

Die Oberbürgermeisterin

Landes-
hauptstadt Kiel**Schleswig-Holsteinischer Landtag**
Umdruck 16/4271

Landeshauptstadt Kiel Postfach 1152 24099 Kiel

An den Vorsitzenden
des Finanzausschusses
des Landes Schleswig-Holstein
Herrn Günter Neugebauer, MdL
LANDESHAUS
Düsternbrooker Weg 70
24105 Kiel

Kiel, 12.5.09
Telefon (0431) 901 30 01
Telefax (0431) 901 6 30 43
E-Mail: angelika.volquartz@kiel.de

- vorab per Mail an die Geschäftsführung des Finanzausschusses
Ole.Schmidt@landtag.lsh.de

Maritimes Science Center Schleswig-Holstein
Gemeinsame Sitzung des Finanz- und Wirtschaftsausschusses am 18. Mai 2009
Ihr Schreiben vom 28.04.2009, bei uns eingegangen am 03.05.2009

Sehr geehrter Herr Neugebauer,

zunächst einmal möchte ich mich bei Ihnen sowie den weiteren Abgeordneten bedanken, dass Sie direkt nach der Finanzausschusssitzung am 23. April 2009 die zügige Terminierung einer gemeinsamen Sitzung mit dem Wirtschaftsausschuss veranlasst haben, die nunmehr am 18. Mai 2009 stattfinden wird.

Für diese Sitzung haben Sie uns mit Ihrem Schreiben vom 28.04.2009 fünf Fragen gestellt, die wir auf den folgenden Seiten beantworten und Ihnen im Vorwege zur Sitzung zukommen lassen.

Gemeinsam mit dem Generalentwickler für dieses Projekt, der AWC AG, dem künftigen Betreiber, der SMG Entertainment Deutschland GmbH, sowie der Vielzahl der Projektpartner aus Wissenschaft und Wirtschaft haben wir die Erwartung, dass es nach einer eingehenden Erörterung der Fragenkomplexe zu einer positiven Empfehlung der Ausschüsse am 18. Mai kommt.

Aus Sicht der Stadt ist es mir darüber hinaus außerordentlich wichtig darauf hinzuweisen, dass im Vertrauen auf die Zusage des Wirtschaftsministeriums, das Projekt mit 75 % zu fördern, bisher allein an externen Aufwendungen rd. 2.500.000,00 € entstanden sind.

Die Fragen beantworten wir im Einzelnen wie folgt:

1) „Wird die Stadt Kiel Folgekosten ohne weitere Zuschüsse des Landes übernehmen?“

Die Landeshauptstadt Kiel wird gegebenenfalls Folgekosten auch ohne weitere Zuschüsse durch das Land Schleswig-Holstein übernehmen.

Hierzu ist anzumerken, dass das Projekt von Anfang an so konzipiert wurde, dass das Science Center ohne Zuschüsse der öffentlichen Hand betrieben wird. In dem zwischen AWC, SMG und der Landeshauptstadt Kiel im Juni 2007 unterzeichneten Vertrag ist festgehalten, dass eine Kündigung durch SMG nur möglich ist, wenn

aus Gründen, die nicht von SMG zu vertreten sind, in sechs aufeinanderfolgenden Monaten ein negatives Betriebsergebnis erwirtschaftet wird. Selbst für diesen Fall hätte SMG den Betrieb noch für weitere zwölf Monate fortzuführen.

Dementsprechend hätte die Landeshauptstadt Kiel ein Zeitfenster von insgesamt 18 Monaten, in dem für den Worst Case, förderungsschädliche Alternativen ausgelotet und umgesetzt werden können.

Die Ansprüche und Rechte hat sich die Landeshauptstadt Kiel gegenüber dem Betreiber (eine noch zu gründende Tochtergesellschaft der SMG) durch eine Patronatserklärung der SMG Entertainment Deutschland GmbH absichern lassen.

2) „Wie soll die Rentabilität und Nachhaltigkeit des Projekts sichergestellt werden?“

Als Anlage 1 zu diesem Schreiben fügen wir den Businessplan des Betreibers bei, der für den Förderantrag wunschgemäß für einen Zeitraum über 15 Jahre aufgestellt wurde.

Zur Beantwortung der vorgenannten Frage gehen wir insbesondere auf die Positionen „Besucher“, „Durchschnittlicher Eintrittspreis“, „Programm“ und „Reattraktivierung“ sowie „Unternehmerlohn“ ein.

Der Betreiber geht von einer Besucherzahl im ersten Jahr von ca. 312.000 aus, in den Folgejahren dann von leicht fallenden Zahlen. In der Betrachtung des Gesamtzeitraumes wird mit durchschnittlich 304.000 Besuchern im Jahr gerechnet. Dies stellt eine vorsichtige, eher konservative Annahme dar, wie auch die bisher erstellten Besucherpotentialanalysen bestätigen. Die ebenfalls in der STADTart-Studie erwähnte Besucherpotenzialanalyse der Firma COMPASS vom November 2007 prognostiziert sogar mögliche Besucherzahlen von über ca. 435.000 im Jahr. Unter Berücksichtigung weiterer Studien hält die STADTart-Studie auf Seite 20 fest, „... machbar erscheinen dann etwa 330.000 bis 350.000.“

Die Gewinnschwelle (Break-Even-Point) liegt bei 212.000 Besuchern. Dies bedeutet bei der gewählten Darstellung, dass der Betreiber erst ab dieser Besucherzahl einen Unternehmerlohn erhält. Auf der anderen Seite ist der Unternehmerlohn aus förderrechtlichen Gründen auf maximal 8 % der Einnahmen begrenzt. Dies bedeutet, dass bei wesentlich höheren Einnahmen als im Businessplan unterstellt, die ausgewiesenen Gewinne dem Science Center zusätzlich für Reattraktivierungsmaßnahmen zur Verfügung stehen, da eine Gewinnausschüttung vertraglich generell ausgeschlossen ist.

