

Messe Offenburg–Ortenau GmbH

Regionale Stärke trifft internationale Reichweite in der trinationalen Metropolregion

Gliederung

- 1.1 Anlass
- 1.2 Ausgangslage
- 1.3 Wirtschaftliche Entwicklung
- 1.4 Ziel
- 1.5 Deckungsbeitrag einer neuen Messehalle
- 1.6 Planerische und verkehrliche Rahmenbedingungen
- 1.7 Weiteres Vorgehen

1.1 Anlass

Im Zeichen des Wachstums

2016 erwirtschaftete die Messe Offenburg-Ortenau GmbH mit 7.5 Mio. EUR den höchsten Gesamtertrag ihrer Unternehmensgeschichte und durchbrach damit erstmals die 7 Mio. EUR Grenze. Die Stärken der Messegesellschaft liegen dabei in der Zusammenführung von Märkten und Menschen, der Schaffung von Kommunikationsräumen sowie der Inszenierung von Erlebnissen.

Das Fundament der Gesellschaft besteht aus einem seit dem Jahr 2004 kontinuierlich erfolgten Wachstum. Bereits heute ist abzusehen, dass das Jahr 2017 ebenfalls zum Vergleichsjahr¹ 12,5% Wachstum aufweist. Zudem zeigt die momentane Buchungslage für das kommende Jahr 2018 einen neuen Rekordertrag von über 8 Mio. EUR auf. Dieses Wachstum wird auch in der Entwicklung des Betriebsergebnisses deutlich, welches seit dem Jahr 2016 im 2-Jahresmittel² dauerhaft positiv ist.

Gleichzeitig profitieren Stadt und Region vom Wachstum der Messe Offenburg-Ortenau GmbH. Jährlich generieren die Ausgaben der Aussteller, Besucher, Gastveranstalter und der Messegesellschaft selbst Umwegrentabilität in Handel, Handwerk, Verlagswesen, Dienstleistungen, Logistik, Transport, Hotel- und Gaststättengewerbe. So übernachteten beispielsweise zum Dance World Cup 2017 Gäste aus der ganzen Welt in der Ortenau. Im Geschäftsjahr 2016 wurden insgesamt 426.317 Besucher registriert.

Vor dem Hintergrund dieser Ortenauer Erfolgsgeschichte stellt sich die Messe Offenburg-Ortenau GmbH der gegenwärtigen Herausforderung. Denn weiteres Unternehmenswachstum wird dadurch limitiert, dass zum einen nicht mehr ausreichend zusammenhängende Hallenfläche zur Verfügung steht und zum anderen nicht alle Hallen einen zukunftsorientierten technischen Standard aufweisen.

¹ Zum Vergleichsjahr 2015: Beides keine Eurocheval-Jahre, da die Veranstaltung nur alle zwei Jahre stattfindet.

² Bereinigt um die temporäre Abschreibung aus einem Sondereffekt

Messekonzept 2010

Um die Zukunft zu gestalten lohnt ein Blick in die Vergangenheit. So entschied sich die Stadt Offenburg mit Unterstützung des Landkreises und dem Land Baden-Württemberg Anfang 2000 zur Durchführung und Finanzierung des «Messekonzepts 2010». Ziel war es dabei, Offenburg als Messeplatz mit überregionaler Bedeutung für Messen und Events in der Ortenau zu positionieren, Raum für sportliche Großveranstaltungen zu bieten und die Verlagerung der Offenburger Stadthalle auf den Messeplatz zu vollziehen. Um diesem Ziel gerecht zu werden, wurde die veraltete Geländeinfrastruktur saniert bzw. neu gebaut, die Organisation (Aufbau- und Ablauforganisation) angepasst und das Produktportfolio weiterentwickelt und ausgeweitet.

Infrastruktur

Zu den Baumaßnahmen zählten insbesondere der Neubau der Baden-Arena (eröffnet in 2005), der Umbau der Oberrheinhalle (eröffnet in 2008) sowie die Sanierung der Ortenauhalle, der Halle 1, 2 und 4 sowie die Überarbeitung der Außenanlagen. Im Zuge des Umbaus der Oberrheinhalle wurde zudem die Stadthallenfunktion am Messeplatz im Rahmen des neuen Spielstättenkonzepts der Stadt Offenburg übernommen. Darüber hinaus wurde in der Oberrheinhalle eine Großküche eingerichtet, die neben der gastronomischen Verpflegung des Messeplatzes auch die Produktionsküche der Schulverpflegung beherbergt.

Das Messekonzept 2010 hat seinen Fokus auf die qualitative Verbesserung der Hallenflächen gelegt. Im Gegensatz zu anderen Messestandorten war damit keine Vergrößerung der Flächen verbunden.

Neben den Großinvestitionen des Messekonzeptes 2010 wurden bis zum heutigen Tage Instandhaltungen und kleinere Investitionen am Messeplatz durchgeführt, damit kein Investitions- bzw. Sanierungsrückstau entsteht. So wird in diesem Jahr die Erneuerung der unterirdischen Elektroinfrastruktur abgeschlossen sowie der W-Lan Ausbau auf dem Gelände weiter fortgesetzt sein.

Organisation

Ein weiterer Aspekt des Messekonzepts 2010 bestand in der Aufspaltung der Messe Offenburg GmbH in die Besitzgesellschaft «Offenburg Stadthallen und Messeimmobilien GmbH (OSMI)» und die Betriebsgesellschaft «Messe Offenburg-Ortenau GmbH (MOO)», die zum Januar 2004 erfolgte. Ziel war es, Transparenz über die Entwicklung des reinen Messebetriebs zu schaffen und die Erreichung eines positiven Betriebsergebnisses in der Messe Offenburg-Ortenau GmbH im 2-Jahresmittel.

Neben der Gesellschaftsstruktur wurde auch die Aufbauorganisation der Messe Offenburg-Ortenau GmbH verändert. Heute bestehen bei der Betriebsgesellschaft drei operative Geschäftsbereiche: Publikumsmesse-, Fachmesse- und Eventbereich.

Des Weiteren wurde für jedes Projekt eine detaillierte betriebswirtschaftliche Betrachtung eingeführt, so dass Abläufe und Prozesse anhand konkreter Kennzahlen bis heute gesteuert werden.

Portfolio

Das Messkonzept 2010 sah auch die Reaktivierung des Eventbereichs sowie den Aufbau von Neuprojekten im Messebereich vor.

Zum Geschäftsfeld des Eventbereichs zählen insbesondere Konzerte, Shows, Gastmessen, TV-Produktionen, Tagungen, Sitzungen, Sportveranstaltungen, Galas und Empfänge. Zudem ist die Schnittstelle zum Kulturbüro – mit der Übernahme der Stadthallenfunktion – im Eventbereich angesiedelt. So gehören zu den Gastmessen am Messeplatz beispielsweise die internationale Rassehunde- und Edelkatzenausstellung, die Hochzeitsmesse, die Tattoo & Art Show, der Kreativmarkt sowie die FGS-Hausmesse.

