DSK STADT ENTWICKLUNG

Gemeinde Schonungen

Angebot für Kommunale Denkmalkonzept Mainberg – Modul 3

Stand / 03.12.2021

Inhaltsverzeichnis

1. Ausgangslage 3
2. Aufgabenstellung und -verständnis 3
   2.1. Workshop zur denkmalfachlichen Ausgangslage und zum Entwicklungspotenzial 3
   2.2. Herbeiführung einer eigentumsrechtlichen Lösung 5
   2.3. Workshop zur Diskussion und Klärung einer möglichen Trägerschaft durch die öffentliche Hand 5
   2.4. Exposé und Rahmenplan zur Nutzung des Schlossareals und Suche nach privaten Investoren 6
3. Kostenrahmen 7
4. Qualifikation und Erfahrung des eingesetzten Personals 8
5. Geltung der Allgemeinen Vertragsbedingungen 8
6. Anlagen 9

1. Ausgangslage

Mit dem Schloss Mainberg verfügt die Gemeinde Schonungen innerhalb ihrer Gemeindegrenzen über ein bauhistorisches Juwel, das seines Gleichen sucht. Aufgrund der aktuellen Eigentumsverhältnisse und des desolaten baulichen Zustands, der wohl nur durch Investitionen in zweistelliger Millionenhöhe nachhaltig zu verbessern wäre, ist die Zukunft des Schlosses jedoch unklar. Mit Hilfe des Instruments „Kommunales Denkmalkonzept" soll daher versucht werden Wege zu skizzieren, die einen Erhalt bzw. die Sanierung dieses einmaligen Baudenkmals ermöglichen.

Aus Sicht der Gemeinde und des Landesamtes für Denkmalpflege sind dabei laut zu Grunde liegender Ausschreibung zwei Ansätze denkbar:

- Übernahme in eine öffentliche Trägerschaft aus Basis eines tragfähigen Nutzungskonzeptes
- Übernahme durch einen solventen privaten Eigentümer

Beide Wege sollen im Rahmen dieser Ausschreibung durch einen externen Dienstleister begleitet werden. Dessen Hauptaufgabe ist es nach unserem Verständnis, die beiden Prozessstränge zu moderieren bzw. voranzutreiben und im Sinne eines Projektsteuerers die Fäden zusammenhalten.

Einige der in der Ausschreibung benannten Teilleistungen sind jedoch zum gegenwärtigen Zeitpunkt schwer greifbar, so dass wir diese jeweils mit einem Vorschlag für die Bearbeitungstiefe versehen.

2. Aufgabenstellung und -verständnis

2.1. Workshop zur denkmalfachlichen Ausgangslage und zum Entwicklungspotenzial

Ziel des Arbeitsschrittes:

Aus unserer Sicht geht bei den hier geplanten Workshops darum, Ideen für eine möglicherweise (teil-)öffentliche Nutzung des Schlosses zu erarbeiten. Insofern würden wir einen Großteil der in der Ausschreibung unter Teilleistung 3 aufgeführten Punkte bereits an dieser Stelle abarbeiten, da die Frage des Nutzungspotenzials in unmittelbarem Zusammenhang mit der Frage einer möglichen Trägerschaft steht.

Vorgehen:

Angesichts der Größe des Objekts und der damit zur Verfügung stehenden Räumlichkeiten, ist wohl nur eine gemischte Nutzung des Areals denkbar. Ansprechpartner / Teilnehmer für die **Workshops (bzw. Runde Tische)** in dieser Phase wären demnach neben den genannten Experten aus dem Bereich Denkmalpflege Fachleute aus dem Bereich Tourismus, Museen, aber auch Ansprechpartner aus dem Hochschulbereich, Klinik-/Pflegesektor, aus Ministerien etc., also die unter Teilleistung 3 Ihrer Ausschreibung subsummierten „denkbaren öffentlichen Träger".

Die **Recherche vergleichbarer Modelle** (z.B. Klosterlangheim, Schloss Thurnau) halten wir ebenfalls bereits als Vorbereitung für diesen Arbeitsschritt notwendig. Durch die bundesweite Tätigkeit der DSK schlagen wir vor, den Betrachtungshorizont für vergleichbare Aufgabenstellungen über die Grenzen Bayerns hinaus auf das Bundesgebiet auszweiten.

Dem vorausgehend würden wir in einem **intensiven internen Workshop** mit der Kommune, dem Landesamt, dem Landkreis, ggf. einem Vertreter der Regierung von Unterfranken und Herrn Architekt Staib alle denkbaren Nutzungsarten sammeln und einer ersten Grobeinschätzung auf Realisierung unterziehen (noch unabhängig von den baulichen Details, entsprechend ihrer Teilleistung 3 „Verifizierung grober Nutzungskonzepte"). Damit hätte man eine Basis für die Frage, welche thematischen Workshops man braucht und welche Teilnehmer:innen dafür notwendig sind. Als wichtigen Partner und Multiplikator sehen wir dabei auch den Förderverein Schloss Marienberg e.V., dessen engagierte Vorstandschaft wir in die Gespräche einbeziehen möchten.

