

b2d – Messe in Braunschweig Dome 11.09.2008, 11:00 Uhr Marktchancen bei PPP- Projekten für Mittelständler

CANZLEI.DE RECHTSANWÄLTE
Dr. Scheller, Hofmeister
& Partner GbR

Berlin

Braunschweig

Leipzig

Dr. Rüdiger Scheller

Rechtsanwalt

Fachanwalt für Steuerrecht

vereidigter Buchprüfer

ruediger.scheller@canzlei.de

Gliederung:

1. Vorstellung Canzlei der Rechtsanwälte
2. Vorstellung PPP-Institut e.V.
3. Ausgangslage
4. Risiken und Hemmnisse
5. Chancen für KMU
6. Anforderungen an KMU
7. Bieterstrategien
8. Forderungen

1. Vorstellung Canzlei der Rechtsanwälte

Wirtschaftscanzlei mit Beratungsprofil

Erfolg und Wissen

in der Rechts- und Steuerberatung bei:

Kauf und Verkauf von Unternehmen und Wirtschaftsgütern

Gesellschaftsrechtlichen Veränderungen

Immobilientransaktionen (inklusive Notariat)

Architekten, Bau- und Bauträgerunternehmen

Projektentwicklung von Immobilien und Unternehmen im In- und Ausland

Gesundheitswirtschaft und Sozialeinrichtungen

Erschließungsträgerschaften

Finanzierung und Fördermittel

Infrastruktur, Stadtentwicklung und PPP-Projekte

Vergaberecht und öffentliches Auftragswesen

Gewerblichem Rechtsschutz und Wettbewerbsfragen

Unternehmensnachfolge und Erbsachen

Arbeits- und Mietstreitigkeiten

weitere Informationen: www.canzlei.de

2. Vorstellung PPP-Institut e.V.

- Gegründet 2004
- Persönlichkeiten aus Politik, Wirtschaft, Finanzbranche und Wissenschaft
- Breite Streuung der Mitglieder
- Neutralität
- Arbeitskreise zu unterschiedlichen Themen; i. V. mit BFW AK PPP
- weitere Informationen: www.ppp-institut.de

2. Vorstellung PPP-Institut e.V.

- Abbau von Akzeptanzhürden
- Verbesserung praxisnaher PPP-Modelle
- Transparenz bereits realisierter Modelle
- Pilot- und „Leuchtturmfunktion“
- Verbesserung der Finanzierungsmöglichkeiten
- Mittelstandsförderung bei PPP-Investitionen
- Kompetenznetzwerk bilden

3. Ausgangslage

(1)

- Domäne der Großen, KMU i. d. R. nur Subunternehmer
- Vorbehalte, überhaupt in PPP-Prozesse einzusteigen.
- In der Anfangsphase Berater notwendig. Bei KMU eher unüblich, erzeugt Abschreckungseffekte.
- Gefestigte Kontakte zu FM-Partnern, die bei Voll-PPP zwingend erforderlich sind, fehlen.

3. Ausgangslage

(2)

- Positionierung und Profilierung fehlt.
- Umfassende Leistungstiefe und Kompetenznachweise (Referenzen) fehlen oft, um Planen, Bauen, Finanzieren und Betreiben bei PPP-Projekten leisten zu können (keine Referenzen - kein Auftrag, kein Auftrag – keine Referenzen)
- Anforderungen an zu stellende Sicherheiten.
- Risikoanforderungen sind erhebliche Einstiegshürde.

4. Risiken und Hemmnisse (1)

- Berührungängste überhaupt PPP „anzupacken“
- Finanzierungsrisiken zunächst unübersehbar und nicht kalkulierbar
- Überzogene Bonitätsanforderungen nicht a priori erfüllbar
- Liquiditätsbindung und Eigenkapitalanforderungen bei Projektfinanzierungen
- Abhängigkeit von Banken steigt
- Komplizierte und langfristige Regelungen

4. Risiken und Hemmnisse (2)

- Leistungsanforderungen bilden Einstiegshürde
- Hohe Teilnahme- und Angebotskosten
- Bei KMU ´s fehlt Organisationsstruktur für PPP
- Geeignete Partnerwahl schwierig und i.d.R. nicht vertraut
- Umfangreiche und unübersichtliche Vergabebekanntmachungen
- Nachunternehmerschaft bei PPP kann ruinös sein und ist risikobelastet

5. Chancen für KMU

(1)

- Bisherige Zusammenarbeit und Erfahrungen positiv.
- Großes Marktpotential für PPP besonders im kommunalen Bereich.
- Ziel der Politik: 15 % von öffentlichen Investitionen durch PPP:
1 Mrd. € = 1 % der öffentlichen Investitionen pa.
- Durch Konsortien Know-How-Transfer an Mittelständler möglich.
- Regionale Kompetenzen ausnutzen.
- Weiterentwicklung der Leistungskompetenz.

