

Schwimmbäder bieten große Potenziale zur Kostensenkung und Leistungsoptimierung

Unternehmer sieht viele Gründe für öffentlich-private Partnerschaften im Bäderbereich

FRIEDRICHSHAFEN. Wolfram Wäscher ist ein glühender Verfechter von Public-Private-Partnership-Projekten. Auf diese Weise betreibt der Geschäftsführer von SAB aus Friedrichshafen bereits sechs Schwimmbäder in Deutschland, der Schweiz und Österreich. In Kürze soll mit dem Hohenzollernbad in Hechingen ein weiteres Bad als PPP-Variante realisiert werden.

Schon 200 Schwimmbäder hat das Unternehmen gebaut. „Schwimmbäder sind immer das Kernthema unserer Arbeit“, sagt der SAB-Chef. „Und das ergänzen wir um andere kommunale sowie privatwirtschaftliche Leistungen.“ Das Unternehmen übernimmt dabei als Partner von Kommunen marode Einrichtungen wie Bäder oder Sportanlagen, saniert diese und stellt sie neu auf die Beine. „Die öffentliche Hand baut lediglich alle 25 bis 30 Jahre einmal ein Schwimmbad“, sagt er. So was könne ein Profi besser. Weshalb, dafür gebe es genügend Gründe: „Öffentliche Bäder werden selten betriebswirtschaftlich richtig geführt“, sagt Wäscher.



Viele Schwimmbäder sind von einer Schließung bedroht. Denn ihr Betrieb ist kostenintensiv und kann tiefe Löcher in die Kassen von Kommunen reißen. FOTO: DPA

„Wenn wir planen, ist es wichtig, dass das Personal kurze Wege hat, dass es effektiv eingesetzt wird. Öffentliche Bäder werden meist von Fachkräften bewirtschaftet, die eine falsche Ausbildung haben“, sagt er. „Der Bademeister kümmert sich um die Technik. Wir dagegen haben Rettungsschwimmer.“ Und für die Technik nutze man Spezialisten aus dem örtlichen Handwerk. Auch Ma-

terialien würden von vornherein so ausgewählt, dass man möglichst wenig Reinigungsaufwand habe. Das spare zugleich Reinigungsmittel.

Die Experten aus Friedrichshafen versuchen zudem, Synergien zu schaffen, indem sie kommunale Leistungen an einem Ort konzentrieren: Sie sparen Investitionen, indem sie das Bad, andere Sporteinrichtungen, die Stadthalle und die

dazugehörigen Parkplätze örtlich verbinden. „Werden dann noch kommunale Leistungen durch privatwirtschaftliche ergänzt und so die Auslastung der Anlagen und der Nebenflächen optimiert, dann hat man ein Projekt, das nicht nur den Standort von der Attraktivität nach vorne bringt, sondern auch hilft, Kosten einzusparen“, ist Wäscher sicher. Für ihn ist der kommunale Bereich „ein Eldorado der Kostensenkung und Leistungsoptimierung“.

„Und das Auslastungsrisiko der Bäder bleibt beim privaten Investor“, sagt Wäscher. Dafür sei es wichtig, dass man ein Projekt zusammen mit den Bürgern angeht. Man müsse möglichst alle sozialen Gruppen integrieren. Dadurch könne der Bürger sein Bad, seine kommunale Leistung besser annehmen. „Schließlich sind die Bürger unsere zukünftigen Kunden“, sagt Wäscher. Ein wesentlicher Faktor damit solche Projekte gelingen, sei immer auch ein faires Miteinander von Investor und Kommune. „Man muss das Vertrauen über eine lange Strecke aufbauen“, sagt Wäscher. (leja)