Aufgrund der Beziehungen unseres Geschäftsführers Dr. Frank Burlein, der selbst gebürtiger Schweinfurter ist, in die Region, der veröffentlichten Presseartikel sowie eines ersten Austausches mit Herrn Architekten Staib ist uns bekannt, dass es in der Vergangenheit ja schon mehrere Versuche gegeben hat, das Schloss konzeptionell mit Leben zu füllen. Sofern es hier Erkenntnisse gibt, die für unsere Arbeit und die Auswahl der Gesprächspartner:innen wichtig ist, gehen wir davon aus, dass uns diese zur Verfügung gestellt werden.

Eine weitere **Vertiefung möglicher Nutzungskonzeptionen** ist zu diesem Zeitpunkt nur eingeschränkt möglich, da man sich sehr schnell im Spannungsfeld der unsicheren Kostensituation einerseits und der begrenzten Mittelsituation öffentlicher Träger andererseits befindet. Je nach Ausrichtung (z.B. museale Teil-Nutzung) zieht dies umfangreiche Abstimmungsprozesse nach sich, die sich aktuell **weder in Anzahl noch in Tiefe** kalkulieren lassen. Wir schlagen daher vor, dafür ein Stundenbudget vorzusehen, das wir bedarfsorientiert, gegen Nachweis und nach Abstimmung mit dem Auftraggeber nutzen können, um einzelne Ideen zu vertiefen und in weitere Gespräche einzusteigen. Unter Umständen muss dazu auch Fachexpertise hinzugezogen werden, die **ggf. extern vergeben** werden muss (z.B. zur Konkretisierung von Anforderungen falls eine Teilnutzung im Bereich Medizin / Pflege angedacht werden kann).

Budget:

Aufgabe	Tage	Honorar netto
Vorbereitung, Einarbeitung	10	6.800 €
Recherche und Aufbereitung vergleichbarerer Situationen	10	6.800 €
Interner Auftaktworkshop ½- Tag mit Vor- und Nachbereitung	4	2.720 €
neun weitere Workshopformate (½ -Tag) zu noch zu bestimmenden Themen	36	24.880 €
(Jeder weitere Workshop ½-Tag	4	2.720 €)
Zusammenfassung und Aufbereitung der Ergebnisse sowie Zwischen-Präsentation beim Auftraggeber	10	6.800 €
Stundenbudget für vertiefende Gespräche	20	13.600 €

2.2. Herbeiführung einer eigentumsrechtlichen Lösung

Ziel:

Aus unserer Sicht geht es bei dieser Teilleistung darum, ein vertrauensvolles Verhältnis zur aktuellen Eigentümerin aufzubauen, um je nach angedachter Nutzung und Trägerschaft einen Verkauf vorzubereiten. Insbesondere möchte der Freistaat Bayern vor einem weiteren möglichen Fördermitteleinsatz Klarheit über die Eigentumsverhältnisse.

Vorgehen:

Aus unserer Sicht kann aufgrund der völlig offenen Nachnutzungssituation und der Frage, wer überhaupt als Käufer auftreten würden, noch **keine klassische Verkaufsverhandlung** geführt werden. Insofern geht es darum, die Eigentümerin – ohne die am Ende keine zügige Lösung funktionieren wird – einzubinden, informiert zu halten und deren Akzeptanz als Moderator zu bekommen. Im Idealfall gelingt es, einen Optionsvertrag o.ä. vorzubereiten, der ein Ankaufsrecht für die „öffentliche Hand" zu einem vereinbarten Preis vorsieht oder zumindest ein konkretes Procedere für einen Verkaufsprozess verbindlich festlegt.

Budget:

Eine pauschale Bepreisung dieser Teilleistung ist nicht möglich. Insbesondere kann auch kein „Erfolg" im Sinne einer eigentumsrechtlichen Lösung garantiert werden. Vorgeschlagen wird daher die Festsetzung eines Stundenbudgets, das aber **nur im tatsächlichen erfolgten Umfang** abgerechnet wird. Hierfür würden wir den unter 3. genannten Stundensatz zu Grunde legen und zunächst einen Umfang von 32 Stunden (vier Gespräche inkl. Vor- und Nachbereitung sowie Fahrzeiten) für angemessen erachten. Nicht berücksichtigt sind dabei mögliche Kosten für eine juristische Beratung zur Vorbereitung eines Kauf- oder Optionsvertrages.

