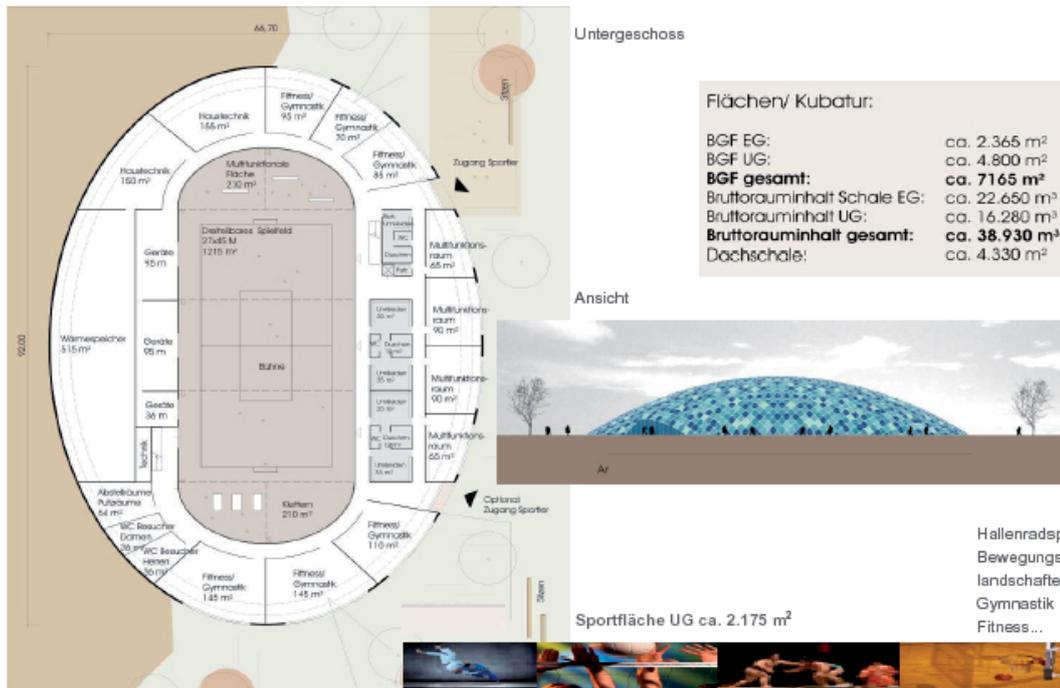
Erdgeschoss

Handball  
 Basketball  
 Volleyball  
 Tischtennis  
 Leichtathletik...

Ausstellungen  
 Konzerte  
 Vorträge  
 Festivitäten  
 Versammlungen  
 Schulungen...

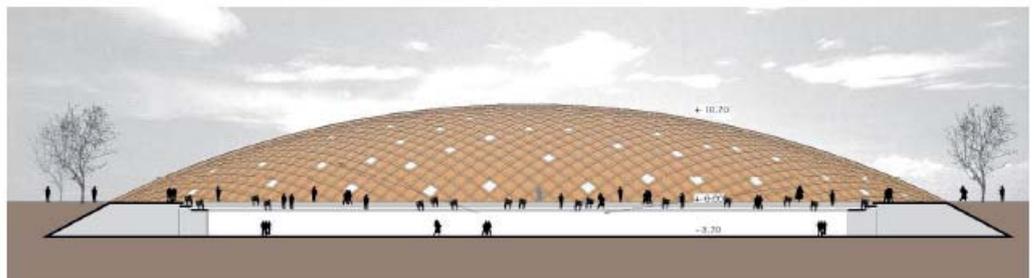
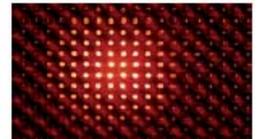


UG, Ansicht



Längsschnitt

Tragwerksprinzip  
Holzkonstruktion  
Gitterschale  
Filigrane Stäbe  
Funktionale Paneele:  
Photovoltaik, Licht,  
Kollektoren, Hülle