Sportlich finden seit dem Jahr 2008 jährlich die Baden Classics als 3-Sterne CSI Springturnier auf dem Messegelände statt. Zudem wird in der Herbst/Winter-Saison der Eislaufhallenbetrieb in der Messehalle 1B durchgeführt. Seit Herbst 2016 ergänzt ein Sprung-Park mit einer großen Trampolinanlage das Portfolio der Herbst/Winter-Saison in der Messehalle 1A. Des Weiteren können große Handballspiele durchgeführt werden und auch internationale Box- sowie Tanzveranstaltungen fühlen sich auf dem Messegelände wohl.

Ein Augenmerk liegt ebenfalls auf der Schaffung von Raumangeboten für die regionale Wirtschaft. So werden heute regelmäßig Betriebsversammlungen, General- und Vertreterversammlungen sowie Firmen-Jubiläen am Messeplatz durchgeführt.

Business mit Lebensqualität
zwischen Schwarzwald, Elsass und Reben

Ausgewählte Beispiele des Vermietgeschäfts aus den vergangenen Monaten sind in der folgenden Abbildung dargestellt.



Abbildung 1: Ausgewählte Veranstaltungen der letzten Monate aus dem Eventbereich

Neben dem Eventbereich liegt der Fokus auch auf dem Ausbau von eigenen Bestandsmessen sowie dem Aufbau von neuen Messemarken. Im heutigen Messeportfolio „Eigenmarken“ sind drei Veranstaltungen vertreten, die vor dem Jahr 2000 am Markt platziert waren:

- Badische Weinmesse (eingeführt 1872)
- Oberrhein Messe (eingeführt 1924)
- Eurocheval – Europamesse des Pferdes (eingeführt 1976)

Zudem wurden die folgenden Eigenmarken neu konzipiert und weiterentwickelt

- Berufsinfomesse (eingeführt 2003)
- GeoTHERM – Weltweit die größte Geothermie-Fachmesse (eingeführt 2007)
- Biogas (eingeführt 2008)
- Balance (eingeführt 2009)
- Bauen Wohnen Garten (eingeführt 2010)
- ABWASSER.PRAXIS (eingeführt 2010)
- Windenergie (eingeführt 2013)
- Geotechnik (eingeführt 2013)
- STOREENERGY (eingeführt 2015)
- WILD + FISCH (eingeführt 2015)
- Baden Spirits (eingeführt 2017)
- FORST live (Übernahme 2017)
- Edelsteintage (Übernahme 2017)

Neben der Entwicklung neuer eigener Messen am Messestandort, wurden im Jahr 2016 zwei erfolgreiche Gastmessen in das Eigen-Portfolio der Messe Offenburg-Ortenau GmbH übernommen. Damit war die Messe Offenburg-Ortenau GmbH im Jahr 2017 erstmals selbst in der Veranstalterrolle der Messe FORST live sowie der Edelsteintage.

Ziele des Messekonzepts 2010 sind erreicht

Die Kernaufgaben des ursprünglichen Messekonzepts wurden erreicht.

Infrastruktur

- Geplante Bauabschnitte des Messekonzepts 2010 realisiert
- Integration der Stadthallenfunktion im Rahmen des neuen Spielstättenkonzepts am Messeplatz
- Integration der Großküche für Schulverpflegung am Messeplatz

Organisation

- Transparenz durch Aufspaltung in eine Besitz- und Betriebsgesellschaft
- Implementierung einer Matrixorganisation (Aufbauorganisation)
- Einheitliche betriebswirtschaftliche Bewertung jedes Projektes
- Erreichung eines positiven Betriebsergebnisses in der Betriebsgesellschaft im 2-Jahresmittel

Portfolio

- Reaktivierung des Eventbereichs
- Platzierung von Neuvorhaben im Messe-Bereich

Business mit Lebensqualität zwischen Schwarzwald, Elsass und Reben

Folgende Handlungsfelder schlossen sich durch die Fortschreibung der Aufgaben an:

Infrastruktur

- Zeitgerechte Instandhaltungen zur Vermeidung eines Sanierungsstaus
- Jährliches Investitionsbudget zum Erhalt sowie zeitgerechtem Ausbau der Bestands-Infrastruktur

Organisation

- Ablaufoptimierungen des operativen Geschäfts
- Implementierung von EDV-Systemen zur Prozessoptimierung
- Implementierung eines Risikomanagements

Portfolio

- Aktive Gestaltung des Gastgeschäfts im Eventbereich
- Platzierung von Neuvorhaben im Eventbereich
- Strategischer Zukauf von bestehenden Messe-Projekten ins Eigenportfolio