Aufgabe	Tage	Honorar netto
Budget für Gespräche mit der Eigentümerin	4	2.720 €

2.3. Workshop zur Diskussion und Klärung einer möglichen Trägerschaft durch die öffentliche Hand

Die Frage der denkbaren Nutzungen würden wir bereits unter 2.1 diskutieren, da sie die Basis für die Entscheidung bildet, ob eine öffentliche Trägerschaft überhaupt denkbar ist. Ein Pauschalhonorar für die Diskussion einer **möglichen Rechtsform bzw. eines Trägermodells** ist daher aktuell seriös nicht kalkulierbar.

Auch hier empfehlen wir die Einplanung eines Budgets für die weitere Moderation des Prozesses, das nur in tatsächlichem Umfang und enger Abstimmung mit dem Auftraggeber genutzt wird. Da zu einem späteren Zeitpunkt ggf. eine tiefergehende Erörterung rechtlicher und steuerlicher Fragen bei unterschiedlichen Trägermodellen notwendig wird, ggf. auch eine Aufteilung in private und öffentliche bzw. gemischt genutzte Formate, empfehlen wir einen ein Ansatz für eine rechtliche Beratung.

Aufgabe	Tage	Honorar netto
Moderation des Prozesses zur Diskussion von Trägermodellen	20	13.600 €
Optional: Budget für externe juristische Beratung		*20.000 €*

2.4. Exposé und Rahmenplan zur Nutzung des Schlossareals und Suche nach privaten Investoren

Ziel:
Neben der Klärung einer möglichen öffentlichen Nutzung in den Teilleistungen 1 bzw. 3 soll in dieser Teilleistung der mögliche Verkauf an einen privaten Investor geprüft und vorbereiten werden.

Vorgehen:
Die DSK ist keine klassische Makleragentur und verfügt auch nicht über eine Adressdatenbank möglicher Investoren, zumal es sich hier um eine absolute Spezialimmobilie handelt, die nur für einen sehr exklusiven Personenkreis in Frage kommt.

Wir empfehlen insofern die Einschaltung eines **professionellen und auf derartige Projekte spezialisierten Maklers**, bei dessen Auswahl wir natürlich unterstützen. Die DSK kann für diesen Fall zur Vertriebsunterstützung zuarbeiten und z.B. den geforderten Rahmenplan (ohne Berücksichtigung der Kostensituation) erstellen.

Die entscheidende Frage ist jedoch, ob ein möglicher Käufer auch nachhaltig in das Objekt investiert. Dies erscheint nur denkbar, wenn die **öffentliche Hand als Zwischenerwerber** auftritt und z.B. ein Rückkaufsrecht vereinbart für den Fall, dass das keine Sanierungsinvestitionen innerhalb einer bestimmten Frist erfolgt.

Zudem weisen wir darauf hin, dass in derartige Gespräche zwingend die aktuelle Eigentümerin einzubeziehen ist. Eine Verhandlung mit möglichen Investoren ohne vorherige Klarheit mit der Eigentümerin ist nicht zielführend.

Wir können diese Teilleistung insofern **nicht in der gewünschten Form** anbieten. Unser Vorgehen wäre, die Erstellung des Rahmenplans auch als **Grundlage für die Gespräche hinsichtlich einer öffentlichen Nutzung** zu erarbeiten. Dabei verstehen wir unter Rahmenplan eine flächige Darstellung noch ohne Berücksichtigung der Kostensituation. Der Umfang für die mögliche Zuarbeit bei der Exposé-Erstellung hängt sicher von der Qualität des einzusetzenden Maklers ab.

Zur Erfüllung der geforderten Leistungsinhalte werden wir ggf. weitere, in Fragen der Vermarktung sowie multifunktionaler Nutzung von außergewöhnlichen Denkmalimmobilien kompetente Partner, einbinden.

Vor dem eigentlichen Maklereinsatz empfehlen wir daher dringend eine Abstimmung im Rahmen der unter 2.1 genannten Teilleistung, inwiefern ein öffentlicher Zwischenerwerb überhaupt denkbar ist.