### Energiekonzept

Variante 1:  
Wärmepumpe, Erdsonden und Solare  
Stromverzeugung

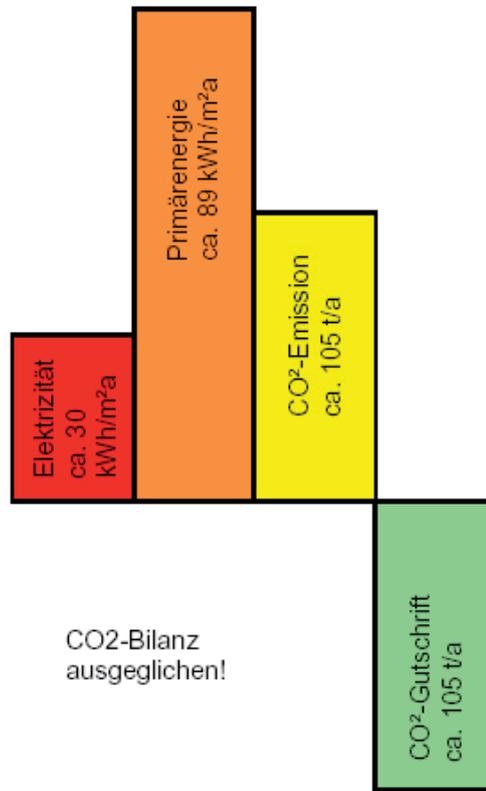
Variante 2:  
Thermie mit saisonaler  
Langzeitspeicherung und Solare  
Stromerzeugung

Variante 3: (gewählt)  
Hybridlösung aus Variante 1+2

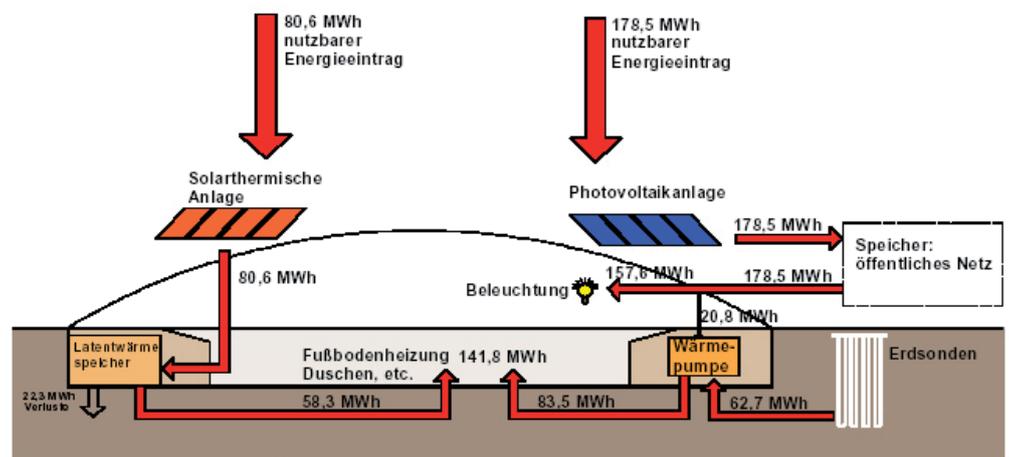
Wärmedeckung  
40-50% über Sonne und  
50-60% über Erdreich