5. Chancen für KMU (2)

- Spezielle PPP-Segmente mit kompetenten Partnern erschließen
- Kleine Kommunen bevorzugen KMU (Projekt auf Augenhöhe)
- Langfristige Aufträge durch Lebenszyklusansatz sichern.
- Höhere Margen als bei Subunternehmeraufträgen.

6. Forderungen an KMU (1)

- Aufbau eines Kompetenznetzwerkes für branchenspezifische und funktional komplexe Lösungen.
- Kooperationen in Form von Bietergemeinschaften notwendig.
- Qualifikation und Teambildung fördern Einstiegsvoraussetzungen.
- Entwicklung und Umsetzung innovativer Modelle.

6. Forderungen an KMU (2)

Funktionale Kompetenzbereiche

Projektvorbereitung:

- Chefsache
- Beratung bei Vorbereitung
- Projektmanagement/ -steuerung
- PPP-Eignungstest
- PPP-Recht
- Due Dilligence
- Markterkundung
- Öffentlichkeitsarbeit/Vorträge/Veranstaltungen
- Wirtschaftlichkeitsvergleiche/PSC

6. Forderungen an KMU (3)

Funktionale Kompetenzbereiche

Planen:

- Planung (Architekten)
- Fachplanung (Ingenieure)

Bauen:

- Vorbereitung und Ausführung
- Konkrete Subunternehmer schon im Bieterverfahren benennen und einbeziehen
- Projektsteuerung

6. Forderungen an KMU (4)

Funktionale Kompetenzbereiche

Finanzierung:

- Mietkauf, Leasing
- Inhabermodelle/Fortfaitierung
- Erwerbermodelle
- alternative Finanzierungsmodelle (Genussschein, Anleihen, Stiftungsmodelle)
- Fondsmodelle
- Kooperationsmodelle
- Förderungsmöglichkeiten

Betrieb:

- Betriebsmanagement (CREM -> PREM)
- Facility Management/Energy Contracting
- Vertragscontrolling/Vertragsmanagement

6. Forderungen an KMU (5)

- Kompetenzsparten/** - Verwaltungsgebäude
- Referenzen**
- Kultur und Bildung, Hochschulen
 - Gesundheitswesen
 - Sportanlagen
 - Hallen- und Freizeitbäder
 - Gefängnisse
 - Ver- und Entsorgungstechnik
 - Infrastruktur und Verkehr
 - Technische Anlagen
 - Energy Contracting
 - Stadtentwicklung
 - Wohnungswirtschaft
 - Dienstleistungen – Outsourcing
 - z. B., Archive, Medienversorgung

6. Forderungen an KMU

(6)

| | Projektvorbereitung | Planen | Bauen | Finanzierung | Betrieb |
|---------------------------|---------------------|--------|-------|--------------|---------|
| Verwaltungsgebäude | | | | | |
| Kultur + Bildung | | | | | |
| Schulen | | | | | |
| Gesundheitswesen | | | | | |
| Sportanlagen | | | | | |
| Hallen- + Freizeitbäder | | | | | |
| Gefängnisse | | | | | |
| Ver- + Entsorgungstechnik | | | | | |
| Infrastruktur und Verkehr | | | | | |
| Technische Anlagen | | | | | |
| Energy Contracting | | | | | |
| Stadtentwicklung | | | | | |
| Wohnungswirtschaft | | | | | |
| Dienstleistungen | | | | | |

7. Bieterstrategien (1)

1. Rechtzeitig vorbereitete Arbeitsgruppen bilden (für Kalkulation, Finanzierung, Vertragsrecht)
2. Bietergemeinschaft vs. Generalunternehmer/Generalübernehmerstruktur:
 - rechtlich beides möglich,
 - Zweckmäßigkeit ist im Einzelfall zu prüfen.
3. Laufende Aktualisierung der Bewerbungsdocumentation (Bilanzen, Referenzen, Erlaubnisse, etc.).
4. Laufende Fortschreibung der Kalkulationskennziffern.

7. Bieterstrategien (2)

5. Vollständige Nachweise/Erklärungen vorlegen, in der Regel auch für wesentliche Nachunternehmer als Kompetenzträger.
6. Unklarheiten und unzweckmäßige Punkte frühzeitig durch Bieterfragen klären.
7. Unzumutbare Risiken unverzüglich rügen.
8. Risiken vollständig kalkulieren und auf Bonus-Malus-Anforderungen flexibel reagieren.

7. Bieterstrategien

(3)

9. Nebenangebote abgeben (wenn zugelassen).

- Beispiele:
- Vorschlag einer geänderten Risikostruktur
 - Alternatives Finanzierungsmodell
 - Optimierung der ausgeschriebenen Leistung im Hinblick auf die Betriebsphase
 - Hinweise auf Preisvorteile bei Änderungen der Konditionen.

Marktchancen bei PPP-Projekten für Mittelständler

Berlin

Braunschweig

Leipzig

Ich bedanke mich für Ihre Aufmerksamkeit!