



Inhalt

1. **SSN Group AG**
2. **PPP - Projektvorgaben**
3. **PPP – Projektziele**
4. **SSN – Ziele und Erwartungen**
5. **PPP in der Umsetzung**
6. **Erfahrungen**

1. SSN Group AG

Die SSN Group AG ist ein führendes und unabhängiges Unternehmen in der Immobilienwirtschaft.

Schwerpunkte:

- Beratung,
- Entwicklung
- Investition
- Baumanagement

Zielsetzung:

Werte schaffen entlang der gesamten Wertschöpfung

1. SSN Group AG

Wer? Unternehmen der SSN Group	Was? Funktionen und Aufgaben	Für Wen? Kunden im gewerblichen und öffentlichen Bereich
SSN Deutschland GmbH	Immobilienentwicklungen: Architektur, Projektentwicklung, Bauplanung, Bausteuerung, Gebäudetechnik, Facility-Management	Eigentümer, Portfolio- und Assetmanager
SSN Development GmbH & Co. KG	Entwicklung und Asset-Management von: <ul style="list-style-type: none"> - Büro- und Gewerbeimmobilien - Einzelhandelsobjekten - Multifunktionsobjekten - Wohnungen 	Eigentümer, Portfolio- und Assetmanager
DM Projektmanagement GmbH	<ul style="list-style-type: none"> - Bau- und Planungsmanagements, - Projektleitung und Projektsteuerung (alle Leistungsbilder gemäß AHO) und alle Leistungsphasen der HOAI - Projektmanagement für GU und Joint Venture/ARGE 	Partner für öffentliche und private Investoren sorgen wir für ein konsequentes Kosten- und Projektcontrolling, ein professionelles Projektmanagement und eine effektive Projektsteuerung
Baumann Consulting	Beratungsdienstleistungen im gesamten Gebäude - Lebenszyklus <ul style="list-style-type: none"> - Energie-Audits und Machbarkeitsstudien - Entwicklung und Prüfung von Planungskonzepten bis hin zum Commissioning - Überwachung und Überprüfung der Effizienz von Anlagen und Gebäuden. 	Beratungsdienstleistungen für nachhaltige und innovative Gebäudelösungen für Büro-, Verwaltungs-, Schul- und Institutionsgebäude
Knecht Ludwigsburg Planungs- und Bauleitungsgesellschaft mbH	Planung und Ausführung von <ul style="list-style-type: none"> - Sportstätten - Sport- und Mehrzweckhallen - Schwimmbäder - Schulen - Kindergärten - andere Gebäude für Städte und Kommunen 	Städte und Kommunen (ca. 85% der Gesamttätigkeit)
iDeal Estate GmbH	Beratung und Umsetzung bezüglich: <ul style="list-style-type: none"> - Immobilieninvestition - Projektentwicklung - Finanzierungstransaktionen 	Eigentümer und Portfoliomanager
SSN Facility Services GmbH	Strategisches und operatives Betreiben von Immobilien aller Art mit allen dazugehörigen Sachressourcen <ul style="list-style-type: none"> - Ganzheitlich (infrastrukturell, technisch, kaufmännisch) - Transparent 	Eigentümer (Assetmanager), Verwalter (Propertymanager), Nutzer
SSN Gebäudetechnik GmbH	Neubau, Instandsetzung und Sanierung von <ul style="list-style-type: none"> - Luftanlagen - Klimaanlage - Kälteanlagen 	Großindustrie und gewerblichen Bedarf

2. PPP - Projektvorgaben

Ausschreibung und Vergabeverfahren: Sporthalle „Lauterer Höhe“, Coburg (HUK-Coburg arena)

◆ **Neubau**

- ressourceneffizient und ressourcenschonend
- Schutz der Umwelt sowie die Gesundheit der Gebäudenutzer in ihrer Gesamtheit
- Gebäude und Außenanlagen schlüsselfertig errichten und dem Betrieb übergeben

◆ **Erbringung von technischen Gebäudemanagementleistungen (Zeitraum 15 Jahre)**

- Wartung und Instandhaltung
- Erhaltung des Objekts in einem mangelfreien und der Nutzung angemessenen voll funktionsfähigem Zustand erhalten – jederzeit!