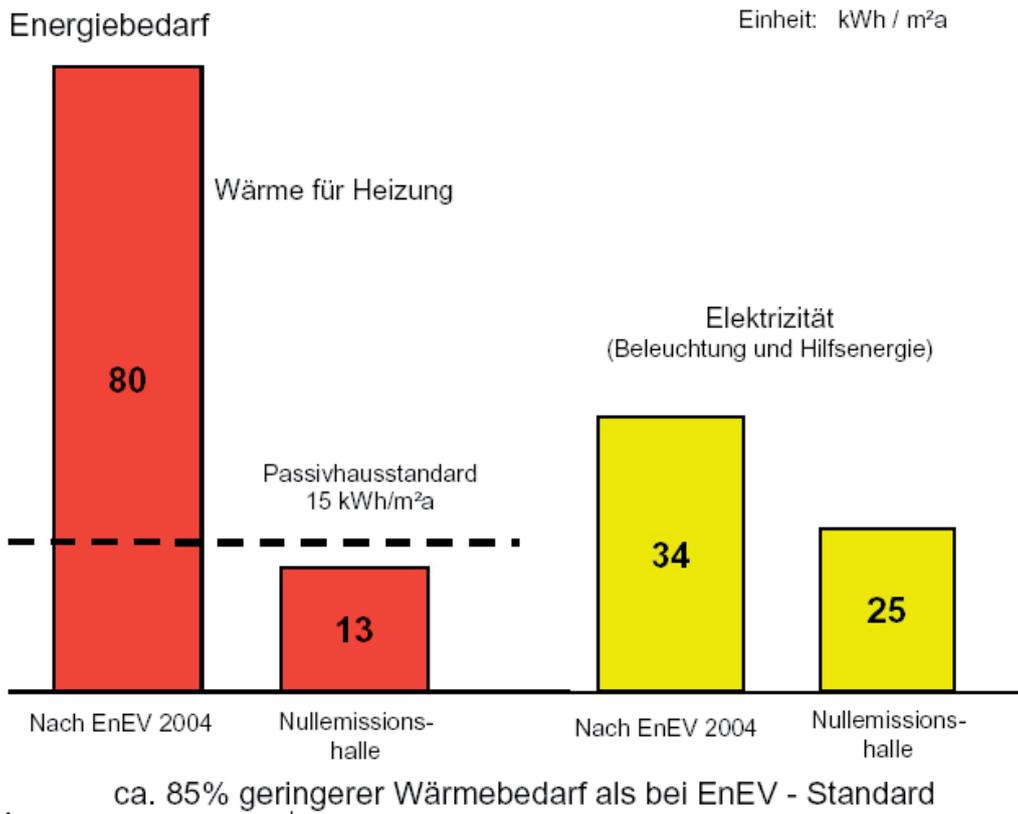
CO<sub>2</sub>- Bilanz ist ausgeglichen  
Nullemission ist erfüllt