Im Bewusstsein, dass das Maritime Science Center Schleswig-Holstein ein einzigartiger und unverwechselbarer Ort der Wissensvermittlung und der Unterhaltung – u.a. als Spiegel der maritimen Wirtschaft und Wissenschaft in Kiel – sein wird, ist es erforderlich, diesen Ort dauerhaft attraktiv zu erhalten. Insofern werden Reattraktivierungsmaßnahmen und das dafür verwendete Budget nicht als „Notfallmaßnahme“ oder „Feuerwehr“ verstanden, sondern sind vielmehr Bestandteil eines erfolgreichen und ausgereiften Businessmodells.

Die jährlichen Reattraktivierungsbeträge (im ersten Jahr bei unterstellten 312.000 Besuchern ein Betrag von rd. 203.000,00 €) sind in einer allseits anerkannten Reattraktivierungsstrategie integriert.

Der künftige Betreiber hat hier ein Konzept erarbeitet, dass es ermöglicht sowohl kurzfristig auf mögliche Änderungs- und Verbesserungswünsche der Besucher zu reagieren, z.B. Überarbeitung einzelner Exponate, als auch in Zusammenarbeit mit einem Expertenteam aus der maritimen Wirtschaft und Wissenschaft, der Transferstelle, langfristige Reattraktivierungen zu beschließen, z.B. Wechselausstellungen, Umgestaltungen eines Themenbereiches etc.

Die Beträge für die Reattraktivierung werden ergänzt und flankiert von einer Reihe weiterer Faktoren („weiche Maßnahmen“) im Bereich der Reattraktivierung, die außerhalb dieses Budgets angesiedelt aber ebenfalls sehr erfolgsentscheidend sind und über den Betrieb gewährleistet werden:

- Einrichtung einer „Transferstelle“ / eines „Beirates“ zur Koordination und permanenten Einbindung der Projektpartner,
- Kostensynergien durch Leistungen von Kooperationspartnern (Akquise über SMG),
- Kostensynergien durch Integration bereits bestehender Wanderausstellungen,
- Kostensynergien durch die Herstellung eigener Wechselausstellungen in der hausinternen Werkstatt,

- Synergien und Einsparpotenziale durch die Integration von Sonderausstellungen in Kooperation mit Industriepartnern, Verbänden, Institutionen (z.B. in Form von Exponate-Beistellungen, Programmentwicklung etc.),
- Kooperation und „Verlinkung“ mit bereits bestehenden nationalen und internationalen Science Centern (z.B. Nauticus, Norfolk, USA),
- Attraktivitätserhaltung durch Werbemaßnahmen / Werbewirksamkeit: Berichterstattung in den Medien, u.a. redaktionelle Beiträge in lokalen und überregionalen Printmedien, TV- und Radio-Beiträge etc., Festlegung einer Mindestanzahl an Werbemaßnahmen (Anzahl Flyer, Anzeigen, Print und Radio-Beiträge etc.)
- u.v.m.

Die Vertragspartner sind sich darüber einig, dass der Erfolg von Reattraktivierungsmaßnahmen nicht durch das Investitionsvolumen allein vorhergesagt und bewertet werden kann. Dies bedeutet konkret: Manchmal bewirkt eine 10.000 €-Investition deutlich mehr, als eine 200.000 €-Maßnahme. Deshalb ist vertraglich festgehalten:

- Im Rahmen von gezielten Besucherbefragungen wird überprüft, ob die Inhalte den Erwartungen der Besucher entsprechen. Ein Teil der budgetierten Mittel fließen auf Basis der Analyse der Besucherbefragung gezielt in den Bereich der höheren Kundenzufriedenheit. Zum anderen wird durch gezielte Besucherbefragung festgestellt, welche Fehler in der Attraktion / im Science Center gemacht wurden. Diese werden im Zuge der Reattraktivierung behoben, d.h. das Besuchererlebnis wird auf diese Weise stetig verbessert.
- Reattraktivierung wird in Zusammenarbeit mit den Projektpartnern erstellt. Diese liefern wissenschaftlichen Input und können bestimmte, hochwertige Exponate zur Verfügung stellen, welche entsprechend inszeniert werden müssen. Dieses spezifische Know-how verschmilzt mit den Erfahrungen des Betreibers zu einem erfolgreichen Reattraktivierungskonzept.
- Ein interdisziplinäres Team ist mit der Planung und Realisierung dieser Maßnahmen betraut. Dazu gehören beispielsweise: die Betriebsleitung, die Marketingabteilung, die Abteilung Besucherbefragung / Qualitätssicherung sowie externe Berater, Szenographen und Agenturen, aber eben auch die Projektpartner, die als Teil des Expertenteams verstanden werden. In diesen Teams werden die entsprechenden Maßnahmen geplant und umgesetzt.