◆ **Lebenszyklus**

- Nachhaltigkeit (Gütesiegel der DGNB)
- Sparsamer Einsatz von Energie-, Ressourcen- und Personaleinsatz

3. PPP - Projektziele

**Ausschreibung und Vergabeverfahren:
Sporthalle „Lauterer Höhe“, Coburg (HUK-Coburg arena)**

- ◆ **Wirtschaftlichste Gesamtlösung**

- ◆ **Beurteilung der Wirtschaftlichkeit bezüglich der Kosten**
 - Der Investition für Planung und Bau
 - Folgekosten für Betrieb, Energieverbrauch und Instandhaltung

- ◆ **Nachhaltigkeit**
 - Qualität der Architektur und des Städtebaus
 - nachhaltige Bauqualität
 - Energiekonzept
 - Instandhaltungskonzept

4. SSN – Ziele, Erwartungen, Beweggründe

◆ SSN - Ziele

- Übernahme der effizienten Erstellung u. Erbringung der ausgeschriebenen Leistung vollständig im eigenen Haus erbringen, insbesondere Planung, Steuerung und Finanzierung in der Vorbereitungs- und in der Bauphase.
- Langfristige Zusammenarbeit mit einem Auftraggeber (lang- und mittelfristige Planungen der Finanzierung und des Einsatzes der eigenen Ressourcen).
- Erfahrungen für weitere PPP-Projekte sammeln.

◆ SSN – Erwartungen

- Marktposition im Bereich PPP stärken.
- Gesammelte Erfahrungen für andere Marktsegmente im Bereich der gewerblichen Kunden umsetzen (partnerschaftliche Zusammenarbeit mit anderen Kunden anstreben).

4. SSN – Ziele, Erwartungen, Beweggründe

◆ Beweggründe für das Engagement in PPP -Projekte

- Die SSN ist bereits für Städte und Gemeinden aktiv, nicht immer mit PPP – Beauftragungen. Die Langfristigkeit der PPP – Projekte bedeutet Chancen auch andere SSN Firmen einzubeziehen – insbesondere die SSN Facility Services.
- Die SSN ist auch mit anderen PPP – Projekten beauftragt. Die Erkenntnisse aus einzelnen PPP – Projekten stärkt unser Know How permanent.

5. Umsetzung

◆ **Projektvorbereitung, Ausschreibung, Vergabeverfahren**

Das Projekt war in drei Phasen gegliedert

➤ Phase 1: Erste Bewertung der Angebote und Bieterauswahl

Die Konzepterstellung und Angebotsabgabe waren im Hause sehr intensiv mit vielen internen Abstimmungs- und Planungsgesprächen.

Der Abschluss dieser Phase waren intensive und konstruktive Bietergespräche mit den Verantwortlichen der Auftraggeber (Ziel: Klärung, Präzisierung und Bewertung des Angebots)

➤ Phase 2: Verhandlungsphase

Es erfolgten weitere Präzisierungen des Angebotes

➤ Phase 3: Zuschlagserteilung

Nach der Zusage erfolgte rasch die Bestätigung der SSN

5. Umsetzung

◆ Erfahrungen mit kommunalen Gremien staatlichen Aufsichtsbehörden

- Die Gespräche, Verhandlungen und Abstimmungen waren immer konstruktiv und fair. Damit war eine förderliche Zusammenarbeit gegeben.
- Die Forderungen der Auftraggeber waren präzise.

◆ Kommunikation des Projekts in der Öffentlichkeit

- Die SSN war hier weniger gefordert, das wurde aus unserer Sicht ausreichend durch die Auftraggeber erledigt.

◆ Bauphase und Betrieb

- Die beteiligten SSN Firmen haben untereinander sehr gut während der Bauphase kooperiert, die Dokumentation ist dem Projekt angemessen und lückenlos.
- Der Betrieb, insbesondere die Gewährleistungsverfolgung wird durch die gute Dokumentation und insbesondere durch das permanente Zusammenspiel der SSN Firmen deutlich erleichtert und ist sichergestellt.