günstige Investitionskosten



### Energiekonzept



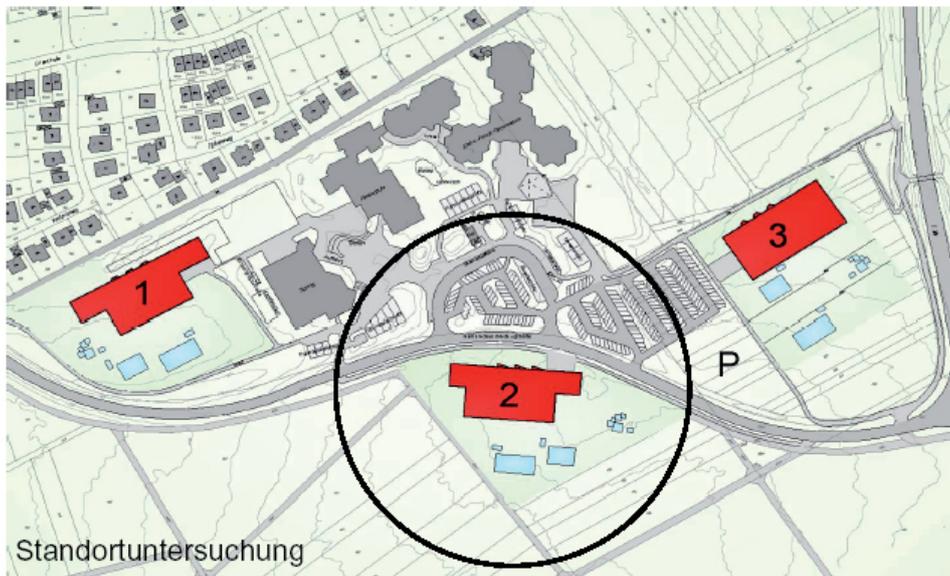


## Kombibad DuGoNe

Kombibad für DuGoNe als Ersatz für 3 „abgängige“ Bäder

Auftraggeber: 3 Kommunen  
Vereine  
Externe

Nutzer: Schule  
Vereine  
Öffentlichkeit



Gegenüberstellung der Standorte

|  | Standort |   |   |
|--|----------|---|---|
|  | 1        | 2 | 3 |
| Anbindung an die Schulanlage                           | +        | o | - |
| Anbindung an die Parkierung                            | -        | + | + |
| Eignung der Topographie für wirtschaftliche Erstellung | +        | o | - |
| Verkehrslärm   | o        | + | - |
| Lärmbelästigung für Wohngebiet                         | -        | + | + |
| Bauabschnittsweise Realisierbarkeit (Torsoqualität)    | +        | o | - |
| Ausblick vom Hallenbad und Freibereich                 | -        | + | - |
| Ausrichtung Himmelsrichtung                            | -        | + | - |
| Grunderwerb  | +        | - | - |
| Zukünftige Erweiterungsflächen                         | -        | + | - |

## Bedarf

Auf Grund der zu erreichenden Zielgruppen und der bestehenden Bäder in der nahen Umgebung werden folgende **Module** vorgeschlagen, mit der Möglichkeit der abschnittswisen Realisierbarkeit:

### Hallenbad

- Schwimmbecken 12,5m x 25m
- Planschbecken
- Whirlpool
- Ruhebereich

### Wellnessbereich

- Sauna
- Dampfbad
- Solarium

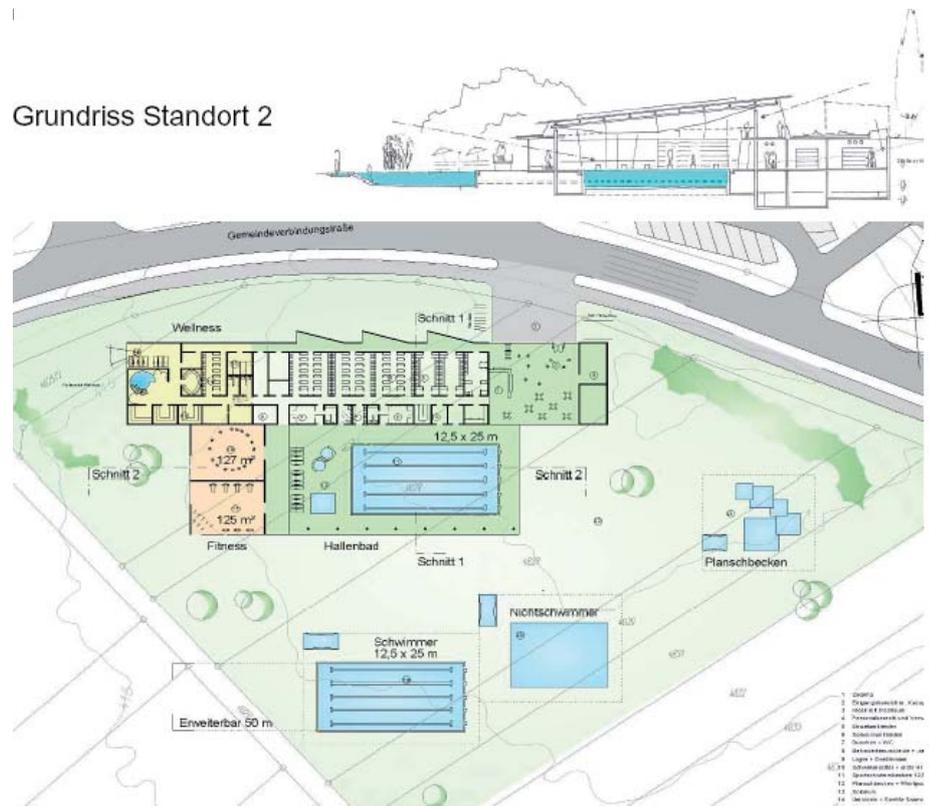
### Fitnessbereich

- Gymnastikraum
- Krafraum

### Freibad

- Schwimmbecken 12,5m x 25m (optional 50m-Becken)
- Nichtschwimmerbecken
- Planschbecken
- Freianlagen mit Liegewiese und sportlichen Einrichtungen (ca. 13m<sup>2</sup> pro m<sup>2</sup> Wasserfläche)