Darüber hinaus ist bereits jetzt im Betreibervertrag festgehalten, dass die Betriebsgesellschaft und die Besitzgesellschaft unter Einbeziehung der Projektpartner alljährlich beschließen, für welche Maßnahmen und zu welchem Zeitpunkt der Gesamtkostenbetrag Verwendung finden soll, insbesondere auch, ob der aufzuwendende Gesamtkostenbetrag bei entsprechender Geschäftslage teilweise zurückgestellt werden soll, um Reserven für Zeiten schwächeren Geschäftsganges zu bilden.

Zu beachten ist ferner, dass für beispielsweise Unterrichtsmaterialien, Schul- und Bildungsprogramme, sonstige öffentliche Programme, etc. ein extra Budget (Programm) zur Verfügung steht. Dieses beträgt bei prognostizierten 312.000 Besuchern im ersten Jahr 150.000,00 €.

Für Reattraktivierungsmaßnahmen würde alleine aus monetärer Sicht im ersten Jahr ein Betrag von über 350.000,00 € (Programm/Reattraktivierung) zur Verfügung stehen.

Die STADTart-Studie äußert sich dementsprechend an vielen Stellen positiv zum Reattraktivierungskonzept und hält u.a. auf Seite 26 fest, „Das vorliegende Reattraktivierungskonzept des Betreibers überzeugt auf der anderen Seite durch die Integration vielfältiger alternativer Maßnahmen und Faktoren, die unabhängig vom Budget realisiert werden können. Besonders positiv werden die regelmäßig geplanten Besucherbefragungen bewertet, um den Erwartungen der Besucher gerecht werden zu können. Auf diese Weise kann ein zielloser Aktivismus – wie häufig in Besucherattraktionen zu sehen ist – vermieden und das Budget besucher- und kundenorientiert eingesetzt werden.“

Darüber hinaus ist im Blick auf die Rentabilität des künftigen Science Center auf eine weitere Besonderheit des Vertrages hinzuweisen. Der künftige Betreiber ist von der ersten Minute der Projektplanungen mit einbezogen gewesen, so dass sein Know How rechtzeitig in allen Belangen Berücksichtigung finden konnte. Der Einstieg in die jeweils nächste Projektphase war jeweils nur dann möglich, wenn SMG eine Freizeichnungserklärung vorgelegt hat, die das Einverständnis mit den bisher erarbeiteten Planungen dokumentierte. Durch dieses Konstrukt ist sichergestellt, dass auch und gerade aus Betreibersicht ein betriebsoptimales und damit rentables Projekt realisiert wird.

Die vorgenannten Dinge sind im Sinne einer nachhaltigen Sicherung des Maritimen Science Center Schleswig-Holstein präzise und abschließend im Vertrag vom Juni 2007 niedergeschrieben.

3) „Werden die zugesagten Sponsorengelder in Höhe von 2 Millionen € fließen?“

Aus Sicht der Landeshauptstadt Kiel, der AWC und der SMG konnten bereits zum jetzigen Zeitpunkt Zusagen mit einem Wert von über 2.000.000,00 € akquiriert werden. Eine Liste, die den aktuellen Stand der diesbezüglichen Gespräche mit den Projektpartnern wiedergibt, ist diesem Schreiben als Anlage 2 beigelegt.

Alleine das durch HDW zugesagte U-Boot wird mit einem touristischen Wert für das Maritime Science Center Schleswig-Holstein von rd. 2.000.000,00 € geschätzt. Die außerordentliche Bedeutung eines dem Science Center vorgelagerten U-Bootes wird ebenfalls an mehreren Stellen der STADTart-Studie hervorgehoben. Welche Anziehungskraft alleine ein solches Ausstellungsexponat ausüben kann, belegen die durch die STADTart-Studie verifizierten Besucherzahlen des U-Bootes in Laboe. Im Jahr 2007 konnte das U-Boot in Laboe rd. 175.000 Besucher/innen verzeichnen.

Um die Leistungen der Projektpartner außer der klassischen Form des Sponsorings auch als Spende oder Schenkung abbilden zu können, ist die Gründung einer gAG geplant. Auch für dieses Konstrukt sind die notwendigen Unterlagen seitens AWC erarbeitet worden, so dass eine zügige Umsetzung im weiteren Projektlaufplan gewährleistet ist.

Mit Freude konnte die Landeshauptstadt Kiel zur Kenntnis nehmen, dass durch eine Vielzahl von Unternehmen und Institutionen aus Schleswig-Holstein und sogar Hamburg bereits bis zum jetzigen Zeitpunkt ein erheblicher Input durch Arbeitsleistung in das Projekt investiert wurde, was seinen Niederschlag in der bereits Anfang April vorgelegten Ausführungsplanung gefunden hat. Von weiteren Projektpartnern sind Zusagen nach der Realisierungsentscheidung für das Projekt avisiert worden.

Abschließend ist darauf hinzuweisen, dass, wie ebenfalls die STADTart-Studie bemerkt, das Ausstellungskonzept so erarbeitet wurde, dass auch ohne Sponsoring (Veredelung) eine Realisierung möglich wäre.

4) „Wie wird den Bedenken hinsichtlich der Parksituation und der Reattraktivierungskosten sowie den vorgeschlagenen Ergänzungsmaßnahmen begegnet?“

Zur Thematik der Reattraktivierung verweisen wir auf unsere ausführliche Stellungnahme unter Frage 2).