5. Umsetzung

◆ Endschaftsregelung

Vorgabe:

Die Sporthalle ist während der Vertragslaufzeit jederzeit in einem mangelfreien und der Nutzung angemessenen voll funktionsfähigem Zustand zu erhalten. (Endet mit der Rückübergabe des Projekts).

- Bereits während der Bauphase und jetzt im laufenden Betrieb werden Vorkehrungen für den Projektabschluss getroffen:
 - Ständige Inspektionen werden neben der Wartungen gemacht und Auffälligkeiten protokolliert und mit den Auftraggebern besprochen
 - Die Baumängel werden konsequent beseitigt
 - Bei Meetings mit den Verantwortlichen der Stadt werden mögliche Risiken besprochen und bei Bedarf werden Vorschläge zur Vorbeugung von Seiten der SSN gemacht
 - Die SSN FS hat eine Stabsstelle (technisches Controlling / technische Revision), die unabhängig und frei den Auftrag prüft und direkt ohne jeden Umweg an die SSN FS Geschäftsführung berichtet
- Es ist von SSN geplant eine Endschaftsregelung mit den Verantwortlichen zu erarbeiten.

5. Umsetzung

◆ Besonderheiten

- Die SSN FS ist in die Planung der Hallenbelegung und die –nutzung voll eingebunden. Dadurch sind „Überraschungen“ eher selten.
- Es gibt ein Büro, das sich ein Mitarbeiter der Stadt und SSN Mitarbeiter teilen. Es gibt viele Vorteile die sich aus der direkten Zusammenarbeit ergeben.

6. Erfahrungen

◆ Was hat sich erfüllt?

- Die Planungen (Kosten, Zeit) sind konsequent umgesetzt
- Die Vorgaben sind eingehalten
- Die Gewährleistungsverfolgung ist bisher erfolgreich (soll auch so bleiben)

◆ Was hat sich nicht erfüllt?

- ?

6. Erfahrungen

- ◆ **Was konnten Sie aus dem Projekt lernen und ggf. bei anderen Realisierungsformen nutzen?**
 - Durch die Langfristigkeit des Projekts sind wir bei Planungen, die den gesamten Lebenszyklus betreffen, bei anderen Projekten in der Privatwirtschaft sicherer geworden.
 - Es können strategische Partnerschaften in der Privatwirtschaft besser vorbereitet und geplant werden (weg von der reinen verlängerten Werkbank). Das gilt für die SSN Group gesamtheitlich.

6. Erfahrungen

- ◆ **Unterscheidet sich die Zusammenarbeit bei ihrem Projekt von der Zusammenarbeit bei konventionellen Projekten (Stichwort „Partnerschaft“)?**
 - Ein PPP – Projekt ist immer strategische Partnerschaft. Solche strategische Partnerschaften sind in der Privatwirtschaft im Bereich der Immobilienwirtschaft eher unüblich.
 - Durch strategische Partnerschaft ist die SSN in Planungen und Zielsetzungen des Auftraggebers eingebunden. Dadurch sind Abstimmungen auf allen Ebenen effizienter als in konventionellen Vertragsverhältnissen. Das stärkt die strategische Partnerschaft, wenn das Projekt gut läuft. Bei nicht funktionierenden PPP – Projekten kann das aber kontraproduktiv sein.

- ➔ **Es muss die strategische Partnerschaft von allen Beteiligten permanent gepflegt werden!**

6. Erfahrungen

◆ **Wie ist die Zufriedenheit mit ihrem Projekt?**

- Wir sind mit dem Projekt zufrieden. Das bedeutet für die SSN, dass wir PPP – Projekte wie dieses gerne wieder übernehmen.
- Solche Projekte bewirken ein verbesserte Kommunikation zwischen den einzelnen SSN Firmen, was sich auch unsere Mitarbeiter auswirkt.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit