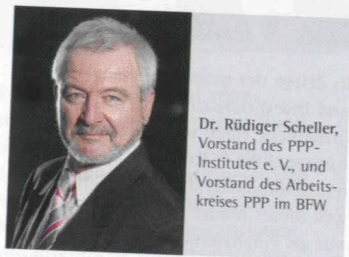




che, die in Deutschland lange als unvereinbar galten. Es bestand die Auffassung, dass die öffentliche Versorgung über die öffentliche Hand gänzlich unabhängig von den Interessen privater Investoren sein sollte.

Und noch immer existieren erhebliche Vorbehalte in Teilen der Gesellschaft, in zentralen Versorgungsbereichen wie Wasser, Strom, Infrastruktur, Bildungs- und Freizeiteinrichtungen die Verantwortung mit privaten Unternehmen zu teilen.



Dr. Rüdiger Scheller, Vorstand des PPP-Institutes e. V., und Vorstand des Arbeitskreises PPP im BFW

Bei PPP-Projekten handelt es sich zumeist um solche, auf die die Öffentlichkeit sehr sensibel reagiert. So kann beispielsweise die Angst vor dem Verlust von Arbeitsplätzen in der öffentlichen Verwaltung, dem Ausschluss des heimischen Mittelstandes und Handwerks sowie dem vermeintlichen Wegfall von langfristiger politischer Einflussnahme bei der Sicherstellung des Gemeinwohls, Emotionen wecken, die PPP-Prozesse negativ beeinflussen oder gar zu Fall bringen können. „Nach meiner Beobachtung wird in der öffentlichen Diskussion zum Teil sehr bewusst vieles durcheinander geworfen: ÖPP-Projekte, Privatisierungen, Outsourcing, usw.“, betont Dr. Johannes Schuy. „ÖPP ist sicher kein Allheilmittel und auch nicht immer eine sachgerechte Beschaffungsform; es gibt allerdings inzwischen auch in Deutschland viele erfolgreiche ÖPP-Projekte, die seit Jahren reibungslos funktionieren, es gibt empirische Studien über die hohe Qualität und Nachhaltigkeit solcher Projekte und selbst ein erster Archi-

tekturpreis wurde inzwischen an ein solches erfolgreiches ÖPP-Projekt vergeben.“

### PPP – neue Chancen

Durch das ÖPP-Beschleunigungsgesetz, das seit September 2005 in Kraft ist, sind Hemmnisse weitgehend abgebaut worden. Das Gesetz, das die Bildung von Bietergemeinschaften erleichtert, bringt zum Ausdruck, dass auch der deutsche Gesetzgeber am raschen Fortschreiten der PPP-Entwicklung interessiert ist und daher entsprechende Rahmenbedingungen geschaffen hat. Darüber hinaus ist bereits ein zweites ÖPP-Beschleunigungsgesetz in Arbeit, welches noch weitere Vereinfachungen schaffen soll. „Der große Vorteil bei ÖPP besteht darin, dass langfristig die öffentliche Hand den Vorgang und die Abwicklung stark beeinflusst, sei es als Mitgesellschafter, sei es im Rahmen einer Aufsichts- und Kontrollfunktion oder auch spätestens bei Rückgabe des Projektes nach Ablauf der ÖPP-Phase“, weiß Dr. Rüdiger Scheller. „Demzufolge sind die befürchteten Einflüsseinbußen der öffentlichen Hand bei ÖPP unberechtigt, da im Rahmen einer ausgewogenen Vertragsgestaltung die Rechte der öffentlichen Hand gesichert werden können.“

Laut der von Partnerschaften Deutschland AG im Auftrag des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung betreuten PPP-Projektdatenbank war die Zahl der neuen PPP-Abschlüsse im vergangenen Jahr gleich zu der im Jahr 2008. Insgesamt wurden 27 neue Projektverträge im Hoch- und Straßenbau geschlossen. Die verhaltene Entwicklung von PPP 2009 ist laut „Jahresbericht ÖPP 2009“ der ÖPP Deutschland AG auch auf die durch die Finanzkrise geänderten Rahmenbedingungen, insbesondere im Hinblick auf die Finanzie-

Foto: Nina Stiller

rung der Projekte, zurückzuführen. Im Jahr 2009 waren dagegen die Investitionsvolumina bei ÖPP erstmals seit 2005 auf kommunaler Ebene wieder höher als auf Bundesebene: 21 Projekte im kommunalen Bereich wurden mit einem Investitionsvolumen von 547 Mio. Euro beschlossen, auf Bundesebene war es lediglich ein Projekt mit 500 Mio. Euro. Die Investitionen des Bundes gingen im Vergleich zum Vorjahr um knapp 30 Prozent zurück, auf Länderebene sanken die Investitionen sogar um 60 Prozent. Auf kommunaler Ebene wurde im Jahr 2009 dagegen 62 Prozent mehr in ÖPP-Projekte investiert. Auf den gesamten ÖPP-Markt im Hoch- und Tiefbau bezogen wurden seit 2002 in den alten Bundesländern 117 Projekte mit einem Investitionsvolumen von rund 4,705 Mrd. Euro abgeschlossen, in den neuen Bundesländern waren es 27 Projekte mit 905 Mio. Euro Investitionsvolumen.

„Der relativ junge ÖPP-Markt bietet zudem die Chance, weiteres Neuland in Deutschland zu erschließen: Neue Marktsektoren wie der IT- und Dienstleistungsbereich, das Gesundheitswesen oder der Beleuchtungsbereich öffnen sich für öffentlich-private Kooperationen“, prognostiziert Dr. Johannes Schuy.

Eine der erfolgreichsten Berliner Public Private Partnerships feiert in diesem Jahr ihr fünfjähriges Jubiläum. Unter dem Namen Berlin Partner GmbH ist die Wirtschaftsförderungsgesellschaft zwar erst am 1. Juli 2005 an den Start gegangen, dennoch kann das Unternehmen auf eine lange Tradition zurückblicken. Hinter Berlin Partner verbergen sich drei Unternehmen, die bereits 1950, 1977 beziehungsweise 1994 gegründet worden sind. Die BAO BERLIN International GmbH (BAO) wurde 1950 als siebzigprozentige Tochter der IHK Berlin gegründet. Die Herauslösung der

Wirtschaftsförderung aus der Wirtschaftsverwaltung des Berliner Senats erfolgte im Jahr 1977 durch die Gründung einer GmbH. Mit diesem Schritt sollte Investoren signalisiert werde, dass die Stadt mit der Wirtschaftsförderung Berlin GmbH eine – speziell auf Investoreninteressen und –bedürfnisse ausgerichtete – eigene Institution hatte. 1994 wurde auf Initiative einiger großer Unternehmen die Partner für Berlin – Gesellschaft für Hauptstadt-Marketing mbH (PFB) gegründet, um ein professionelles Hauptstadt-Marketing in Form einer Public Private Partnership mit dem Land Berlin zu entwickeln. Die Zahl der im Berlin-Partner-Netzwerk engagierten Unternehmen konnte seitdem kontinuierlich gesteigert werden. Betrug die Zahl der Gründungspartner im Jahre 1994 noch 17, engagieren sich derzeit 197 Partner im Netzwerk der Hauptstadt. „Heute ist Berlin Partner eine der am besten ausgestatteten Wirtschaftsförderungen in Deutschland“, bilanziert Wirtschaftssenator Harald Wolf (Die LINKE). Auch einer der wichtigsten und erfolgreichsten Berliner Wirtschaftsfaktoren, der Tourismus, fußt auf einem Erfolgsbeispiel



Harald Wolf, Senator für Wirtschaft, Technologie und Frauen

des Modells Public Private Partnership. Seit 1993 vermarktet die Berlin Tourismus Marketing GmbH (BTM) die Hauptstadt als Reiseziel und das mit Erfolg: Das Jahr 2009 war mit 8,3 Mio. Besuchern das bisher erfolgreichste Jahr im Berlin-Tourismus. „Die BTM ist das wichtigste Bindeglied zwischen dem öffentlichen Sektor und den privaten Akteuren im Berlin-Tou-

Foto: Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen

rismus“, so Burkhard Kieker, Geschäftsführer der Berlin Tourismus Marketing GmbH (BTM).

„Die enge Verzahnung mit beiden ist die Voraussetzung für differenziertes Agieren im Markt. Nur so können wir schnell neue Trends und Entwicklungen aufnehmen, neue Zielgruppen und Märkte fokussieren und weiterhin erfolgreich für Berlin arbeiten.“

Die Region beschreitet zudem neue Wege, um die Anwendungsbereiche von PPP zu erweitern. So einigten sich Bundesbauministerium und die Stiftung Preußische Schlösser und Gärten, im Rahmen eines PPP-Projektes, Besucherzentren im Park Sanssouci sowie Bestandsgebäude in den Parkanlagen Babelsberg und Neuer Garten neu zu errichten beziehungs-



Burkhard Kieker,  
Geschäftsführer der  
Berlin Tourismus  
Marketing GmbH  
(BTM)

weise zu sanieren. Neben dem Bau ist der private Partner auch für die Planung, Finanzierung und den anschließenden Betrieb der Gebäude über voraussichtlich 30 Jahre zuständig. Das Investitionsvolumen beläuft sich auf insgesamt rund 21 Mio. Euro. Das Projekt wird rechtzeitig zum Auftakt der Feierlichkeiten zum 300. Geburtstag vom Friedrich dem Großen im Jahr 2012 abgeschlossen sein.

#### Rekommunalisierung vs. PPP

Dass Transparenz einer der bedeutendsten Faktoren bei der gelungenen Umsetzung von PPP-Projekten ist, zeigt das Volksbegehren der Initiative Berliner Wassertisch zur Offenlegung

der Teilprivatisierungsverträge der Berliner Wasserbetriebe von 1999, als die große Koalition aus CDU und SPD eine Minderheit von 49,9 Prozent der Berliner Wasserbetriebe für 1,7 Mrd. Euro an die privaten Unternehmen RWE und den heutigen Veolia-Konzern verkaufte. Die Bürgerinitiative moniert, dass die abgeschlossenen Verträge der „staatlichen Garantie einer Maximalrendite“ für die privaten Investoren RWE und Veolia dienen und damit für die stark gestiegenen Wasserpreise in Berlin verantwortlich sind. Laut Senatsverwaltung für Wirtschaft, Technologie und Frauen sind die Wasserpreise in Berlin seit 2003 um 22 Prozent gestiegen. Aktuell zahlen die Berliner über fünf Euro pro Kubikmeter (1.000 Liter) Frisch- und Abwasser. Die Hauptstadt liegt damit bundesweit in der Spitzengruppe. Der Wassertisch fordert eine Rekommunalisierung der BWB.

Bundesweit ist die Rekommunalisierung von Versorgungsbetrieben ein wichtiges Thema geworden, das in Berlin von den Linken und Sozialdemokraten dankbar aufgegriffen wird. Rot-Rot will auf diesem Wege staatlichen Einfluss auf die Preisgestaltung und die strategische Ausrichtung der Konzerne zurückgewinnen.

„Rekommunalisierung ist keineswegs die neue Strategie für die Zukunft. Im Gegenteil – sie ist ein Schritt zurück in die Vergangenheit“, warnt Dr. Eric Schweitzer. „Kommunen neigen gerade in Zeiten knapper Kassen dazu, die einst privatisierten Unternehmen zurück zu erwerben und in eigener Hand zu führen, um Einnahmen für den Haushalt zu erzielen. Die Entscheidung, einen Betrieb zu rekommunalisieren, ist dabei oftmals mitgeprägt von der Ausnutzung steuerlicher Privilegien der öffentlichen Hand, die dadurch private Unternehmen vom Markt verdrängt. Das Paradoxe dabei ist, dass die kommunalen Betriebe aus Steuergeldern finanziert werden, die auch von Unternehmen gezahlt wer-

den. Deshalb darf alles, was private Unternehmen erledigen können, nicht wieder zur Aufgabe der öffentlichen Hand werden.“

Die Berliner SPD plant auf ihrem Landesparteitag im November über die Pläne zur sogenannten Rekommunalisierung zu entscheiden. Wasser und Strom sollen dann wieder in öffentlicher Hand liegen. Der Senat plant die privaten Anteile an den Wasserbetrieben zurückzukaufen. Außerdem soll die öffentliche Hand die Strom- und Fernwärmenetze übernehmen, wenn der Konzessionsvertrag mit Vattenfall 2014 ausläuft. Die Gasag wiederum soll ihre zum Verkauf stehenden Anteile in einen „kommunalen Verbund“ einbringen. Den Rückkauf der Wasserbetriebe will die SPD mit den jährlichen Gewinnen in dreistelliger Millionenhöhe finanzieren, die sich Veolia, RWE und das Land Berlin derzeit noch teilen. Wenn sich das nicht rechnet, sollen eine „Berliner Volksaktie“ oder der Kauf des Unternehmens über die landeseigene Investitionsbank geprüft werden. Noch signalisieren die privaten Investoren, dass sie ihre Anteile behalten wollen. Wenn das so bleibt, streben die Sozialdemokraten wenigstens eine Korrektur der Wasserverträge an, um die hohen Rendite zu schmälern und die Wasserpreise in den Griff zu bekommen. „Der überdurchschnittlich hohe Wasserpreis in Berlin hat die öffentliche Diskussion um den Privatisierungserfolg der Berliner Wasserbetriebe entfacht. Gründe für die hohen Preise sind aber nicht die Privatisierung an sich, sondern das in Berlin immer noch erhobene Grundwasserentnahmeentgelt sowie die an das mehrheitlich beteiligte Land und die privaten Unternehmen zu zahlende Eigenkapitalverzinsung“, weiß Dr. Eric Schweitzer. „Das PPP-Modell ist gerade bei der wichtigen Ressource Wasser eine gute Alternative zur vollständigen Privatisierung.“ In jedem Fall will die SPD die geheimen Privatisierungsverträge nach

einem halben Jahr, notfalls auch ohne Zustimmung der Investoren, offenlegen.

Auch bei der Erzeugung von Strom und Wärme will die SPD öffentlichen Einfluss zurückgewinnen, indem Vattenfall die Versorgungsnetze abgekauft werden. Dafür könnte eine landeseigene Gesellschaft gegründet werden. Das Ziel: Die Region in Zusammenarbeit mit Brandenburg Zug um Zug von Atomkraft, Kohle und Öl unabhängig zu machen. Der zwanzigjährige Konzessionsvertrag mit der ehemaligen Bewag läuft 2014 aus und muss 2012 vom Senat neu ausgeschrieben werden.

Dagegen sei es nicht zwingend, die Gasversorgung in Berlin zu kommunalisieren, meinen die SPD-Fachleute. Der Konzessionsvertrag mit der Gasag läuft schon 2013 aus und muss im nächsten Jahr neu ausgeschrieben werden. Die Gasag gehört zurzeit Gaz de France, Vattenfall und Eon. Der Versuch von Eon und Vattenfall, ihre Anteile zu verkaufen, scheiterte im Mai 2010. Trotzdem setzen die Sozialdemokraten weiter darauf, die Gasag in einen „kommunalen Verbund“ zu integrieren und den Konzern zu einem breit aufgestellten Umweltunternehmen auszubauen.

Um die Rückkaufpläne des Strategiepapiers der Berliner SPD zu verwirklichen, müsste Berlin mehrere Milliarden Euro aufbringen. Woher die notorisch klamme Hauptstadt diese nehmen möchte steht auf einem anderen Papier. (mk)