

PPP-INSTITUT e.V.
Public Private Partnership



ZUM EINSTIEG

INHALTSVERZEICHNIS

EINFÜHRUNG	3
ÜBERSICHT	4
RECHTSGRUNDLAGEN	6
STRUKTUR	7
VERTRÄGE	8
FINANZIERUNGSFORMEN	8
KOSTEN EINES PPP-VERFAHRENS	9
PPP-EIGNUNGSTEST	10
WIRTSCHAFTLICHKEITSVERGLEICH	10
VERGABEVERFAHREN	11
FÖRDERMITTEL	11
VERWERTUNG/ RÜCKERWERB DER IMMOBILIE BEI VERTRAGSENDE	12
ZUSAMMENFASSUNG	12
WEITERE INFORMATIONEN UND HILFESTELLUNG	13

DAS PPP-INSTITUT

Am 31.8.2004 ist das PPP-Institut e.V. in Berlin gegründet worden. Die Gründungsmitglieder rekrutieren sich aus öffentlichen Institutionen (Politik, Kommunalwirtschaft), Forschung und Lehre (Hochschulen und Universitäten), private Wirtschaft (Banken, Versicherungen, Leasing-Gesellschaften Bauindustrie), freie, beratende Berufe (Steuerberater, Wirtschaftsprüfer, Rechtsanwälte, Architekten, Ingenieure).

ZIELE DER INSTITUTSGRÜNDUNG

- interdisziplinärer Zusammenschluss von kompetenten Mitgliedern und angeschlossenen Institutionen, welche sich intensiv mit dem Thema PPP auseinandersetzen
- Schaffung eines umfassenden Netzwerkes PPP
- Erzeugung von Transparenz durch Informationsbeschaffung
- Strukturierung, Verarbeitung und die gezielte Verbreitung im Gesamtfeld PPP
- Erarbeitung einer signifikanten, in den öffentlichen Bereichen auch wahrgenommener PPP-Vorteilsargumentation
- Kompetente Beratungsleistungen für die Zusammenarbeit der öffentlichen Hand mit der Privatwirtschaft zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben

Mit der Einberufung von fachlich kompetent besetzten Arbeitskreisen mit den Hauptthemen Information und Finanzierung hat das Institut schon im Herbst 2004 die Arbeit aufgenommen. Neben der Sichtung, Auswertung und Zusammenfassung der zur Verfügung stehenden Informationen sind erste Beratungsschwerpunkte insbesondere für die öffentlichen Institutionen herausgearbeitet worden. Die Beratungsschwerpunkte liegen vor allem in Finanzierungsfragen, insbesondere die Ausarbeitung von Finanzierungsmodellen für PPP-Projekte unterschiedlichster Art, aber auch in der umfassenden, detaillierten Informationsverarbeitung und Weitergabe.

Gerade in diesem Arbeitsgebiet gilt es in Zukunft Transparenz und Systematik zu erzeugen, um noch existierende Vorurteile und Falschinformationen im Bereich PPP abzubauen und zu verhindern.

EINFÜHRUNG

DEFINITION

Eine gesetzliche Definition von PPP gibt es nicht. Allgemein wird unter PPP eine langfristige, vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und privaten Unternehmen verstanden. Wichtig ist dabei der so genannte „Lebenszyklus-Gedanke“: Der Bau einer Immobilie, die Finanzierung, der Betrieb des entstehenden Objektes werden aus einer Hand angeboten und aufeinander abgestimmt. Die erforderlichen Ressourcen wie Know-how, Betriebsmittel, Kapital und Personal werden in einen gemeinsamen Organisationszusammenhang gestellt, was es ermöglicht, sie aufeinander abgestimmt und optimiert für eine erfolgreiche Projektumsetzung einzubringen.

Ziel von PPP ist es, Immobilien im Hoch- und Tiefbau kostengünstig zu beschaffen und über einen längeren Zeitraum zu erhalten und zu betreiben.

Am 07.09.2005 hat der Bundestag mit Zustimmung des Bundesrates das Gesetz zur Beschleunigung von öffentlich-privaten Partnerschaften und zur Verbesserung gesetzlicher Rahmenbedingungen für öffentlich-private Partnerschaften beschlossen.

Das so genannte ÖPP-Beschleunigungsgesetz definiert zwar ebenfalls nicht den Begriff „PPP“. In diesem Gesetz sind jedoch Änderungen verschiedener anderer Gesetze geregelt, insbesondere in vergaberechtlichen und in steuerrechtlichen Bereichen. Das ÖPP-Gesetz bringt Veränderungen im Fernstraßenbau-Privatfinanzierungsgesetz mit sich, insbesondere Regelungen zur Zulässigkeit der Erhebung von Mautgebühren durch private Unternehmer.

Durch die Änderung in der Vergabeverordnung wird die Möglichkeit des so genannten wettbewerblichen Dialogs eingeführt, die das bislang bestehende rigide Verhandlungsverbot zwischen dem öffentlichen Auftraggeber und Anbietern auflockert.

VORTEILE

Die z. T. erheblichen Vorteile einer Beschaffung von Bau-, Finanzierungs- und Dienstleistungen im Rahmen eines PPP-Modells lassen sich in Stichworten wie folgt zusammenfassen:

- Baukosteneinsparungen zwischen 5 und 25 %
- Bauzeitverkürzungen
- Einsparungen durch Ausnutzung von Wettbewerbsbestrebungen und Innovationskraft der Anbieter bei der Entwicklung möglichst kostengünstiger Vertragsmodelle für PPP
- Übernahme von Risiken durch Private, die bei einer herkömmlichen Beschaffung beim öffentlichen Auftraggeber geblieben wären

Einsparungspotenziale sind vor allem dort auszunutzen, wo der private Partner nicht nur an der Baumaßnahme selbst, sondern vor allem auch an

ÜBERSICHT

der Finanzierung und an dem Betrieb der zu errichtenden oder zu sanierenden Immobilie beteiligt ist. Die klassische Interessenkollision zwischen Bauherrn und Bauunternehmer wird häufig dort ausgelöst, wo der Private sowohl auf der Bauunternehmer- als auch auf der Bauherrnseite auftritt. Er ist etwa in Projekten, wo er nicht nur errichtet, sondern auch die Immobilie zu einem späteren Zeitpunkt betreibt, bereit, Baumaßnahmen mit einem größeren finanziellen Aufwand durchzuführen, wenn dafür ein um so größeres Einsparpotenzial beim Betrieb der Immobilie zu erreichen ist. Beispielsweise ist ein am Betrieb beteiligter Bauunternehmer bereit, mehr Geld für den Bau auszugeben, wenn dafür später der Unterhalt an der Immobilie für ihn günstiger wird. Ist er nur an der Errichtung des Baus beteiligt, würde dies für ihn keine Rolle spielen, so dass er auch keine Veranlassung hätte, Einsparpotenziale in der Betriebsphase zu schaffen. Bauzeitverkürzungen lassen sich beispielsweise bei Vorhaben herstellen, bei denen der Bauunternehmer als späterer Betreiber Teilbetriebnahmen und damit eine frühere Nutzung der Immobilie bereit ist mitzutragen.

Gerade durch die Doppelfunktion des Privaten im Rahmen eines PPP-Modells kann die Kreativität der Beteiligten erhebliche wirtschaftliche Vorteile für beide bieten.

ÜBERSICHT

ANWENDUNGSBEREICHE

PPP findet insbesondere bei Projekten in den Bereichen Schulen, Kindertagesstätten, Bauten der Verteidigung,

Verwaltung, Sport und Kultur Anwendung. Dabei kann es sich um Projekte des Bundes, der Länder oder der Kommunen handeln. Neben Neubauten sind zunehmend auch Erweiterungen, Sanierungen und Modernisierungen zu beobachten. Im Bereich Infrastruktur ist neben der Ver- und Entsorgung und dem ÖPNV der Bau von Fernstraßen im sogenannten F- bzw. A-Modell zu nennen. Der kommunale Investitionsbedarf in Deutschland 2000 bis 2009 macht für diesen Bereich (Infrastruktur) rund 50 % der Gesamtinvestition aus. Der Vollständigkeit halber sei noch die Logistik mobiler Wirtschaftsgüter genannt (zum Beispiel IT-Bereich, Telefonanlagen, Fahrzeugflotten).

Effizienzgewinne sind auch bei kleineren Projekten möglich. Es ist daher nicht möglich, einen unteren PPP-Grenzwert anzugeben. Alternative Finanzierungsformen kommen meist bei klar abgegrenzten Einzelprojekten zum Einsatz. Die Durchführung „hoheitlicher“ kommunaler Aufgaben lässt sich auf diesem Weg i.d.R. nicht gewährleisten.

PPP-MODELLE

1. Erwerbmodell

Das PPP-Erwerbmodell beschreibt eine Vertragsstruktur mit einer Laufzeit von üblicherweise 20 - 30 Jahren, während der ein Gebäude auf dem Grundstück des privaten Auftragnehmers durch diesen errichtet und anschließend dem öffentlichen Auftraggeber zur Nutzung überlassen werden soll. Falls das Grundstück dem Auftraggeber (AG) gehört, kann es dem Auftragnehmer (AN) unentgeltlich oder im Rahmen einer Erbbaurechtsgestaltung überlassen werden.

2. Leasingmodell

Das Leasingmodell funktioniert wie das soeben vorgestellte Erwerbmodell, allerdings mit einem Unterschied hinsichtlich der Verwertung am Ende der Vertragslaufzeit: Es besteht keine Verpflichtung des AN, das Gebäudeeigentum (bzw. Erbbaurecht) auf den AG zu übertragen; vielmehr ist das Gebäude durch den AG zu räumen. Möglich sind aber Kaufoptionen und ggf. auch eine Verlängerungsoption zugunsten des AG.

3. Vermietungsmodell

Auch das Vermietungsmodell unterscheidet sich von den vorgenannten Vertragsmodellen nur im Bereich des Vorgehens am Ende der Vertragslaufzeit. Hier besteht allerdings nicht die Möglichkeit einer Kauf- oder Verlängerungsoption. Will der öffentliche AG das Gebäude weiter nutzen, so muss er mit dem AN in Verhandlungen treten.

4. Inhabermodell

Das Inhabermodell wird oft zur Sanierung von Gebäuden angewandt, die damit naturgemäß von Anfang an im Eigentum und Besitz des AG stehen. Die Vertragslaufzeit ist in der Regel etwas kürzer als bei den drei vorangegangenen Modellen. Sie beträgt ca. 15 - 20 Jahre.

5. Betriebsführungsmodelle

Von signifikanter Bedeutung ist die Frage, wer beim Betrieb einer Einrichtung das wirtschaftliche Risiko trägt. Trägt es der AN, so spricht man auch von einem „Betreibermodell“, trägt das wirtschaftliche Risiko der AG, der lediglich die Betriebsführung an einen Privaten übertragen hat, so spricht man von einem „Betriebsführungsmodell“.

6. Contractingmodell

Bei den eigentlich nicht zur „klassischen“ PPP gehörenden Contractingmodellen sind technische Anlagen

ÜBERSICHT

oder Anlagenteile (z.B. Energie- und Wärmeversorgung, Beleuchtung, IT etc.) Gegenstand der PPP. Die Laufzeit des Vertrages beträgt etwa 5 bis 15 Jahre. Während dieses Zeitraums werden durch den privaten Auftragnehmer einzelne Anlagen(-teile) in einem Gebäude auf dem Grundstück des öffentlichen Auftraggebers (ein-)gebaut oder in betriebswirtschaftlicher Hinsicht optimiert und anschließend betrieben.

Das Modell ist deswegen eine Besonderheit, weil weder die Errichtung bzw. Sanierung eines Gebäudes Gegenstand der PPP ist noch ein umfassendes Management.

ENTWICKLUNG UND LAUFZEIT

ENTWICKLUNG

In der internationalen Praxis hat sich bei der Entwicklung von PPP-Projekten eine grundsätzliche Abfolge von Arbeitsschritten/Phasen für den PPP-Beschaffungsprozess bewährt. Der Beschaffungsprozess selbst zeigt durchaus Parallelen zu konventionellen Beschaffungsansätzen, jedoch sind hier die Wirtschaftlichkeits-Untersuchungen und das Vergabeverfahren als PPP-spezifische Besonderheiten, sowie das outputorientierte Rollenverständnis der öffentlichen Hand, die als Nachfrager von Dienstleistungen an die Privatwirtschaft auftritt und lediglich Überwachungs-/Kontrollfunktionen und hoheitliche Pflichtaufgaben wahrnimmt, hervorzuheben.

Die einzelnen Arbeitsschritte/Phasen sind nachfolgend aufgezeigt:

Phase I

Bedarfsfeststellung und Maßnahmenidentifizierung

Phase II

Vorbereitung und Konzeption

Phase III

Ausschreibung und Vergabe

Phase IV

Implementierung und Vertragscontrolling

Phase V

Verwertung

In der Phase I werden u.a. die Maßnahmenwirtschaftlichkeit und die finanzielle Realisierbarkeit geprüft, die Ziele definiert, sowie potenzielle Realisierungskonzepte identifiziert und selektiert. Am Ende dieser Phase steht die Eignungsprüfung der einzelnen Realisierungskonzepte als PPP-Projekt.