1.2. Ausgangslage

1.2.1 Gesellschaftsstruktur

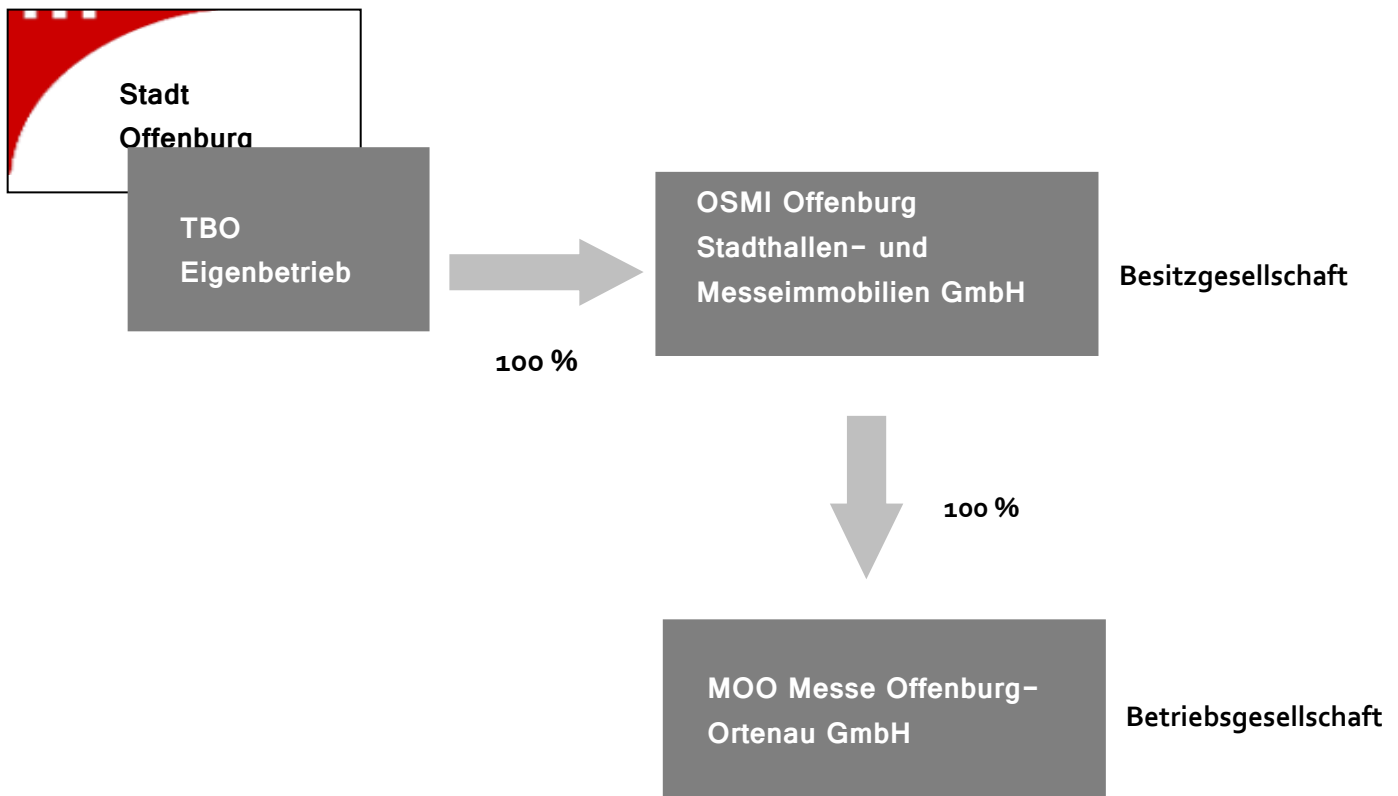


Abbildung 2: Gesellschaftsstruktur

Verträge zwischen der Besitzgesellschaft und der Betriebsgesellschaft

Zwischen der Betriebsgesellschaft «Messe Offenburg–Ortenau GmbH (MOO)» und der Besitzgesellschaft «Offenburg Stadthallen und Messeimmobilien GmbH (OSMI)» besteht ein Ergebnisabführungsvertrag sowie ein Pachtvertrag:

1. Ergebnisabführungsvertrag: Das Betriebsergebnis der MOO wird in die OSMI abgeführt.
2. Pachtvertrag: Die MOO zahlt für die Nutzung des Geländes Pacht an die OSMI.

Bauherr für eine neue Messehalle ist die Offenburg Stadthallen- und Messeimmobilien GmbH als Besitzgesellschaft.

1.2.2 Räumliche Kapazitäten am Messestandort - IST Darstellung

Das Messegelände in Offenburg weist ein 179.000 qm großes Areal auf, auf dem derzeit rund 22.500 qm Hallenfläche vorhanden sind. Bei dieser Zahl sind jedoch die Halle 3 und die Halle 4 abzuziehen, da sie derzeit nur bedingt und in den kommenden Jahren grundsätzlich nicht mehr messetauglich und somit nicht mehr vermietbar sind. Nach Abzug dieser Fläche (Halle 3 und 4) verbleibt eine nutzbare Hallenfläche von maximal 19.900 qm.

Aus diesem Grund werden zu großen flächendeckenden Veranstaltungen im Südbereich mobile Zelthallen errichtet, um weitere Ausstellungs- bzw. Veranstaltungsflächen anzubieten.

Bei der Betrachtung des Lageplans fällt auf, dass die Halle 1 in keiner direkten Verbindung zur Ostachse (bestehend aus Oberrheinhalle, Ortenauhalle und Baden-Arena) besteht. Dies schränkt die Dispositionsmöglichkeiten deutlich ein.

Messegelände insgesamt

Gesamtareal	179.000 qm
Hallenfläche	22.500 qm



Abbildung 2: Geländeplan Messeplatz Offenburg

Hallen-/Raumkapazitäten im Einzelnen

Oberreinhalle	3.000 qm
Ortenauhalle	4.400 qm
Baden-Arena	5.800 qm
Foyer	800 qm
Messehalle 1	4.800 qm
Messehalle 2	1.131 qm
Messehalle 3	1.405 qm
Messehalle 4	1.164 qm

1.3. Wirtschaftliche Entwicklung der Messegesellschaft

Um die Aussagekraft zur wirtschaftlichen Entwicklung der Messe Offenburg-Ortenau GmbH bewerten zu können, wird zunächst auf die Entwicklung der Gesamtleistung des Unternehmens in der Periode 2004 bis 2018 eingegangen (siehe dazu Abbildung 3). Die darin erkennbare zweijährige Schwankung beruht insbesondere auf der alle zwei Jahre stattfindenden Eurocheval.

Neben den 2-jährigen Intervallen lassen sich folgende Hauptaussagen treffen:

1. Seit dem Jahr 2004 weist die Messe Offenburg-Ortenau GmbH ein kontinuierliches Wachstum auf.
2. Im Vergleich der Eurocheval-Jahre 2004 zu 2016 liegt das Wachstum bei plus 56 Prozent. Setzt man das Jahr 2004 zu dem sich bereits abzeichnenden Jahr 2018 ins Verhältnis, so besteht ein Wachstum von 68 Prozent.
3. Auch im direkten Vergleich der Nicht-Eurocheval-Jahre 2005 zu 2017 entfällt ein Wachstum von 86 Prozent auf die Messe Offenburg-Ortenau GmbH.
4. Im Jahr 2018 wird erstmals eine Gesamtleistung von über 8 Mio. Euro erzielt werden.

**Business mit Lebensqualität
zwischen Schwarzwald, Elsass und Reben**

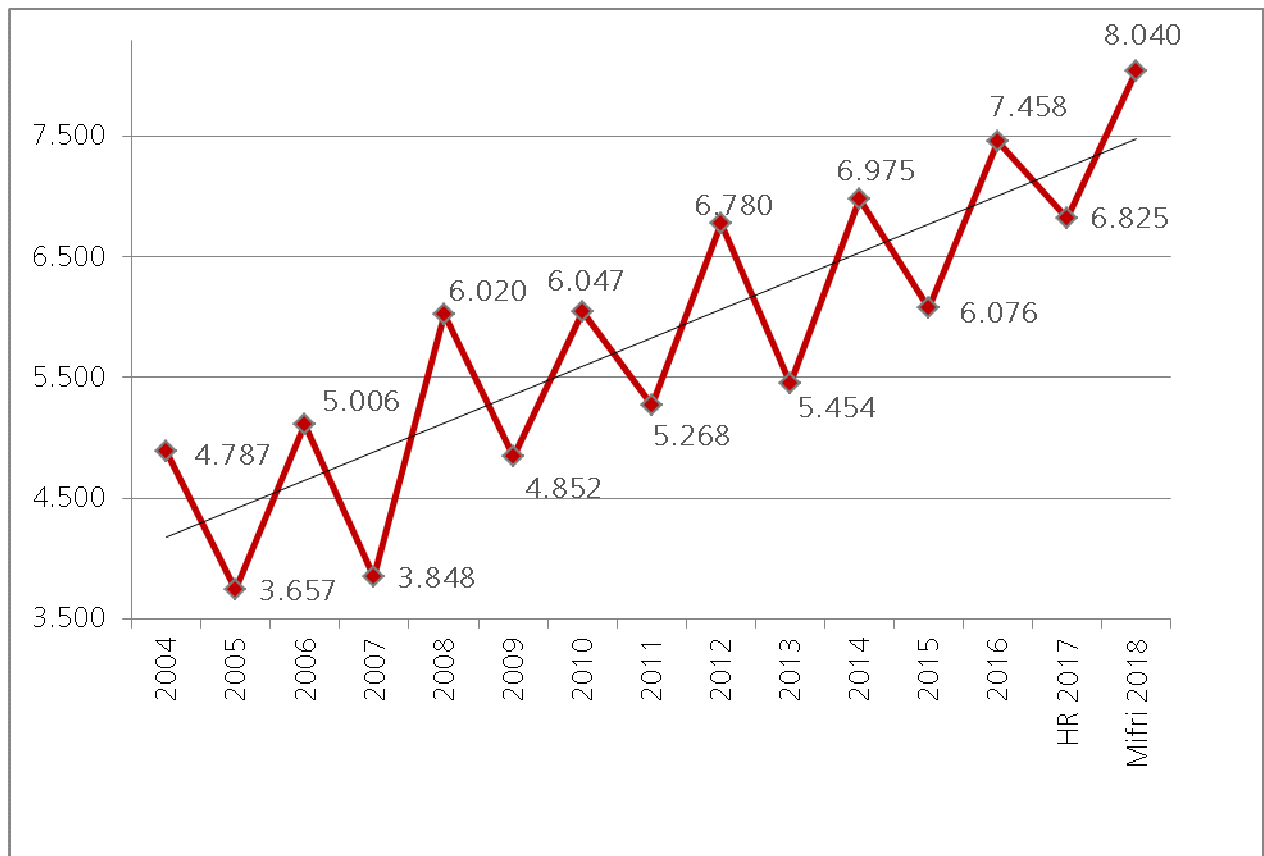


Abbildung 3: Gesamtleistung der Messe Offenburg-Ortenau GmbH in TEUR (Tausend EUR)

Wie bereits benannt führt die Messe Offenburg-Ortenau GmbH (MOO) ihr Betriebsergebnis sowie Pachtzahlungen an die Offenburg Stadthallen- und Immobiliengesellschaft ab.

Die nachfolgende Grafik zeigt, dass in der Zeit von 2007 bis 2014 der Finanzmittelfluss von der MOO zur OSMI noch negativ war. Im Durchschnitt betrug der Ausgleich, den die OSMI für die MOO zu leisten hatte rund 260 TEUR pro Jahr. Durch die positive Entwicklung der Messe hat sich das sukzessive verbessert und ab 2015/16 ins Gegenteil verkehrt. Seither erbringt die MOO einen positiven Beitrag zum Ergebnis der OSMI mit + 24 TEUR in 2015/16 (Summe: 2015 mit -196 TEUR und 2016 mit + 220 TEUR) sowie prognostizierten + 348 TEUR in den Jahren 2017/18 (Summe: 2017 mit + 46 TEUR und 2018 mit + 302 TEUR) – insgesamt also 372 TEUR. Dieser Trend wird sich wie nachfolgend dargestellt fortsetzen und kann durch den Neubau einer weiteren Messehalle noch deutlich verstärkt werden, wie unter lfd. Nr. 1.5 aufgezeigt wird.

**Business mit Lebensqualität
zwischen Schwarzwald, Elsass und Reben**

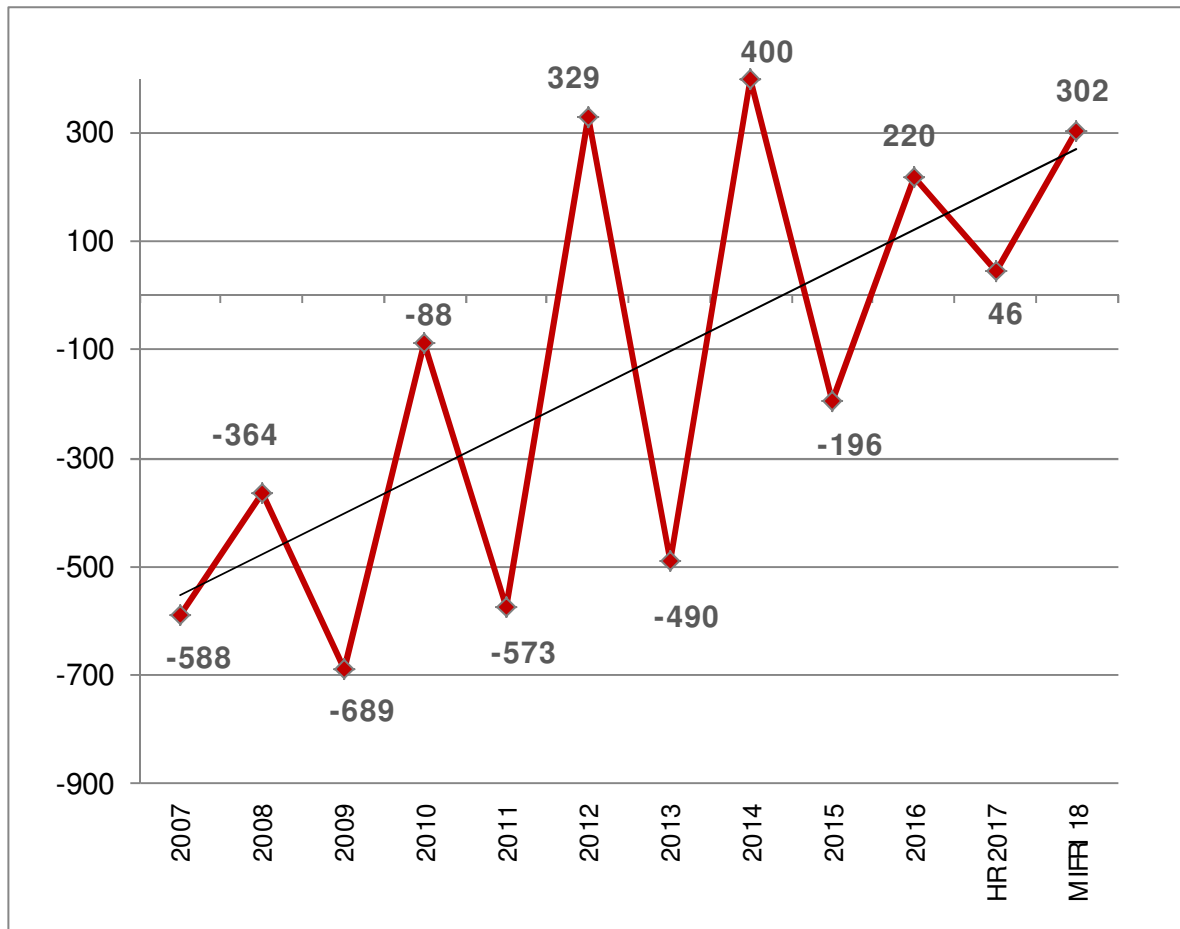


Abbildung 4: Zahlungsmittelfluss von der Messe Offenburg-Ortenau GmbH in die Offenburg Stadthallen- und Messeimmobilien GmbH

Seit dem Jahr 2016 wird das Ergebnis der Messe Offenburg-Ortenau GmbH durch einen Sondereffekt in der Abschreibung belastet, der nach dem ersten Quartal 2022 komplett entfällt. Wie die nachfolgende Abbildung 5 zeigt, wäre ohne diese Abschreibung bereits heute der Ergebnisbeitrag der Betriebsgesellschaft in den Jahren 2016 bis 2018 bei +1.268 TEUR (grüner Graph) und damit um 700 TEUR besser – der bisher positive Trend wird sich also auch im neuen Jahrzehnt fortsetzen.