Grundriss Standort 2



## Investitionskosten als Grobkosten für Kombibad mit Parallelnutzung

Grundlage: 10.500 m<sup>2</sup> Grundstücksfläche  
17.000 m<sup>3</sup> Gebäudekubatur

Sämtliche Beträge verstehen sich in € einschließlich 19 % Mehrwertsteuer.

| Kosten-<br>gruppe | Bezeichnung                         | Schwimmhalle<br>ohne Whirlpool<br>und Planschb. | Schwimmhalle<br>mit Whirlpool<br>und Planschb. | Wellness         | Fitness        | Freibad        |                  |
|-------------------|-------------------------------------|---|--|------------------|----------------|----------------|------------------|
| 100               | Grundstück                          | bauseits  | bauseits                                       | bauseits         | bauseits       | bauseits       |                  |
| 200               | Herrichten und Erschließen          | bauseits  | bauseits                                       | bauseits         | bauseits       | bauseits       |                  |
| 300               | Bauwerk - Baukonstruktion           | 2.950.000                                       | 3.180.000                                      | 450.000          | 280.000        | 1.460.000      |                  |
| 400               | Bauwerk - Technische Anlagen        | 1.300.000                                       | 1.440.000                                      | 195.000          | 122.000        | 630.000        |                  |
| 500               | Außenanlagen                        | 290.000   | 290.000  | 5.000            | 5.000          | 325.000        |                  |
| 600               | Ausstattung und Kunstwerke          | bauseits  | bauseits                                       | bauseits         | bauseits       | bauseits       |                  |
| 700               | Baunebenkosten                      | 20,0%   | 908.000  | 982.000          | 130.000        | 81.000         | 483.000          |
|                   | <b>Gesamtkosten brutto</b>          |   | <b>5.448.000</b>                               | <b>5.892.000</b> | <b>780.000</b> | <b>488.000</b> | <b>2.898.000</b> |
|                   | Zur Auf-/Abrundung                  | 2.000   | 8.000  | 0                | 2.000          | 2.000          |                  |
|                   | <b>Gesamtkosten brutto gerundet</b> |   | <b>5.450.000</b>                               | <b>5.900.000</b> | <b>780.000</b> | <b>490.000</b> | <b>2.900.000</b> |

Aufgrund der Topographie ergeben sich im Bereich der Außenanlagen zusätzliche Kosten:

Standort 2: 90.000 €

Standort 3: 180.000 €

Einsparung bei Kombibad ohne Parallelnutzung  
(im Winter nur Hallenbad-, im Sommer nur Freibadnutzung)  
100.000 €

zuzüglich Grunderwerbskosten

## Zu erwartende Betriebskosten

Betriebskosten pro Jahr nach ÜÖBV (Überörtlicher Betriebsvergleich Bäderbetriebe)

Parallelbetrieb Hallenbad und Freibad  
Nutzung für Schule, Verein und Öffentlichkeit  
Ganzjahresbetrieb

|                        | Hallenbad<br>ohne Whirlpool<br>ohne Planschb. | Hallenbad<br>mit Whirlpool<br>mit Planschb. | Freibad          | Wellness        | Fitness         |
|------------------------|---|---|------------------|-----------------|-----------------|
| Gesamtkosten           | 100,0% 360.000,-                              | 100,0% 400.000,-                            | 100,0% 250.000,- | 100,0% 80.000,- | 100,0% 17.500,- |
| Personalkosten         | 50,6% 182.160,-                               | 50,6% 202.400,-                             | 45,4% 113.500,-  | 55,6% 44.480,-  | 14,3% 2.500,-   |
| Betriebsmittel         | 30,1% 108.360,-                               | 30,1% 120.400,-                             | 25,2% 63.000,-   | 33,3% 26.640,-  | 45,7% 8.000,-   |
| Instandhaltung (Mat.)  | 3,4% 12.240,-                                 | 3,4% 13.600,-                               | 3,3% 8.250,-     | 2,2% 1.760,-    | 11,4% 2.000,-   |
| Aufwd. f. Fremdleistg. | 8,6% 30.960,-                                 | 8,6% 34.400,-                               | 11,3% 28.250,-   | 5,6% 4.480,-    | 17,1% 3.000,-   |
| übr. Aufwand           | 7,3% 26.280,-                                 | 7,3% 29.200,-                               | 14,8% 37.000,-   | 3,3% 2.640,-    | 11,4% 2.000,-   |