Im Falle einer positiven PPP-Eignungsprüfung werden die vorselektierten Realisierungskonzepte in der Phase II für eine konventionelle und eine PPP-Beschaffungsvariante parallel weiterentwickelt. Am Ende des Entwicklungsprozesses stehen jeweils nur eine konventionelle und nur eine PPP-Beschaffungsvariante, die sich im Rahmen der Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen, im so genannten Beschaffungs-Variantenvergleich, zur letztlich bevorzugten Beschaffungsvariante verdichten.

In Phase III wird nach Überprüfung der Ausschreibungspflicht und der Wahl der geeigneten Verfahrensart das PPP-Vergabeverfahren vorbereitet und durchgeführt.

Während der gesamten Phase III wird die konventionelle Beschaffungsvariante parallel weiterentwickelt und kontinuierlich mit den PPP-Angeboten abgeglichen.

Die vertraglich vereinbarten Planungs-, Bau- und Betriebsleistungen werden durch den privaten Projektpartner während der Phase IV erbracht. Die öffentliche Hand etabliert zwecks laufender Beobachtungen und begleitender Erfolgskontrollen ein Vertragsmanagement/-controlling.

Abhängig von der Vertragsgestaltung mit dem privaten Projektpartner erfolgt in der Phase V die Vertragsbeendigung und die Verwertung der Immobilie.

Während der Phase I-III des Beschaffungsprozesses muss im Rahmen der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung, der Analyse der Projektrisiken oder der Überprüfung der finanziellen Realisierbarkeit der betrachteten Beschaffungsvarianten möglichst früh eine entsprechende Projektorganisation aufgesetzt werden. Das in den unterschiedlichen Phasen erforderliche Know-how ist seitens der öffentlichen Hand sowohl intern als auch extern zu beschaffen. In diesem Zusammenhang sind Dienstleistungen der Bereiche Finanzberatung, Rechtsberatung, Ingenieurberatung, Planungsberatung und Facility-Management-Beratung innerhalb der Projektorganisation bedarfsabhängig einzubinden.

LAUFZEIT

Die erforderlichen Verträge werden in Verbindung mit dem Lebenszyklusansatz üblicherweise mit einer Laufzeit zwischen 15 und 30 Jahren abgeschlossen. Dies setzt die Bereitschaft auf Seiten der öffentlichen Hand voraus, sich langfristig an einen Vertragspartner zu binden. Während dieses Zeitraumes muss es erklärtes Ziel sein, dass bei eventuell auftretenden Problemen, sowohl die öffentliche Hand als auch der private Partner partnerschaftlich nach Lösungsansätzen suchen.

ENTWICKLUNG UND LAUFZEIT RECHTSGRUNDLAGEN

Die Laufzeiten für den Entwicklungsprozess von PPP-Projekten (Bedarfsfeststellung bis Vergabe) liegen aufgrund des umfangreichen Prüfverfahrens im Zusammenhang mit den Wirtschaftlichkeitsuntersuchungen höher als beim konventionellen Beschaffungsprozess.

In einem typischen britischen PPP-Wohnungsbauprojekt dauert dieser Beschaffungsprozess durchschnittlich 24 Monate. In der Tschechischen Republik variieren die Laufzeiten im Bereich des Gesundheitswesens, je nach Projektgröße und -komplexität zwischen 24 und 43 Monaten.

PPP IM AUSLAND

Seinen Ursprung hat Public Private Partnership in den USA. Hier wurde, ausgelöst durch die sog. „New Deal“ Politik, in den 20er Jahren die PPP-Idee entwickelt. Eine erste Projektrealisierung erfolgte jedoch erst im Jahr 1943 mit dem Versuch in der Stadt Pittsburgh moderne Industrien anzusiedeln.

Maßgeblich weiterentwickelt wurde das Prinzip der Public Private Partnership jedoch in einzelnen Ländern in Europa, wie den Niederlanden, Großbritannien, Irland, Spanien und Italien. Weitere außereuropäische Länder, in denen entschieden wurde, öffentliche Beschaffungsmaßnahmen mittels PPP zu realisieren, sind bspw. Südafrika und Australien.

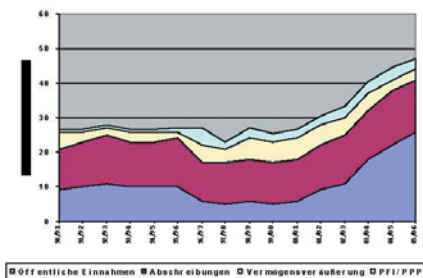
Am Beispiel Großbritanniens zeigt sich, wie PPP die konventionellen Beschaffungsprozesse verändern kann.

Hier waren in der Vergangenheit ca. 75% aller öffentlichen Projekte durch Kosten- und Terminüberschreitungen von teilweise 100-200% bzw. mehreren Jahren gekennzeichnet. Aus

diesem Grund wurde Anfang der 90er Jahre die sog. Private Finance Initiative (PFI) ins Leben gerufen und erste Projekte im Straßenbau (Autobahnen u. Brücken) realisiert.

Mittlerweile liegen 75% der öffentlichen Projekte innerhalb der veranschlagten Kosten- und Terminpläne.

Derzeit machen PFI/PPP Projekte ca. 10-15% der Gesamtinvestitionen eines Durchschnittsjahres aus (siehe Grafik). Im Einzelnen handelt es sich um Investitionen in die Infrastruktur, das Gesundheitswesen, die Landesverteidigung, das Innenministerium und angrenzende Verwaltungen (Gefängnisse, Schulen, Universitäten).



Grafik: Zusammensetzung des Investitionskapitals (Großbritannien)

Grundsätzlich bleibt festzuhalten, dass die ausländischen Erfahrungen mit Public Private Partnership im Vergleich zu traditionellen Verfahren überwiegend positiv sind.

Besonders in Großbritannien hat der vermehrte Einsatz von PPP-Modellen in den letzten 10 Jahren zu deutlichen Optimierungs-/Modernisierungseffekten auf Seiten der öffentlichen Hand geführt.

Damit wird PPP in den meisten europäischen Ländern auch als Instrument zur Staatsmodernisierung gesehen.

Im eigenen Land muss aufbauend auf dieser Erfahrung das Prinzip des PPP den landesspezifischen Besonderheiten angepasst und weiterentwickelt werden. Somit stellt die ausführliche Analyse von ausländischen PPP-Projekten einen wesentlichen Grundstein bei der erfolgreichen Umsetzung in Deutschland dar.

RECHTSGRUNDLAGEN

PPP verlangt regelmäßig komplexe Konstruktionen, bei denen eine Vielzahl von Rechtsgebieten berücksichtigt werden muss. Diese sind abhängig von der Wahl des PPP-Vertragsmodells, dem Umfang sowie der Anzahl der zu erbringenden Leistungen. Hauptsächlich stehen werkvertragliche, mietrechtliche, steuerrechtliche, staats- und kommunalhaushaltsrechtliche Regelungen im Vordergrund. Daneben spielen öffentliches und privates Dienstrecht eine große Rolle. Die Suche nach einem geeigneten Projektpartner wird darüber hinaus im wesentlichen durch das Vergaberecht bestimmt, da PPP-Projekte in aller Regel auf Grund ihres großen Finanzierungsvolumens einer Ausschreibung bedürfen. Hinzu kommen häufig Fördermittelgesetze.

Mit dem so genannten ÖPP-Beschleunigungsgesetz vom 07.09.2005 hat die Bundesregierung den Forderungen der öffentlichen Hand und der Wirtschaft nach Erleichterungen zur Durchführung von PPP-Modellen, die unbestritten wirtschaftliche Vorteile für die öffentliche Hand bietet, Rechnung getragen und Wege für die Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und privaten Unternehmen freigemacht. Mit einigen Änderungen in Teilberei-

STRUKTUR

chen der Bundesgesetze sind lediglich einige Erleichterungen eingeführt worden. Es ist davon auszugehen, dass weitere Gesetze folgen werden, um die Rahmenbedingungen auch in anderen als vergaberechtlichen und steuerrechtlichen Bereichen zu verbessern.

STRUKTUR

BETEILIGTE

Bei der Betrachtung der Beteiligten ist die Auswahl der Personen, Organisationen, etc. der ersten beiden P's für public und private vergleichsweise einfach zu nennen. Doch verdient besonders das dritte P partnership bzw. das sich daraus abgeleitete Ziel, das Produkt, eine besondere Betrachtung.