Zur Parkplatzlösung und der Fußwegebeziehung für bzw. zum Maritimen Science Center Schleswig-Holstein – M.S.C. führt die Studie auf S. 25 aus:

„Positiv beeinflusst werden kann die Distanzüberwindung

- bei einer entsprechenden Gestaltung der Fußwegebeziehungen (u.a. durch Aufbau von Stationen die auf das MSC verweisen, die Nutzung der Schauseiten der angrenzenden Gebäude, einem seitens der Stadt Kiel angedachten Lichtkonzept) bzw. der Stellplatzanlagen (z.B. Stellplätze bevorzugt im EG für MSC, Farbgestaltung) und
- einer Aufmerksamkeit erzielenden Gestaltung der Außenfassade des MSC als „ikonisches Gebäude“ bzw. der Außenflächen (siehe Ausführungen oben).

Von zentraler Bedeutung ist jedoch ein funktionierendes Parkleitsystem, das entnervende und damit Besucher/innen abschreckende Parkplatzsuchverkehre vermeiden hilft.“

Die Landeshauptstadt Kiel hat folgende schlüssige Überlegungen und Planungen zur Erreichbarkeit des geplanten M.S.C. angestellt:

Das Parkplatzangebot für das M.S.C. ist aufgrund der zentralen Innenstadtlage vielseitig und mehr als auskömmlich für die Anforderungen und damit prognostizierten Besuchererwartungen ausgelegt. - Bei erwarteten 304.000 Besuchern im Jahr und 365 Öffnungstagen ergeben sich 833 Besucher/Tag im Durchschnitt.

Es gibt für die Besucher insofern bereits in Citylage in angemessener fußläufiger Entfernung etwa 1.000 Park-

plätze (ZOB/CAP etc.) und weitere zahlreiche ebenerdig im öffentlichen Straßenraum (bewirtschaftete) Parkmöglichkeiten, wie bereits im Radenumgriff von ca. 300 m nachgewiesen – hierzu verweisen wir auf die auf Seite 24 der Studie abgebildeten grafischen Darstellung. Im Straßenraum der Kai-City um das M.S.C. sind in kürzester Entfernung ebenfalls mindestens 200 Parkplätze vorhanden. Alle Fußwegbeziehungen führen attraktiv über die ausgebauten Uferpromenaden direkt und sichtbar auf das Besucherziel zum M.S.C.

Der für das M.S.C. vorgesehene Exklusivparkplatz mit rd. 70 PKW-Plätzen am Hörn-Querkaai ist eine wichtige Säule des Parkplatzangebots. Der gut erreichbare in das Parkleitsystem eingebundene M.S.C.-Parkplatz bietet bei 2 - 3-fachem Tageswechsel und einer PKW-Besucherquote von ca. 2,5 Personen/PKW bereits 350 - 500 Besuchern pro Tag Parkraum. Weiterhin wird davon ausgegangen, dass etwa täglich bis zu 300-500 Besucher i.M. mit sechs - acht Bussen direkt das M.S.C. anfahren werden. Die Busse werden direkt vor dem M.S.C. halten und die Besucher aussteigen lassen können. Eine Stellplatzfläche für diese Busse wird südlich der Gablenzbrücke vorgehalten – also in gut 400 m Entfernung vom Standort. Schließlich kann bei der sehr zentralen M.S.C.-Lage zum Kieler Hauptbahnhof bzw. ZOB und der damit verbundenen ÖPNV-Umsteigeanlage am Sophienblatt davon ausgegangen werden, dass etwa 500 Besucher täglich aus der Region und darüber hinaus die öffentlichen Verkehrsmittel nutzen werden. Hieraus folgt, dass selbst für insgesamt 1.500 Besucher am Tag ein schlüssiger Nachweis der M.S.C.-Erreichbarkeit in der dargestellten 'Drei-Säulenbasis' - PKW / Bus/ ÖPNV - gegeben ist. – Hinzu kommen die ebenfalls sich in fußläufig kurzer Entfernung befindlichen Haltestellen der Fördeschifffahrt.

Zur Standorteignung hinsichtlich der Erreichbarkeit aus dem Citybereich kann auf die barrierefreien, attraktiven Wege- und Promenadenverbindungen rund um die Kieler Hörn bzw. um den Germaniahafen verwiesen werden. Überall wird den M.S.C.-Besuchern maritimes Ambiente geboten – die großzügigen und freien Blickbeziehungen auf Kreuzfahrer und die Jumbo-Fähren am Norwegenkaai sowie am Schwedenkaai – „zum Greifen nah!“ – oder das bereits z.B. vom Bahnhofsausgang sichtbare U-Boot vor dem M.S.C. macht den kurzen Weg zur Besucherattraktion signifikant erlebbar. Dies gilt übrigens auch für den Haupt-ÖPNV-Haltepunkt auf der neuen Gablenzstraße /Brücke – auch von hier aus ist das M.S.C. mit vorgelagertem U-Boot in knapp 300 m Entfernung von Süden her identifizierbar und bereits damit 'wegzielführend' erlebbar.

