

**BEWERTUNG BETREIBERKONZEPTE
WETTBEWERBLICHER DIALOG NEUBAU
HALLENBAD SCHWÄBISCH GMÜND
BÄDERBETRIEBE SCHWÄBISCH GMÜND GMBH**

9. JULI 2018



FAZIT

FAZIT GEGENÜBERSTELLUNG BEWERBERKONZEPTE

- Abschließend werden die beiden Bieterkonzepte inkl. der Variante ohne Nepperberg gegenübergestellt.

Kriterium	Bieter A	Bieter B (mit Nepperberg)	Bieter B (nur Gleispark)
Konzept	Überzeugendes, emotionales und nachfragegerechtes Konzept mit hoher Alleinstellungswirkung im Wettbewerbsumfeld	Solides, optimierbares Konzept eines funktionalen familienorientierten Sport- und Freizeitbades mit Saunalandschaft.	Solides, optimierbares Konzept eines funktionalen familienorientierten Sport- und Freizeitbades. Durch den Verzicht auf den Saunagarten am Nepperberg verliert das Produkt an Profil und Regionalwirksamkeit.
Besuchsprognose	Im ersten Jahr werden 384.255 Besuche prognostiziert. Vor dem Hintergrund der Attraktivität des Konzeptes ist diese Zahl als realistisch einzuschätzen	Es werden 350.000 Besuche prognostiziert. Vor dem Hintergrund der Attraktivität des Konzeptes, welches zweckmäßiger ist als das Konzept von Bieter A, ist diese Zahl als realistisch einzuschätzen	Es werden 340.000 Besuche prognostiziert. Der Abschlag von lediglich 10.000 Gästen, im Vergleich zum Konzept „Bieter B mit Nepperberg“, obwohl die Sauna deutlich an Attraktivität verliert, ist nicht plausibel
Stellplatzbedarf	Es existieren zwei Angaben (einmal 500 Plätze und einmal 230 Plätze); Es werden rd. 370 Plätze benötigt. Stimmt Angabe 1 ist der Stellplatzbedarf ausreichend kalkuliert	Für Spitzentage werden rd. 320 Stellplätze benötigt. Ausgewiesen sind 280, somit könnte es an absoluten Spitzentagen knapp werden mit dem Parkraum	Für Spitzentage werden rd. 320 Stellplätze benötigt. Ausgewiesen sind 280, somit könnte es an absoluten Spitzentagen knapp werden mit dem Parkraum

3

FAZIT

GEGENÜBERSTELLUNG BEWERBERKONZEPTE

Kriterium	Bieter A	Bieter B (mit Nepperberg)	Bieter B (nur Gleispark)
Umsatzpotenziale	Insgesamt wird von einem Umsatz von rd. 6 Mio. EUR ausgegangen (ohne Zuschuss). Das sind 14,43 EUR pro Gast (hier auch ohne Berücksichtigung Umsätze durch Fitness). Der angesetzte Umsatz liegt etwas über dem Wert vergleichbarer Anlagen, aber unter dem Wert der Bestandsanlagen des Bieters. Er wird als realistische Größe angesehen, auch vor dem Hintergrund der Zugkraft des Konzeptes	Es wird von einem Umsatz von rd. 6,2 Mio. EUR ausgegangen (ohne Zuschuss). Das sind 17,58 EUR pro Gast. Der angesetzte Umsatz liegt deutlich über dem Wert vergleichbarer Anlagen. Mit der kalkulierten Erlösstruktur orientiert sich der Bieter eher an einem optimistischen und weniger an einem konservativen Ansatz.	Trotz deutlich geringerer Attraktivität des Saunabereichs, wird nicht mit einem verringerten Umsatz je Gast kalkuliert. Vor dem Hintergrund des Verlustes der Attraktivität durch den kleineren Saunabereich, ist der Ansatz nicht plausibel
Betriebskosten	Insgesamt wird mit Betriebskosten in Höhe von rd. 5,9 Mio. EUR kalkuliert (ohne AfA, Pacht, Zins und Tilgung). Das sind 15,37 EUR pro Gast. Dieser Ansatz liegt über den Werten von Benchmarkanlagen und beinhaltet wohl einen Sicherheitspuffer	Insgesamt wird mit Betriebskosten in Höhe von rd. 5,1 Mio. EUR kalkuliert (ohne AfA, Pacht, Zins und Tilgung). Das sind 14,51 EUR pro Gast. Dieser Ansatz liegt über den Werten von Benchmark-anlagen und beinhaltet wohl einen kleinen Sicherheitspuffer	Insgesamt wird mit Betriebskosten in Höhe von rd. 5 Mio. EUR kalkuliert (ohne AfA, Pacht, Zins und Tilgung). Das sind 14,57 EUR pro Gast. Dieser Ansatz liegt über den Werten von Benchmarkanlagen und beinhaltet wohl einen kleinen Sicherheitspuffer
Deckungsbeitrag I	Realistischer Ansatz mit einer leichten Überdeckung der Kosten (unter Berücksichtigung der Umsätze durch Fitness)	Ansatz mit einer deutlichen Überdeckung der Kosten nicht plausibel	Ansatz mit einer deutlichen Überdeckung der Kosten nicht plausibel

FAZIT

GEGENÜBERSTELLUNG BEWERBERKONZEPTE

Kriterium	Bieter A	Bieter B (mit Nepperberg)	Bieter B (nur Gleispark)
Finanzierungsmodell	Die Ansätze für Zins und Tilgung scheinen zu niedrig gewählt und sind auf den ersten Blick nicht plausibel; Wie entwickeln sich diese Ansätze, wenn die Investitionskosten steigen? Ist das Modell dann noch gewinnbringend?	Es wird aus den Berechnungen nicht wirklich ersichtlich, in welcher Form Zins und Tilgung bedient werden; Der ausgewiesene Kapitaldienst ist deutlich zu wenig und unplausibel	Es wird aus den Berechnungen nicht wirklich ersichtlich, in welcher Form Zins und Tilgung bedient werden; Der ausgewiesene Kapitaldienst ist deutlich zu wenig und unplausibel
Bewertung der Betreiber	Sehr hohe Reputation im Markt. Nach unserem Kenntnisstand sind alle Kommunen zufrieden mit der Arbeit des Bieters	Hohe Reputation im Markt. Nach unserem Kenntnisstand sind alle Kommunen zufrieden mit der Arbeit des Bieters	Hohe Reputation im Markt. Nach unserem Kenntnisstand sind alle Kommunen zufrieden mit der Arbeit des Bieters
Gesamtbewertung	Überzeugendes emotionales Konzept mit Alleinstellungscharakter, allerdings auch risikoreicher (Investitionskalkulation realistisch kalkuliert?); Die Wirtschaftlichkeitsberechnungen bis zum DB I sind realistisch, ebenso die Besuchsprognose; Kritisch ist derzeit der Punkt Finanzierungsmodell	Solides optimierbares Konzept, wenn Risikominimierung und Zweckmäßigkeit im Vordergrund stehen sollen; Die Berechnungen erscheinen an einigen Stellen nicht plausibel; Kritisch ist derzeit der Punkt Finanzierungsmodell	Kein überzeugendes Konzept ohne Saunaaußenbereich mit tlw. unplausiblen Berechnungen; Kritisch ist derzeit der Punkt Finanzierungsmodell