**Business mit Lebensqualität
zwischen Schwarzwald, Elsass und Reben**

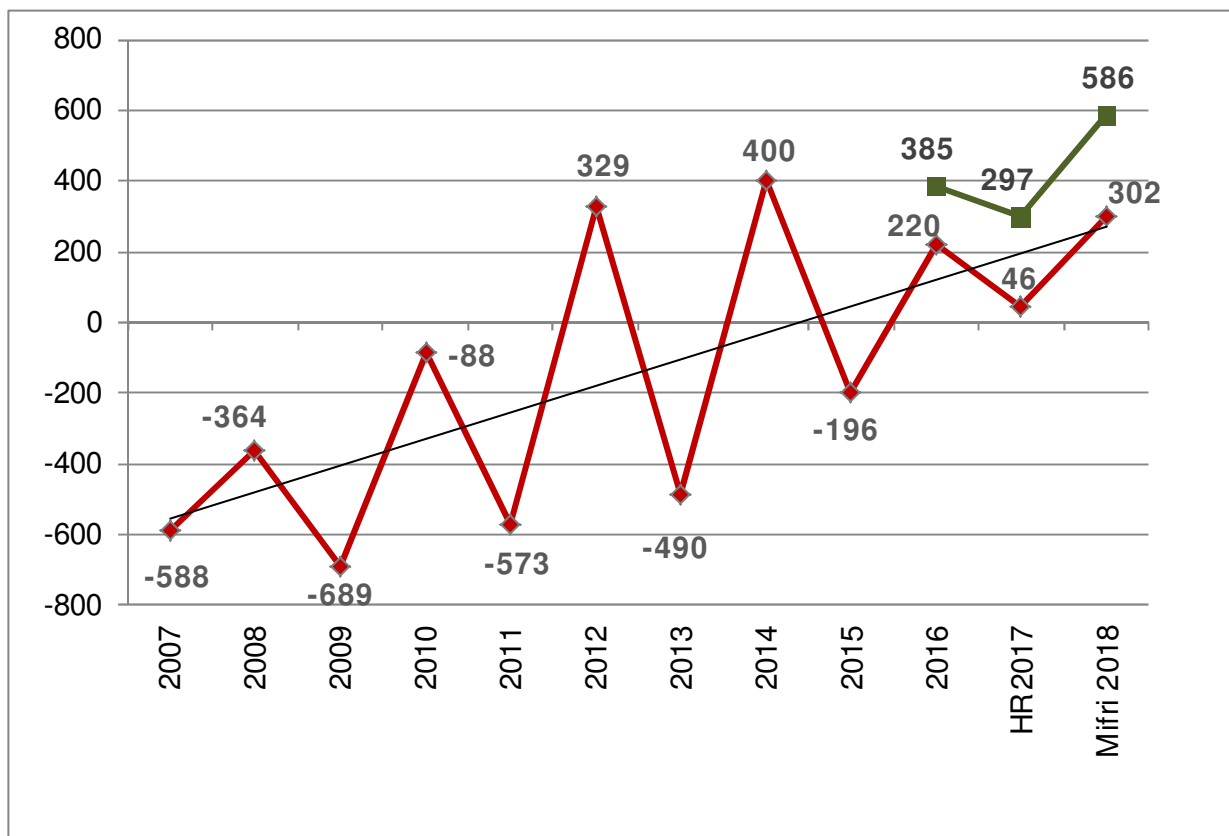


Abbildung 5: Zahlungsmittelfluss von der Messe Offenburg-Ortenau GmbH in die Offenburg Stadthallen- und Messeimmobilien GmbH - bereinigt

Kernaussage Finanzmittelbeziehung MOO und OSMI:

1. Die Messe Offenburg-Ortenau GmbH wird in Zukunft einen Überschuss an Finanzmitteln (bestehend aus der Summe des Betriebsergebnisses und der Pacht) an die Offenburg Stadthallen- und Messeimmobilien GmbH abführen.
2. Der Überschuss an Finanzmitteln der Messe Offenburg-Ortenau GmbH reicht, um die laufenden Kosten der Offenburg Stadthallen- und Messeimmobilien GmbH zu decken. Dazu zählen insbesondere Instandhaltungsaufwendungen.
3. Die Nettoabschreibungen für das Messekonzept 2010 bei der OSMI GmbH von ca. 1 Mio. EUR ab 2020 werden auch weiterhin nicht erwirtschaftet werden können. Der Verlustausgleich erfolgt über die Technische Betriebe Offenburg (TBO) und damit letztlich über die Stadt. Der guten Ordnung halber sollte an dieser Stelle aber betont werden, dass damit ebenfalls die laufenden Kosten der Stadthallenfunktion der Oberrheinhalle mit abgedeckt sind.
4. Die Schulden aus dem Messekonzept 2010 werden bis Ende 2019 planmäßig getilgt und auf Null abgebaut sein.

Kennzahlen

Sowohl die Baden-Arena als auch die Ortenauhalle haben einen Auslastungsgrad erreicht, der nur noch geringfügig erhöht werden kann, zumal für die Messe nicht nur die Anzahl der Veranstaltungen wichtig ist, sondern auch die Werthaltigkeit, also die damit zu erreichenden Deckungsbeiträge.

Der langjährige recht stabile Schnitt zeigt, dass jede Halle mit rund 54 Veranstaltungstagen pro Jahr bespielt werden konnte. Eine noch weitergehende Auslastung ist aufgrund der nicht immer machbaren terminlichen Dispositionen schwierig bis unmöglich. Die durchschnittlichen Belegungstage (für Aufbau, Proben, Abbau etc.) betragen dabei rund 4,3 Tage je Veranstaltungstag.

Durch interne Optimierungen ist es mittlerweile gelungen, die durchschnittliche Belegungsdauer um rund 5 % zu reduzieren. Dadurch konnten 11 Belegungstage „eingespart“ werden, die für weitere Produktionen und damit das Wachstum der Messe genutzt werden können. Dies entspricht einem quantitativen Wachstumspotenzial im Bestand von 5 % bzw. ca. 2 bis 3 Veranstaltungstagen pro Jahr.

Im gleichen Zeitraum ist es gelungen, die Werthaltigkeit der beiden Hallen für die Messe - also den zu erwirtschaftenden Deckungsbeitrag - deutlich um 24 %, von 12 auf 15 TEUR je Veranstaltungstag und Halle zu erhöhen.

Sowohl beim quantitativen als auch qualitativen Wachstum sind damit die Optimierungspotenziale weitestgehend ausgeschöpft. Das gewünschte und angestrebte weitere Wachstum kann nur erreicht werden, wenn durch den Neubau einer weiteren Messehalle zum einen grundsätzlich zusätzliche Kapazitäten geschaffen und zum zweiten die Dispositionsmöglichkeiten deutlich verbessert werden. Analog der Baden-Arena und der Ortenauhalle kann auch für die neue Messehalle von rund 55 Veranstaltungstagen pro Jahr und einem Deckungsbeitrag von ca. 15 TEUR je Veranstaltungstag ausgegangen werden. Die Geschäftsführung rechnet so für die neue Halle mit einem zusätzlich erwirtschaftbaren Deckungsbeitrag von rund 800 TEUR jährlich.