Die Landeshauptstadt Kiel wird das M.S.C. selbstverständlich in die vorhandene Wegweisung aufnehmen und im Parkleitsystem der Innenstadt sowie in dem in Planung befindlichen Verkehrstelematiksystem berücksichtigen. Die mit dem Kfz anreisenden Besucher des Science Center können dadurch mittels Informationstafeln über die verfügbaren Parkplätze in der Nähe des M.S.C. und ggf. Sonderveranstaltungen informiert und geleitet werden.

Insgesamt stehen in unmittelbarer Nähe des M.S.C. neben vorhandenen Straßenparkplätzen und direkt zugeordneten Stellplätzen unter der Gablenzbrücke rund 900 Kfz-Parkplätze in großen Parkieranlagen zur Verfügung

- Parkhaus CAP in der Kaistraße - 458 P
- Parkhaus ZOB in der Kaistraße (Busbahnhof) - 300 P
- Parkhaus Gaarden in der Schulstraße - 160 P

Im direkten Umfeld des M.S.C. sind zudem 8 Behindertenparkplätze vorgesehen.

Abschließend ist noch einmal darauf hinzuweisen, dass sich zz. auf dem Gelände der Kai-City Kiel umfangreiche bewirtschaftete Pkw-Stellplätze in direkter Nähe zum M.S.C. befinden. Darüber hinaus ist perspektivisch im Zuge der weiteren Planungen auf dafür geeigneten Grundstücken die Unterbringung weiterer Stellplatzanlagen in Tiefgaragen und Parkpaletten oberirdisch vorgesehen, wie z.B. bei der noch auszubauenden Platzfläche unter der Gaardener Brücke (Baufeld II).

Abschließend möchten wir zu diesem Themenkomplex noch einige weitere mögliche Ergänzungsmaßnahmen aus Sicht der Landeshauptstadt Kiel skizzieren:

o Zuwegung und Parkplatz-Leitsystem

Sowohl für den Bereich der Kai-City und insbesondere die Einrichtung der M. S.-C. wird nach üblichen qualitativen Anforderungen der LH Kiel eine Wegweisung im übergeordneten Straßenverkehrsnetz für die I.V.-Verkehrsteilnehmer (von der BAB und über die maßgeblichen Bundes- und städtischen Hauptverkehrsstraßen) installiert. Dies gilt auch für das Parkplatzangebot zur Anfahrt im Bereich des M.S.C.-Parkplatzes an der Kaistraße/ Adolf-Wesphal-Str. mit ggf. besonderer Image-Unternehmens-Hinweisbeschilderung.

o Umfeld-Inszenierung (Kulissenschaffung o.ä. Einfassung auf nördlich unbebauten Grundstücken z.B. Bau-feld V)

Für das übergangsweise Zeitfenster ab Anfang 2011 und auch für die ggf. parallel oder spätere Bauzeit auf diesen Grundstücken sollten insbesondere im Promenadenbereich und in bedeutsamen seitlichen Flanken der M. S.C.-Umgebung mit Großbannern und hierauf maritimen besetzten Themen Grundstückseinfassungen in kulissenmäßiger Form (ca. 2,50 m max. 3 m Höhe) hergerichtet werden. Die Gestaltung könnte themenbezo-gen ohne werblichen Charakter dennoch attraktiv auf Inhalte der Präsentation im M. S.C. eingehen und könnte insofern gemeinsam mit SMG als Betreiber entwickelt werden.

o Parkplatz-Auffangposition (zusätzliches Angebot)

Auf der comdirect-bank-Grundstücksfläche könnte eine Parkplatz-Lösung für rd. 80 ebenerdige M.S.C.-Parkplätze mit der c-bank ab Anfang 2011 vereinbart werden, solange eine Vermarktung und Bebauung bis dahin noch nicht zustande kommen sollte - weiterhin bestünde die Möglichkeit eine Parkvereinbarung in einem ggf. später zu realisierenden Parkhausgeschoß über ggf. dann eine Etage mit 75 Plätzen vertraglich auszu-handeln.

Wesentlich ist aus Sicht der Stadt, dass die Parkplatzlösung ebenfalls mit dem künftigen Betreiber eingehend besprochen wurde, und die Parkplatzsituation auch aus Sicht von SMG als absolut ausreichend gesehen wird.

Als weitere Ergänzungsmaßnahmen werden in der Studie genannt:

- eine Vernetzung des M.S.C. mit den Schulen im Einzugsgebiet
- eine Gestaltung des M.S.C. bzw. des Außenraums als „Maritime Landmarke“ bzw. als sichtbaren „Aushängeschild“
- ggf. Erweiterungsmöglichkeiten im Outdoor-Bereich
- die Einbindung einer Vielzahl von Mentoren u.a. aus Schulen, Wirtschaft und Wissenschaft
- der Aufbau von strategischen Partnerschaften mit weiteren Anbietern im maritimen Segment

Alle Maßnahmen, die auf eine Vernetzung bzw. Einbeziehung weiterer Akteure hinauslaufen, werden sowohl während der Projektentwicklung als auch im Betrieb durch den Betreiber umgesetzt. Es wird einen institutiona-lisierten Beirat geben, der u.a. die Vernetzung fördert. Wesentliches Ziel ist die Umsetzung einer Kommunika-tionsplattform für die Öffentlichkeit einschließlich der schulischen Einrichtungen mit der maritimen Wirtschaft und Wissenschaft. In der räumlichen Konzeption des Science Centers sind entsprechende räumliche Facilitä-ten (Schülerlabore, Mediathek, multifunktional nutzbare Ausstellungsräume, Konferenzräume, Auditorium u.a.) vorgesehen.

Hinsichtlich der architektonischen Bewertung des M.S.C.-Entwurfes wird auf den einstimmigen Beschluss der Jury im Rahmen des Architekturwettbewerbes verwiesen. Diese stellt die Arbeit des ersten und zur Umsetzung vorgesehenen Preisträgers Schnittger + Partner als ausgesprochen qualitativ dar. Mit ergänzenden Maß-nahmen, wie z.B. der Einbindung des M.S.C. in das Lichtkonzept der LH Kiel kann der Anspruch einer „Leuchtturmarchitektur“ umgesetzt werden. Mit dem, dem M.S.C. vorgelagerten U-Boot wird es darüber hinaus gelingen, die vom Gutachter genannte „Maritime Landmarke“ besonders hervorzuheben. Mit Bedacht wurde der repräsentative und prominente Standort für das M.S.C. unmittelbar am Wasser gewählt, um in jeder Hin-sicht Authentizität für das Maritime Science Center Schleswig-Holstein in Kiel zu gewährleisten.

5) Welche Auswirkungen ergeben sich im Hinblick auf die Phänomenta in Flensburg und die Errichtung eines weiteren Science Centers im Großraum Hamburg?

Nach unserem Kenntnisstand ist mittelfristig nicht mit der Realisierung eines Science Centers in Hamburg zu rechnen.

Auf Seite 31 der Studie wird hierzu ausgeführt: „Je früher mit der Errichtung des MSC-Gebäudes und dem Aufbau als Marke im Rahmen einer „Entertaining City“ begonnen wird, desto länger wird die Phase, in der sich das MSC bei einem hohen Besucherniveau und mit positiven Effekten im Tourismus des Landes rechnet. Nach der Eröffnung eines weiteren Science Center im Raum Hamburg ist jedoch mit Besucherrückgängen zu rechnen. Der Rückgang wird jedoch umso geringer ausfallen, je unterschiedlicher die Profile der jeweiligen Einrichtungen sind.“

Entsprechend der Empfehlung der Studie wird die Stadt Kiel bei „Belebung“ der Hamburger Pläne unverzüglich mit den Verantwortlichen in Kontakt treten, um eine Abstimmung im Bereich der Ausstellungsinhalte zu erreichen und eine frühzeitige Vernetzung der Einrichtungen zu initiieren.

Zur Phänomena in Flensburg gilt das gleiche Prinzip, das bei der Konzepterstellung für das Maritime Science Center Schleswig-Holstein mit Blick auf in Kiel und unmittelbar an Kiel angrenzende bestehende Einrichtungen Berücksichtigung fand: Keine Konkurrenzierung, sondern Vernetzung!

Sehr geehrter Herr Neugebauer,

wir gehen zz. davon aus, dass wir gemeinsam mit AWC und SMG die Möglichkeit am 18.05.09 erhalten, in einer zusammenfassenden Präsentation noch einmal die Kernpunkte unseres Schreibens darzustellen.

Darüber hinaus werden wir mit den Projektpartnern für Rückfragen aus dem Plenum gerne zur Verfügung stehen.

Die Teilnehmer unsererseits werden wir direkt Ihrer Geschäftsführung namentlich mitteilen.

