

Anlage D

Bewertungsleitfaden zum Verhandlungsgespräch Verpachtung des Erholungscenter Jersleber See

1. geplante Investitionen und Vorhaben (35%)

- Welche Bauvorhaben (Erweiterung, Umbauten, Sanierung, Neubauten) sind geplant
 - touristischer Ausbau (z.B. Schaffung weiterer Übernachtungsangebote)
 - Umsetzung innovativer Tourismuseideen
 - Verbesserung/Erweiterung/Aufwertung der sanitären Anlagen
 - Investitionen in die Entwicklung der Infrastruktur (Leitungen, Wege, Anlagen)
- Höhe der Investitionssumme
- Umsetzungszeitraum
- Nachhaltigkeit der Maßnahmen
- Aufwertung des Areals

Zeitansatz Verhandlungsgespräch: 20 min inklusive Rückfragen

2. Ideen zur Weiterentwicklung des Erholungszentrums, unabhängig der Investitionen an baulichen Anlagen/Gebäuden (40%)

2.1 Betrieb des Erholungszentrums (15%)

- Entwicklungskonzept umfasst beide Betriebe (Strandbad und Campingplatz)
- Präsenz/Erreichbarkeit/Service/Öffnungszeiten
 - Personaleinsatz: Anzahl/Qualifikation/Sprache
 - Einsatz Buchungs-/Beherbergungs- oder andere Software oder sonstiger IT-Lösungen
 - Serviceangebote/Öffnungszeiten

Zeitansatz Verhandlungsgespräch: 10 min inklusive Rückfragen

2.2 Entwicklung, Ausbau Freizeitangebote (15%)

- Erweiterung des Freizeitangebotes
 - Schaffung neuer Einrichtungen
 - Anzahl der neuen Angebote
- Ausbau/Aufwertung der vorhandenen Angebote
- Zugang zu den Freizeitangeboten/Öffnungs- Angebotszeiten
- Innovativität/Attraktivität der Freizeitangebote
- Investitionsvolumen
- Umsetzungszeitraum

Zeitansatz Verhandlungsgespräch: 10 min inklusive Rückfragen

2.3 Entwicklung, Ausbau Gastronomie (10%)

- Beibehaltung/Aufwertung/Ausbau vorhandener Angebote
- Erweiterung des Gastronomieangebot
 - Schaffung neuer Einrichtungen
 - Art der neuen Angebote
- Zugang zu Gastronomieangeboten/Öffnungs- Angebotszeiten
- Innovativität; Attraktivität

- Zeitraum der Veränderungen

Zeitansatz Verhandlungsgespräch: 10 min inklusive Rückfragen

3. Vorstellung zur Preisgestaltung der Eintrittsgelder für das Strandbad; Höhe der Eintrittspreise und Entwicklung dieser in den kommenden 5 Jahren (15%)

- Orientiert sich der Bewerber bei der Höhe der Eintrittspreise an den bisherigen Preisen bzw. an Eintrittspreisen die ortsüblich vergleichbar sind (Sozialverträglichkeit)?
- Sieht der Bewerber Preisstaffelungen vor? Wenn ja für welche Gruppen?
- Gibt es ein Rabattsystem?
 - z.B. Saisonkarten, 10ner Karten o.ä.
- Will der Bewerber besondere Gruppen wzb. Kinder und Jugendliche der Gemeinden Barleben und Niedere Börde, Vereine, Feuerwehrkameraden unterstützen?

Zeitansatz Verhandlungsgespräch: 10 min inklusive Rückfragen

4. Preis (10%)