1.4 Ziel

1.4.1. Selbstverständnis | Aufgaben der Messegesellschaft

**Regionale Stärke trifft internationale Reichweite
in der trinationalen Metropolregion**

REGIONAL	<p>Neben der Bedeutung für Branchen, Aussteller, Gastveranstalter und Besucher induziert der Messekonzern (Besitz- und Betriebsgesellschaft)</p> <p>Kaufkraft durch die Erzeugung von Umwegrentabilität in der Region. Denn jährlich generieren die Ausgaben der Aussteller, Besucher, Gastveranstalter und der Messegesellschaft selbst Umwegrentabilität in Handel, Handwerk, Verlagswesen, Dienstleistungen, Logistik, Transport, Hotel- und Gaststättengewerbe.</p>
STÄRKE	<p>Unterschiedliche Veranstaltungsformate erhöhen die Standortattraktivität für Einwohner der Stadt sowie der Region und sind ein bedeutender Imagefaktor in der Positionierung als Oberzentrum.</p>
TREFFEN	<p>Durch die Bereitstellung einer modernen Infrastruktur werden Kommunikationsräume für ein effizientes Netzwerken, stärken von Geschäftsbeziehungen sowie zur Erlebnisinszenierung geschaffen.</p>
REICHWEITE	<p>Die Messegesellschaft dient als Instrument des Standortmarketings zur Ausweitung des nationalen, trinationalen und internationalen Bekanntheitsgrads der Stadt sowie der Region.</p>

1.4.2. Aktuelle Herausforderung

Aufgrund des Unternehmenswachstums stößt die Betriebsgesellschaft an Wachstumsgrenzen im Eigen- sowie Gastgeschäft. Die Grenzen werden insbesondere durch die Verfügbarkeit freier zusammenhängender Hallenflächen sowie der Verfügbarkeit eines zukunftsorientierten technischen Standards offensichtlich.

Gastgeschäft

Bereits heute können Anfragen von Bestandskunden sowie Neuanfragen nicht mehr zu dem vom Kunden gewünschten Zeitfenster bedient werden. Was letztlich dazu führt, dass Bestandskunden ihre Produktionen nicht mehr am Standort Offenburg durchführen und an einen anderen Standort ausweichen. Hierdurch wird die Bindung von Bestandskunden sowie die Generierung neuer Kunden im Gastgeschäft zunehmend erschwert.

Des Weiteren weisen die Hallen auf dem Messegelände unterschiedliche technische Standards auf. So dass, es bereits heute Produktionen gibt, die ausschließlich in der Baden-Arena erfolgen können. Zudem benötigen bestehende Gastveranstalter mittelfristig mehr verfügbare Hallenfläche, die momentan nicht von der Messe Offenburg-Ortenau GmbH angeboten werden kann.

Eigengeschäft

Im Messe-Portfolio „Eigenmarken“ zeigen sich Wachstumsgrenzen. So können Bestandsveranstaltungen wie beispielsweise die Berufsinfomesse aufgrund mangelnder verbundener Hallenfläche nicht mehr wachsen. Gerade auch im Bezug auf die Projektentwicklung im Wettbewerbsumfeld ist es notwendig Veranstaltungen auch in der Fläche zu entwickeln, da ansonsten die Kundenanfragen ebenfalls nicht bedient werden können.

Zu den Wachstumstreibern der Gesellschaft gehörte die sukzessive Platzierung von Neuvorhaben. Im aktuellen Geschäft wird es jedoch zunehmend schwierig Zeitfenster für die Einführung neuer Veranstaltungen zu finden. Was sogar in der Situation mündet, dass die Terminfindung für eigene Bestandsmarken keine Selbstverständlichkeit mehr ist.

Branchenentwicklung

Betrachtet man die Branchenentwicklung losgelöst vom Standort Offenburg, so wurde durch eine Erhebung des AUMA (Messe-Branchenverband) ermittelt, dass in den kommenden fünf Jahren über 1.2 Milliarden Euro in die Modernisierung und Erweiterung deutscher Messengesellschaften fließen. Die Hallenkapazitäten vergrößern sich gleichzeitig um 55.000 Quadratmeter auf dann 2.85 Millionen Quadratmeter.

Dies zeigt, dass Kapazitäten an unterschiedlichen Standorten entstehen, die im Anschluss von den Geländebetreibern belegt werden müssen. Da die Messe Offenburg-Ortenau GmbH momentan nicht mehr in der Lage ist, die Bestands- und Neukunden im ausreichenden Maße zu bedienen, werden sich diese Kunden anderweitig orientieren.

Was letztlich zu einem Stillstand in der Wachstumsdynamik am Messestandort Offenburg führt.

1.4.3. Strategisches Ziel

Sicherstellung eines nachhaltigen Unternehmenswachstums der Messe Offenburg-Ortenau GmbH, um die Positionierung der Stadt Offenburg als attraktives Oberzentrum im Ortenaukreis sowie in der trinationalen Metropolregion zu behaupten und auszubauen.

Zur Zielerreichung werden die folgenden Handlungsfelder empfohlen:

Handlungsfelder

Infrastruktur

- Bau einer neuen Messehalle, die den zukünftigen technischen Standard aufweist.
- Anbindung der neuen Messehalle an die Baden-Arena und Messehalle 1. Damit wird mit dem Bau einer Halle die zusammenhängende Hallenfläche, direkt um zwei Hallen (neue Messehalle und bestehende Messehalle 1) erweitert. Für Doppelhallen-Produktionen ergibt sich daraus eine höhere Angebotsflexibilität. Denn in dem Fall kann die Ortenauhalle mit der Baden-Arena, die Baden-Arena mit der neuen Messehalle sowie die neue Messehalle mit der bestehenden Messehalle 1 angeboten werden. Dies erhöht die Flexibilität der Bespielbarkeit deutlich.

Organisation

- Kostenoptimierungen durch effizientere Auf- und Abbauten.

Portfolio

- Ausbau von eigenen Bestandsmessen
- Platzierung von Neuvorhaben im Messe-Bereich (Publikums- und Fachmesse)
- Ausbau von Veranstaltungsvielfalt im Eventbereich
- Ausbau von Bestandsveranstaltungen im Eventbereich, für die die Hallenstruktur aus Messekonzept 2010 mittelfristig zu klein ist.
- Kundengewinnung, deren Flächenbedarf den Bestand vor dem Neubau übertraf

1.5. Deckungsbeitrag einer neuen Messehalle

Wie bereits in Punkt 1.3 anhand der Kennzahlen der Ortenauhalle und der Baden-Arena erkennbar wird, kann eine neue Messehalle einen Deckungsbeitrag von rund 800 TEUR erzielen.

Dem stehen entsprechend erhöhte Aufwendungen bei der Besitzgesellschaft (der OSMI) für Abschreibungen bzw. entsprechende Ausgaben für den Kapitaldienst der neuen Messehalle gegenüber.