Mit freundlichen Grüßen


Angelika Volquartz

ANLAGE 1

	Jahr 1	Jahr 2	Jahr 3	Jahr 4	Jahr 5	Jahr 6	Jahr 7	Jahr 8	Jahr 9	Jahr 10	Jahr 11	Jahr 12	Jahr 13	Jahr 14	Jahr 15
Besucher	312.090	309.060	306.030	303.000	303.000	306.030	303.000	303.000	299.970	299.970	303.000	309.060	303.000	299.970	303.000
Anzahl Events	80	88	88	80	96	88	80	80	72	72	80	72	80	84	
Durchschnittlicher Eintrittspreis	7,99 €	7,99 €	8,05 €	8,05 €	8,05 €	8,21 €	8,21 €	8,36 €	8,52 €	8,69 €	8,68 €	8,68 €	9,07 €	9,07 €	
Tickets	2.462.390,10 €	2.439.483,40 €	2.463.541,50 €	2.493.150,00 €	2.439.150,00 €	2.512.506,30 €	2.497.830,00 €	2.533.090,00 €	2.555.744,40 €	2.603.739,60 €	2.630.040,00 €	2.682.640,80 €	2.748.210,00 €	2.720.727,90 €	2.748.210,00 €
Anzahl Events	489.105,00 €	463.590,00 €	450.495,00 €	443.900,00 €	454.000,00 €	459.045,00 €	472.690,00 €	472.690,00 €	485.951,40 €	485.951,40 €	490.860,00 €	500.677,20 €	503.945,00 €	503.945,00 €	509.040,00 €
Shop	374.508,00 €	370.872,00 €	367.236,00 €	363.600,00 €	363.600,00 €	374.590,72 €	370.872,00 €	365.416,00 €	361.561,84 €	361.561,84 €	395.416,00 €	400.541,76 €	392.688,00 €	368.751,12 €	392.688,00 €
Verkauf (inkl. F&B)	132.416,00 €	145.657,60 €	145.657,60 €	139.036,90 €	166.844,16 €	152.940,48 €	139.036,90 €	139.036,90 €	131.091,84 €	131.091,84 €	135.657,60 €	131.091,84 €	145.657,60 €	152.940,48 €	145.657,60 €
Sponsorship	450.000,00 €	450.000,00 €	450.000,00 €	450.000,00 €	450.000,00 €	405.000,00 €	405.000,00 €	405.000,00 €	364.500,00 €	364.500,00 €	364.500,00 €	364.500,00 €	328.050,00 €	328.050,00 €	328.050,00 €
Spenden	20.217,10 €	20.218,88 €	20.020,66 €	19.822,43 €	19.822,43 €	19.822,43 €	19.822,43 €	19.822,43 €	19.824,21 €	19.824,21 €	19.824,21 €	20.218,88 €	19.824,21 €	19.824,21 €	19.824,21 €
Andere	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	165.299,92 €	168.595,71 €	168.595,71 €	168.595,71 €	168.595,71 €
Einnahmen	4.073.156,12 €	4.054.111,79 €	4.070.790,67 €	4.031.399,15 €	4.059.206,51 €	4.099.393,07 €	4.060.331,15 €	4.120.325,15 €	4.103.763,60 €	4.151.759,80 €	4.201.585,95 €	4.268.266,19 €	4.312.063,74 €	4.282.649,02 €	4.312.063,74 €
Personal Festangestellte	606.042,00 €	630.293,98 €	655.495,03 €	681.714,83 €	708.993,42 €	737.342,79 €	766.836,47 €	797.509,93 €	829.410,32 €	845.998,53 €	879.838,47 €	879.838,47 €	897.435,24 €	915.383,95 €	983.691,63 €
Personal Ausstellen	785.200,00 €	757.960,00 €	743.000,00 €	743.000,00 €	743.000,00 €	750.430,00 €	743.000,00 €	743.000,00 €	735.570,00 €	735.570,00 €	755.670,00 €	755.670,00 €	760.133,08 €	795.370,00 €	743.000,00 €
Waren einzeln	561.618,29 €	553.539,17 €	561.296,59 €	554.893,10 €	559.436,33 €	571.686,46 €	566.972,28 €	576.774,24 €	588.559,31 €	588.559,31 €	596.867,79 €	606.357,28 €	620.133,08 €	615.359,63 €	620.133,08 €
Energiekosten	200.000,00 €	204.000,00 €	208.000,00 €	208.000,00 €	212.241,60 €	212.241,60 €	216.608,35 €	225.167,11 €	243.519,23 €	243.519,23 €	248.388,60 €	248.388,60 €	260.808,03 €	260.808,03 €	260.808,03 €
Reinigungskosten	103.000,00 €	102.000,00 €	101.000,00 €	100.000,00 €	100.000,00 €	101.000,00 €	100.000,00 €	100.000,00 €	99.000,00 €	99.000,00 €	100.000,00 €	102.000,00 €	100.000,00 €	99.000,00 €	100.000,00 €
Administrative Kosten	210.000,00 €	210.000,00 €	210.000,00 €	205.800,00 €	209.816,00 €	209.816,00 €	209.816,00 €	209.816,00 €	205.717,68 €	205.717,68 €	201.603,33 €	201.603,33 €	201.603,33 €	201.603,33 €	201.603,33 €
Marketing	330.000,00 €	330.000,00 €	313.500,00 €	282.150,00 €	282.150,00 €	225.720,00 €	225.720,00 €	225.720,00 €	225.720,00 €	225.720,00 €	225.720,00 €	214.434,00 €	214.434,00 €	214.434,00 €	214.434,00 €
operative Kosten	188.900,00 €	192.679,00 €	194.331,56 €	200.462,19 €	204.471,44 €	208.568,86 €	212.732,08 €	216.986,72 €	221.326,46 €	221.326,46 €	225.752,99 €	225.752,99 €	230.268,05 €	230.268,05 €	230.268,05 €
Wartungskosten	96.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €	108.000,00 €	126.000,00 €	132.000,00 €	132.000,00 €	139.000,00 €	144.000,00 €	144.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €	180.000,00 €
Gehalts SMG (Corporate Support)	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €	200.000,00 €
Abschreibung	180.126,00 €	175.864,00 €	171.642,00 €	167.400,00 €	167.400,00 €	171.642,00 €	167.400,00 €	167.400,00 €	163.158,00 €	163.158,00 €	167.400,00 €	175.864,00 €	167.400,00 €	163.158,00 €	167.400,00 €
Programme	150.112,50 €	146.325,00 €	142.537,50 €	138.750,00 €	138.750,00 €	142.537,50 €	138.750,00 €	138.750,00 €	134.962,50 €	134.962,50 €	138.750,00 €	146.325,00 €	134.962,50 €	138.750,00 €	138.750,00 €
Reattraktivierung	203.146,70 €	198.207,80 €	193.268,90 €	188.330,00 €	188.330,00 €	193.268,90 €	188.330,00 €	188.330,00 €	183.391,10 €	183.391,10 €	188.330,00 €	198.207,80 €	188.330,00 €	183.391,10 €	188.330,00 €
Unternehmensrisiko vor Spanien (max. 8%)	278.920,63 €	240.334,14 €	256.009,09 €	252.819,03 €	218.827,72 €	233.936,99 €	190.065,47 €	192.771,15 €	142.704,06 €	160.838,99 €	142.446,95 €	131.014,73 €	166.836,51 €	168.710,45 €	133.645,63 €
Ausgaben	4.073.156,12 €	4.054.111,79 €	4.070.790,67 €	4.031.399,15 €	4.059.206,51 €	4.099.393,07 €	4.060.331,15 €	4.120.325,15 €	4.103.763,60 €	4.151.759,80 €	4.201.585,95 €	4.268.266,19 €	4.312.063,74 €	4.282.649,02 €	4.312.063,74 €
Reibtriebsgebnis (Einn. - Ausg.)	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €

ANLAGE 2

Status der Verhandlungen mit LOI Partnern						
Unternehmen	Anspruchspartner	Art der Beteiligung	Spende	Themenraum	Wert	Status
Howaldswerke Deutsche Werft AG	Hr. Rohweder/ Hr. Hartmann	Expertise authentisches Material authentisches Material authentisches Material	Wissensinput Exponate TS U-Boot szenografischen Hilfsmittel Software Steuerstand	TS Außenbereich TS TS	2.100 € 2.000.000 € 15.000 € 10.000 €	in Bearbeitung Zusage Zusage Zusage
Raytheon Anschutz GmbH	Hr. Schell	Exponatbau authentisches Material	Software Brückensimulation	GF	15.000 €	Zusage
Knerim Yachtbau GmbH	Hr. Müller	Exponatbau authentisches Material	Korpus der Hochseeregattassimulation	WS	75.000 €	Zusage
BMW, Yachtsport Management	Fr. Hiebl	Expertise	Software Regattasegeln	WS	10.000 €	Zusage
Flensburger Schiffsbau-GmbH & Co. KG	Hr. Bühr/ Hr. Stierk	Expertise authentisches Material authentisches Material authentisches Material Exponatbau authentisches Material	Wissensinput Exponate SB Software D7D Filmmaterial Bildmaterial vereinfachter Schlepplank Schiffsmaschine	SB SB SB SB SB SB	3.000 € 10.000 € 9.000 € 3.500 € 9.000 € 1.000 €	in Bearbeitung Zusage Zusage Zusage Zusage Zusage
F3: Forschung / Fakten / Fantasie	Hr. Culik	Expertise	Planungsleistungen	allgemein	2.100 €	Zusage
IFM GEOMAR (Leibniz-Institut für	Hr. Herzig/ Hr. Hoffmann-Wieck	Expertise Expertise authentisches Material authentisches Material authentisches Material Produktion Produktion authentisches Material Expertise authentisches Material Spende eines Modelljaggs	Wissensinput FR Bildmaterial Tiefseetiere Filmmaterial Filmaufnahme Druckexponate Reisekästen redaktionelle Arbeit Forschungsgegenstände authentisches Material	FR TS TS TS/ FR TS TS FR FR/ TS FR FOY	15.000 € 14.000 € 2.000 € 3.000 € 2.000 € 1.500 € 1.000 € 1.350 € 3.000 € 4.000 € 40.000 €	in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung in Bearbeitung Zusage Zusage
oceanBASIS (vormals OWELL Ocean	Fr. Linke/ Hr. Piker	Expertise Exponatbau Betrieb	Mitentwicklung GF.05 Kostenübernahme GF.05	GF GF	1.500 € 5.000 €	in Bearbeitung Zusage
PIZ Marine Klei/ Flottenkommando	Hr. Leido	authentisches Material	Kostenübernahme Verbrauchsmaterialien GF.05	GF	200 €	Zusage
UCA United Canal Agency GmbH	Hr. Petersen	authentisches Material	Filmmaterial/Originalteile Gorch Fock für WS.02 Großsegler	WS	2.000 €	Zusage
Leibniz-Institut für die Pädagogik der	Prof. Harms (vormals Prof. Prenzel)	authentisches Material	Bildmaterial/Webcam für GF.27 NOK	GF	500 €	Zusage
Naturwissenschaften		Expertise	Planungsleistungen Laborkonzepte	allgemein	15.000 €	Zusage
Schlepp- und Fahrgesellschaft Kiel mbH		Logistik	Transport des U-Bootes	allgemein	20.000 €	Zusage
GEO	Hr. Kucklick	authentisches Material	Bildmaterial	FR	5.000 €	Zusage
HapagLloyd	Fr. Giersvik/ Fr. Bingel	szenografische Gestaltung	Einrichtung des Sonnendecks und der Schiffsbrücke	GF	60.000 €	Zusage
Kieler Yacht-Club	Hr. Kinast/ Hr. Schlenzka	szenografische Gestaltung	Segelmaterial	WS	400 €	Zusage
IBAK	Hr. Stagers/ Fr. Flick	Exponatbau	Integration einer Kamera in ein ROV	FR/ TS	1.500 €	Zusage
Maritimes Cluster	Fr. Müller-Lupp	Öffentlichkeitsarbeit	gegenseitige Öffentlichkeitsarbeit		500 €	Zusage
nanoproofed	Hr. Illing	Expertise	Wissensinput und Mitentwicklung SB.53 Antifouling	SB	4.000 €	Zusage
Deutsches Zollmuseum, Hamburg	Fr. Mehrkühler	authentisches Material	Antifoulingfarbe, Schiffsfarbe	SB	1.000 €	Zusage
		authentisches Material	reale Asservate	GF	1.000 €	Zusage

Stand: 06.05.03