Einsparung bei Kombibad ohne Parallelnutzung  
(im Winter nur Hallenbad-, im Sommer nur Freibadnutzung)  
40.000,- Euro/Jahr

## Vorteile

- maximale Ausnutzung der Zuschüsse  
(jede Kommune erhält separat Zuschüsse,  
darüber hinaus separat die Vereine)
- optimale Synergien durch sich ergänzende  
Nutzungen in einem Gebäude
- ein gemeinsames Gebäude ist sowohl bei  
Investitionskosten als auch bei Betriebskosten  
günstiger als 3 einzelne Gebäude

## Sportpark Kirchheim

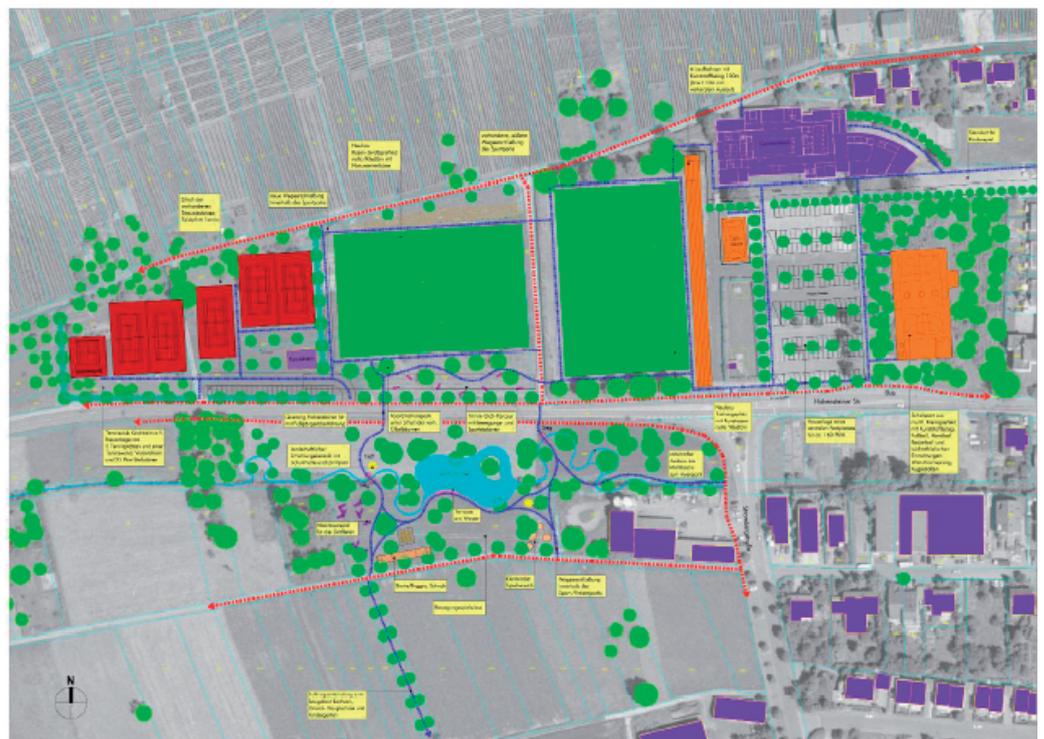
Generalsanierung und Umstrukturierung  
des bestehenden Hallenbades mit Mehrzweckhalle  
mit Bündelung der Aussensportanlagen

Auftraggeber: Kommune  
Vereine  
Externe

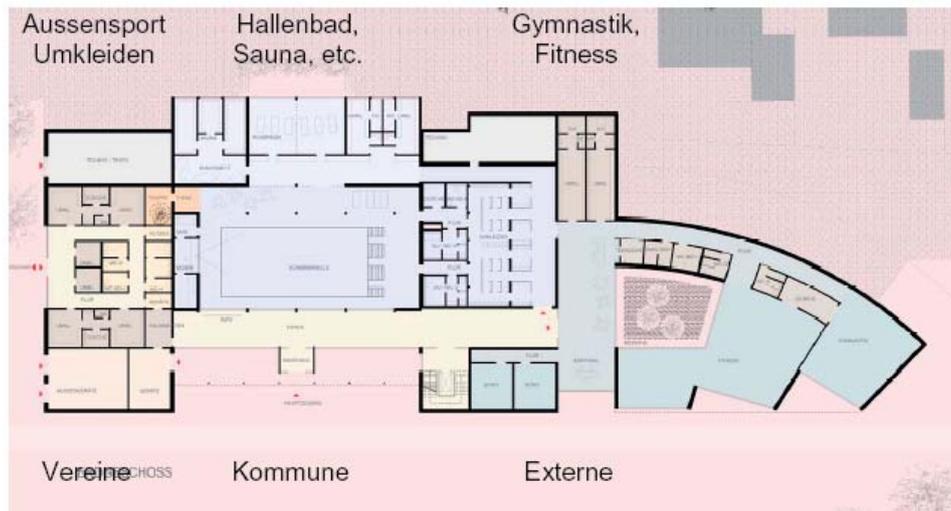
Nutzung: Sport  
Kultur  
Gastronomie  
Fitness  
Wellness  
Aussensport



Lageplan



## Erdgeschoss



## Obergeschoss



## Vorteile

- maximale Ausnutzung der Zuschüsse (1x Kommune und 1x Verein)
- Konzentration der gesamten Kultur- und Sportstätten an einem Ort
- Alles unter einem Dach, den neuen Anforderungen, unter Einbeziehung des Bestandes, angepasst



## Weitere Projekte



Modulare Sport- und Mehrzweckhalle



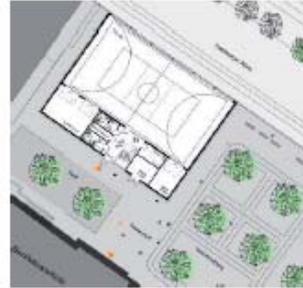
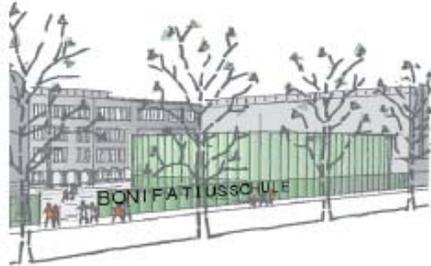
Kostengünstigen 3-fach Sporthalle



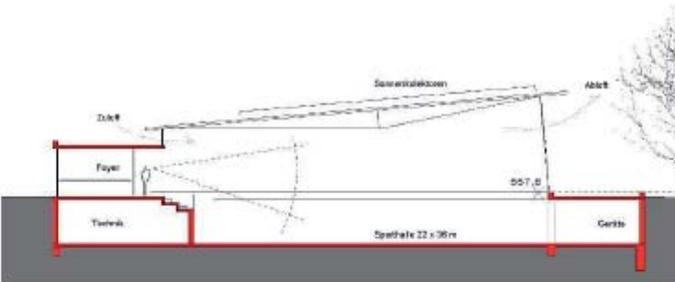
Konzeptstudie Sanierung und Neubau Sporthalle mit Option Erweiterbarkeit



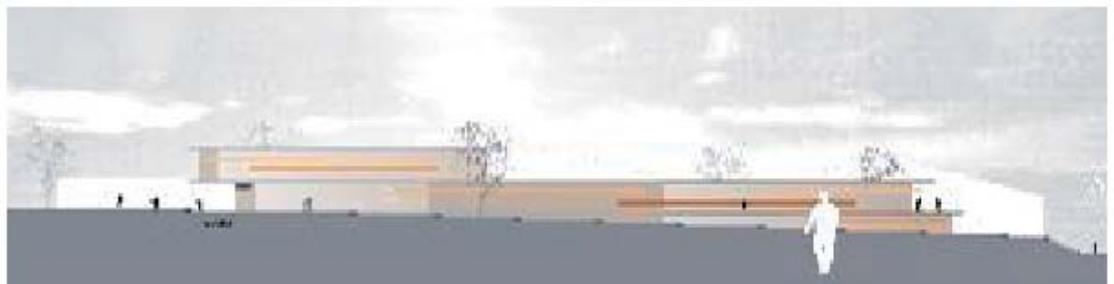
Konzeptstudie 3-fach Sporthalle mit Vereinsräumen



Turnhalle in Passivhaus Standard



Konzeptstudie Neubau Sporthalle mit Option Erweiterbarkeit



Neubau Fitness und Gesundheitszentrum



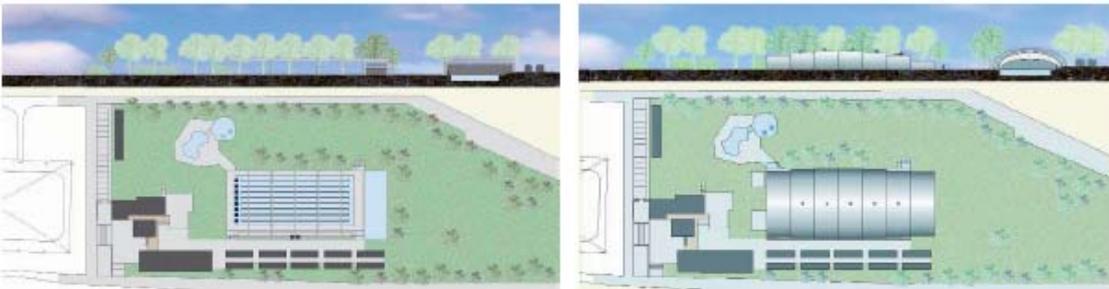
Neubau Gymnastik- und Mehrzweckraum



Familienfreundlicher Sportplatz



Entwicklung von Überdachungen für Allwettersportplätze für ganzjährige Nutzung



Überdachungen für ganzjährige Freibadnutzung

## Finanzierungs- und Zuschußmöglichkeiten

### Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten

- Kommunale Sportförderung des Landes (gilt nicht für Bäder)
- Fördermöglichkeiten über den Württembergischen Landessportbund für Vereine
- ELR-Mittel
- Ausgleichsstock
- Public Private Partnership (PPP-Modell)
- Fremder Investor und Betreiber
- Eigenbetrieb gewerblicher Art
- Sponsoring
- Einnahmen durch öffentlichen Betrieb
- Ersparnisse durch Stilllegung alter Sportstätten (keine Betriebs- und Sanierungskosten)
- Finanzielle Beteiligung mehrerer Nutzer

### Förder- und Finanzierungsmöglichkeiten (CO<sub>2</sub>)

|   |  |
|---|--|
| - Klimaschutz-Plus<br>Allgemeiner<br>Programmteil | KEA Klimaschutz- und Energieagentur<br>Baden-Württemberg GmbH<br>L-Bank Staatsbank für Baden-Württemberg |
| - Klimaschutz-Plus<br>Kommunaler<br>Programmteil  | KEA Klimaschutz- und Energieagentur<br>Baden-Württemberg GmbH  |
| - Umweltschutz<br>in Vereinen                     | KEA Klimaschutz- und Energieagentur<br>Baden-Württemberg GmbH<br>Landesstiftung Baden-Württemberg        |
| - Marktanzreizprogramm<br>erneuerbare Energien    | BAFA Bundesamt für Wirtschaft und<br>Ausfuhrkontrolle  |
| - KfW-Kommunalkredit                              | Energetische Gebäudesanierung  |

**Bundesinstitut für Sportwissenschaft**  
Graurheindorfer Str. 198, 53117 Bonn  
Telefon 0228 99 640-0, Telefax 0228 99 640 9008  
E-Mail: [infobisp.de](mailto:infobisp.de), <http://www.bisp.de>