Es soll in diesem Abschnitt dargelegt werden, dass ein Deckungsbeitrag von 800 TEUR kurz- bis mittelfristig auf Grundlage der Handlungsfelder aus Punkt 1.4.3 erreichbar ist. Dieser Betrag setzt sich aus Kosteneinsparungen sowie aus zusätzlichen Geschäftsfeldern realistisch zusammen und bietet darüber hinaus weitere Chancen.

In der folgenden Tabelle wird anhand der operationalisierten Zielaspekte eine Erwartungsrechnung als Finanzierungsunterstützung für eine neue Messehalle dargestellt: Ergebnisbeitrag in Tausend Euro pro Jahr	Erläuterung
100 TEUR	Durch den Bau einer neuen Hallen müssen während Veranstaltungen weniger Zelte auf dem Gelände errichtet werden. Dies führt zu Einsparungen in Höhe von 100 TEUR. Kategorie: kurzfristig
100 TEUR	Durch den Bau einer neuen Halle, werden Kostenoptimierungen durch effizientere Auf- und Abbauten in Höhe von 100 TEUR erzielt. Kategorie: kurz- bis mittelfristig

**Business mit Lebensqualität
zwischen Schwarzwald, Elsass und Reben**

130 TEUR	Durch den Bau einer neuen Halle erhalten Bestandsmessen die Möglichkeit weiter zu wachsen. Kategorie: kurz- bis mittelfristig
150 TEUR	Durch den Bau einer neuen Halle können neue Veranstaltungen am Markt platziert und entwickelt werden. Kategorie: kurz- bis mittelfristig (Einführung kurzfristig / Entwicklung mittelfristig)
30 TEUR	Durch den Bau einer neuen Halle können Bestandsveranstaltungen im Gastgeschäft ihre Fläche vergrößern. Kategorie: kurzfristig
70 TEUR	Gewinnung von Kunden, deren Flächenbedarf den Bestand vor dem Neubau übertraf Kategorie: mittelfristig
220 TEUR	Generierung von Gastgeschäft, welches momentan aufgrund der Buchungslage nicht bedient werden kann. Kategorie: kurz- bis mittelfristig
Insgesamt 800 TEUR	

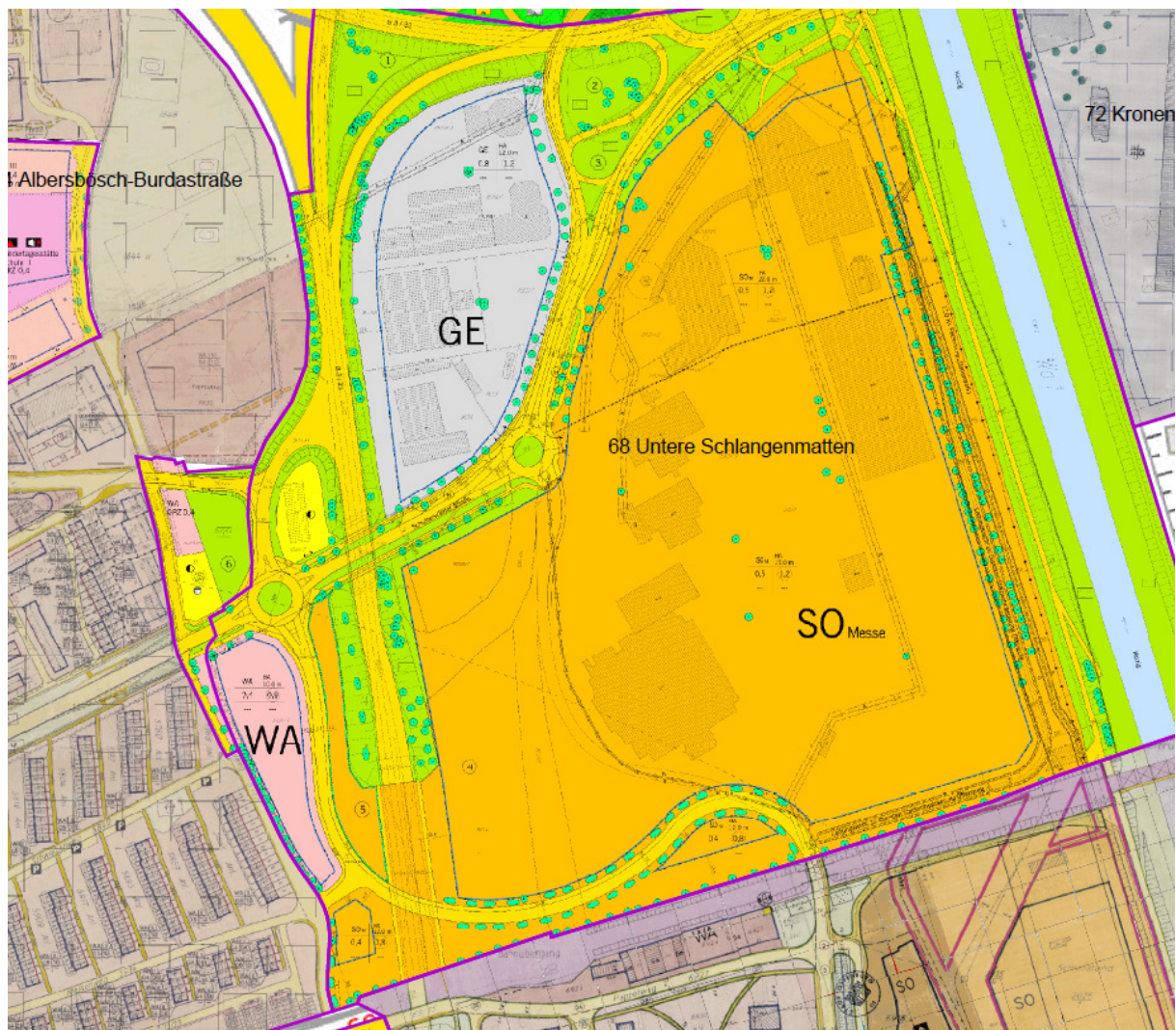
Kernaussage:

Mit einer neuen Messehalle kann ein realistischer Deckungsbeitrag von 800 TEUR erzielt werden. Das daraus zu erreichende Ergebnis kann über den Ergebnisabführungsvertrag von der Messe Offenburg-Ortenau GmbH in die Offenburg Stadthallen- und Messeimmobilien GmbH zur teilweisen Finanzierung der Baukosten einfließen.

1.6 Planerische und verkehrliche Rahmenbedingungen

1.6.1 Planerische Rahmenbedingungen

Für den Bereich der Messe existiert ein Bebauungsplan aus dem Jahr 2005, der den gesamten Bereich der Messe als Sondergebiet festsetzt. Der Bebauungsplan setzt großzügige Baufenster fest und ist daher flexibel hinsichtlich der städtebaulichen Entwicklung auf dem Gelände.



In dem Bebauungsplan ist jedoch eine neue Verkehrserschließung festgesetzt, die bisher nicht in der Form umgesetzt wurde und somit als „Freihaltetrasse“ gesehen werden kann.

Erforderlichkeit der neuen Erschließung

Nach Einschätzung des zuständigen Fachbereichs „Tiefbau und Verkehr“ ist die Verlegung der Platanenallee gemäß B-Plan als langfristiges Ziel weiterhin richtig. Die Straße ist eine Sammelstraße mit lokaler Verbindungsfunktion und Linienbusverkehr. Bei Großmessen wird die Straße regelmäßig mehrmals im Jahr gesperrt.