Budget:

Aufgabe	Tage	Honorar netto
Grober Rahmenplan mit flächiger Darstellung	15	10.200 €
Zuarbeit zur Exposé-Erstellung	10	6.800 €

3. Kostenrahmen

Für die genannten Leistungen legen wir eine aufwandsbezogene Vergütung zu Grunde mit folgenden Stundensätzen:

Projektleitung 85 € / Stunde (netto)

zzgl. 5 % Nebenkostenpauschale

Reisezeiten gelten als Arbeitszeit

Die von uns erbrachten Leistungen lassen sich wie folgt in obligatorische und optionale Leistungen zusammenfassen:

Teilleistung	Obligatorisch	Optional	Honorar netto
2.1 Workshop zur denkmalfachlichen Ausgangslage und zum Entwicklungspotenzial	Vorbereitung, Einarbeitung		6.800 €
	Recherche und Aufbereitung vergleichbarerer Situationen		6.800 €
	Interner Auftaktworkshop ½- Tag mit Vor- und Nachbereitung		2.720 €
	Neun weitere Workshopformate (½ -Tag) zu noch zu bestimmenden Themen		24.480 €
		Jeder weitere Workshop ½-Tag	(2.720 €)
	Zusammenfassung und Aufbereitung der Ergebnisse sowie Zwischen-Präsentation beim Auftraggeber		6.800 €
	Stundenbudget für vertiefende Gespräche		~~13.600 €~~
2.2 Herbeiführung einer eigentumsrechtlichen Lösung	Budget für Gespräche mit der Eigentümerin		2.720 €
2.3 Workshop zur Diskussion und Klärung einer möglichen Trägerschaft durch die öffentliche Hand	Moderation des Prozesses zur Diskussion von Trägermodellen		13.600 €
		Budget für externe juristische Beratung	(*20.000 €*)
2.4 Exposé und Rahmenplan	Grober Rahmenplan mit flächiger Darstellung		10.200 €
	Zuarbeit zur Exposé-Erstellung		6.800 €
Summe obligatorische Leistungen			**100.920,00 €** 80.920,-
zzgl. 5 % Nebenkosten			5.046,00 € 4.046,-
zzgl. 19 % MwSt.			24.220,80 € 16.143,51
GESAMTBRUTTO			**130.186,80 €** 101.103,51

rechnerisch geprüft
Gemeinde Schonungen
13.12. Heurich
Bauamt

In der Nebenkostenpauschale enthalten sind Vervielfältigungskosten, Porto- und Telefonkosten im geschäftsüblichen Umfang sowie sämtliche auftragsbezogenen Reisekosten. Nicht enthalten sind etwaige Vervielfältigungskosten über den geschäftsüblichen Umfang hinaus, Bewirtungsaufwendungen etc. Ebenfalls nicht enthalten sind Kopier- und Portokosten für die evtl. Versendung von Einladungen/Unterlagen an TÖB und/oder Eigentümer/Bürger im Untersuchungsgebiet. Weitere Nebenkosten (z. B. Vervielfältigungen größer DIN A3, Druckkosten für Broschüren etc.) werden gemäß § 7 Abs. 3 HOAI auf Einzelnachweis abgerechnet.

Der Leistungsnachweis erfolgt auf Basis einer detaillierten Tätigkeitserfassung der jeweiligen Mitarbeiter/innen.

4. Qualifikation und Erfahrung des eingesetzten Personals

Hinsichtlich des eingesetzten Personals verweisen wir auf die Personalsteckbriefe im Anhang. Zudem stehen am Standort Nürnberg zwei weitere Architekt:innen und ein Stadtplaner zur Verfügung, um auch in Urlaubs- oder Krankheitsphasen die Erreichbarkeit sicherzustellen und zu unterstützen.

Bereits im Vorfeld gab es eine Abstimmung mit **Herrn Architekten Staib**, der für eine Kooperation zur Verfügung steht und der insbesondere im Bereich des **Rahmenplans**, aber auch im Zuge der Workshops seine Expertise einbringen würde.

Die Größe der DSK ermöglicht es uns zudem, anlassbezogen weitere Spezialisten hinzuzuziehen. So steht uns ein eigenes Team mit drei **Volljuristen** zur Verfügung, sowie Experten aus dem Bereich **Vergaberecht** und der **Kommunikation**. Die bundesweite Präsenz mit rund 1.000 Projekten bildet zudem ein Netzwerk aus dem kompletten Bereich der Stadtentwicklung, das wir bei Spezialfragen nutzen können.

5. Geltung der Allgemeinen Vertragsbedingungen

Es gelten die Allgemeinen Vertragsbedingungen der DSK für städtebauliche Dienstleistungen.

Nürnberg, den 06.12.2021

	i.V.
Dr. Frank Burlein	Alexander Eberl
Geschäftsführer	Gebietsleiter

DSK Deutsche Stadt- und
Grundstücksentwicklungsgesellschaft mbH

6. Anlagen

- Referenzen
- Steckbriefe der vorgesehenen Mitarbeiter
- Allgemeine Vertragsbedingungen der DSK für städtebauliche Dienstleistungen (Stand 7/2020)

Hinweis: Leistungsbild und Honorarangebot sind urheberechtlich geschützt. Das Vervielfältigen bzw. die Weitergabe des Leistungsbildes oder des Honorarangebotes bzw. von Auszügen hieraus bedürfen der vorherigen Zustimmung der DSK