Für die Erarbeitung eines städtebaulichen Masterplans muss eine grundsätzliche Entscheidung getroffen werden, um Klarheit für die bearbeitenden Büros zu haben. Eine Notwendigkeit zur sofortigen Herstellung der Erschließung besteht nicht. Aus verkehrlichen Gründen soll an der Freihaltetrasse festgehalten werden, so dass sie entsprechend bei der Erarbeitung des Masterplans berücksichtigt wird.

Standort für eine neue Messehalle

Um die Flexibilität der Hallenbespielbarkeit zu erhöhen wurde bereits erörtert, dass die neue Messehalle eine Verbindung zwischen der Baden-Arena und der Messehalle 1 schaffen soll, um damit die Verfügbarkeit der zusammenhängenden Hallenfläche weiter zu erhöhen. Damit ist die Positionierung im Südbereich des Messegeländes als Verbindungskomplex der Baden-Arena und der Messehalle 1 zielführend. Daher muss bei der Erarbeitung des Masterplans eine Umsiedlung der Musterhaussiedlung in Betracht gezogen werden.

Anforderungsprofil

Auf Basis der langjährigen Erfahrungen der Betriebsgesellschaft wurde ein detailliertes Anforderungsprofil für die neue Messehalle erstellt, welches die Grundlage für die Ausarbeitungen der Wettbewerbsarbeiten darstellt. Insgesamt wird mit der Errichtung eines Hallenkomplexes auf einer Grundfläche von 6.000 bis 6.500 qm gerechnet, welcher neben der Hallenfläche, ein großzügiges Foyer sowie Konferenzräume beinhaltet.

1.6.2 Verkehrliche Rahmenbedingungen

Grundsätzlich lässt sich festhalten, dass das Stellplatzangebot der Messe noch nie so umfangreich war wie heute. Momentan stehen in den Spitzenzeiten 4.385 Parkplätze zur Verfügung. Dabei kann grundsätzlich in drei Bereiche unterschieden werden:

- 1) Nahbereich 2.103 Stpl.
P1 bis P 10 im direkten Nahbereich
- 2) Unmittelbarer Nahbereich 882 Stpl.
272 Stpl. im Parkhaus Zentrum-West
610 Stpl. in unmittelbarem Nahbereich (z.B. Gifiz, Supermarktplätze, Eddy's Kinderland, anliegende Bildungseinrichtungen - je Absprache an Sonn-/Feiertagen zur Spitzenlast)
- 3) Shuttle-Bereich 1.400 Stpl.
P+R mit Shuttle am Flugplatz



Hinsichtlich der verkehrlichen Rahmenbedingungen ist weniger die Anzahl der Stellplätze das Problem, als vielmehr die Zufahrten und damit verbundenen Engstellen. Die wahrgenommenen Verkehrsprobleme resultieren vor allem aus den Stellplätzen im Nahbereich.

Die Frage der verkehrlichen Anbindung soll frühzeitig geklärt werden, so dass nach Vorliegen eines Masterplans ein Verkehrskonzept vorliegt, das die Wirkungen einer neuen Messehalle betrachtet und die Leistungsfähigkeiten an den entsprechenden Knoten nachweist. Der Schwerpunkt der zu entwickelnden Maßnahmen im Rahmen dieser Verkehrsuntersuchung wird voraussichtlich in organisatorischen Lösungen und der großräumigen Lenkung des Verkehrs liegen.

Vor diesem Hintergrund ist es beabsichtigt, zeitnah ein Ingenieurbüro zu beauftragen, das sich die verkehrliche Situation untersucht und Lösungen entwickelt. Fachlich wird das externe Büro durch den zuständigen Fachbereich Tiefbau und Verkehr begleitet.

1.7 Weiteres Vorgehen

Der formale Projektstart soll mit einem Grundsatzbeschluss des Gemeinderats am 24. Juli 2017 erfolgen. Dabei soll auch die Geschäftsführung und Verwaltung mit der zur Durchführung eines nicht offenen, interdisziplinären Planungswettbewerbs beauftragt werden.

Wettbewerbsaufgabe für ca. 10 bis 15 Teilnehmer (Generalplaner oder Arbeitsgemeinschaften aus Architekten, Tragswerks- und TGA-Planern) soll die Entwicklung eines gesamtheitlichen Rahmenkonzepts für einen Masterplan Messegelände bis 2030 sein. Wichtiger Bestandteil ist der Entwurf für einen Hallenneubau. Hierfür sind von den beteiligten Büros Kostenschätzungen vorzulegen, die von einem noch zu beauftragenden Büro, das auch das künftige Baukostencontrolling übernehmen wird, geprüft werden soll. Darüber hinaus soll der Masterplan Messegelände 2030 auch das gesamträumliche Konzept folgender Geländebestandteile berücksichtigen: Halle 2, 3, 4, Verwaltung, Außengelände und Parkhaus. Des Weiteren soll der Gemeinderat die Verwaltung beauftragen ein Verkehrsgutachten erstellen zu lassen (s. lfd. Nr. 1.6.2) und im Rahmen des Doppelhaushalts 2018/19 einen ersten Finanzierungsvorschlag zu erarbeiten. Die bis voraussichtlich Januar 2018 vorliegende Kostenschätzung wird dabei wichtige Basis für die Finanzierungsüberlegungen sein, und in die 2. Runde der Doppelhaushaltsberatungen 2018/19 einfließen. Durch die Reservierung von 3 Mio. EUR Eigenkapital im Rahmen des Nachtragshaushaltes 2017 wurde haushaltstechnisch eine erste Vorsorge getroffen.

Voraussichtlich im Januar 2018 soll eine Jury im Rahmen des Wettbewerbsverfahrens den Siegerentwurf auswählen. Der Jury sollen neben Fachpreisrichtern auch Gemeinderäte aus dem Aufsichtsrat der Messe Offenburg-Ortenau GmbH angehören.

Parallel zu den Beratungen des Doppelhaushaltes 2018/19, sind im Frühjahr 2018 in den städtischen Gremien auch die Ergebnisse des Verkehrsgutachtens zu diskutieren. Im April 2018 sollte dann durch den Gemeinderat der Planungsauftrag für die neue Halle an einen Generalplaner oder eine Arbeitsgemeinschaft vergeben werden. Ab diesem Zeitpunkt entstehen erste größere Kosten. Die Entwurfsplanung und eine darauf aufbauende Kostenberechnung ist dann Grundlage für den tatsächlichen Baubeschluss, der möglichst im Herbst 2018, eventuell aber auch erst im Dezember 2018 – je nachdem wieviel Zeit für

die inhaltliche und kostentechnische Optimierung der Planung benötigt wird – durch den Gemeinderat zu fassen ist. Der Baubeginn wird für Frühjahr / Sommer 2019 angestrebt bei einer derzeit geschätzten Bauzeit von 13 bis 16 Monaten, so dass Mitte / Ende 2020 die Halle in Betrieb genommen werden könnte.