An erster Stelle muss dieses Produkt inhaltlich klar definiert und beschrieben werden. Hierbei müssen und dürfen jedoch nur die primären Ziele definiert werden, weil sonst die Innovations- und Synergieeffekte aus der Zusammenarbeit des ersten und zweiten P's auf der Strecke bleiben. Aus dem gleichen Grund sollte auch die Definition des Produkts durch die Nutzer erfolgen und nicht durch ein staatliches Baumanagement, Behörden oder dergleichen.

Beispiel: Eine gute Schule ist eine, in der zufriedene Kinder mit Hilfe von zufriedenen Lehrern möglichst viel lernen. Erst daraus ergeben sich die Anforderungen wie Klassengrößen, Flurbreiten, Fensterflächen, usw.

Wichtig ist also, dass man nicht versucht mit einem strengen Regelwerk 200 Stellschrauben zu schaffen, die man nicht sieht, sondern zunächst

die wesentlichen Primärziele sanft zu benennen.

Ein möglichst frühzeitiges Aufsetzen des Projekts und der Teamorganisation, die Formulierung von Aufgaben und Verantwortlichkeiten, die Erkennung von Entscheidungsmechanismen, wie auch eine reibungslose Kommunikation und Berichterstattung auf Seiten der öffentlichen und der privaten Partner sind von entscheidender Bedeutung für den Projekterfolg.

Ist das Produkt inhaltlich nicht ausreichend definiert, ist die reibungslose Zusammenarbeit der Beteiligten von Anfang an gefährdet.

P/Ö = public = öffentliche Hand = öffentliche Beteiligte

Nachfolgend werden die wichtigsten Beteiligten der öffentlichen Seite angeführt:

Bund, Länder, Kommunen

auch privatisierte „outgesourcte“ öffentliche Unternehmen, wie z.B. die Stadtwerke etc., die ehemalige öffentliche Aufgaben übernommen haben oder durch die öffentliche Hand wesentlich beeinflusst werden

Öffentliche Nutzer

rechtzeitige Einbindung des Personals sowie beteiligte Behörden und Berücksichtigung besonderer projektspezifischer Gesetze (z. B. des Landesschulgesetzes)

Medien

rechtzeitige, auf ein Ziel ausgerichtete Informationspolitik hilft beim Abbau von Arbeitsplatzängsten und eröffnet dem Mittelstand die Möglichkeit sich rechtzeitig zu informieren

Politik

- steuert durch Gesetze und Erlasse (z.B. ÖPP-Gesetz)

- ermöglicht große Korrekturen im Verfahren, insbesondere durch Steuerpolitik
- kann Impulse und Chancen öffnen
- verfolgt das ganze Verfahren wissenschaftlich durch Forschung (z. B. PPP task force)

P = private = private Anbieter als Projektteam

Die privaten Anbieter bilden das Projektteam. Dabei können all diejenigen als private Anbieter fungieren, die im Stande sind, die aus dem Produkt abgeleiteten Ziele und Primarbedürfnisse des Projekts zu erfüllen: Nachfolgend werden die wichtigsten Beteiligten der privaten Seite genannt:

Planung

Berater für Finanzen, Steuern, Recht, Facilitymanagement und Technik mit Architekten und Ingenieuren

Bau

Bauunternehmen, Arbeitsgemeinschaft von Bauunternehmen, damit gebundenen Architekten und Ingenieuren

Finanzierung

Banken, Versicherungen, Fondsgesellschaften, sonstige Gesellschaften, ggf. auch private Personen

Betrieb

- „public“ selbst
- „private“ selbst
- ein Unternehmen, dem das „private“ Aufgaben übertragen hat

P = Partnership = Partnerschaft zwischen Öffentlichen und Privaten
Die Partnerschaft umfasst die gesamte Zusammenarbeit zwischen der öffentlichen Hand und dem privaten Investor/Bauträger (Projektgesellschaft), die insbesondere durch die einzelvertrag-

VERTRÄGE FINANZIERUNG VON PPP-PROJEKTEN

liche Ausgestaltung geprägt ist.

ORGANISATIONSFORMEN

Auch hier gilt wiederum, dass es eine einzige optimale Lösung für die Organisation von PPP-Projekten nicht geben kann. Stets ist die individuelle Situation zu berücksichtigen. Denkbar sind neben gesellschaftsrechtlichen Konstruktionen (Gründung einer gemeinsamen Gesellschaft zwischen der öffentlichen Hand und dem privaten Anbieter (z. B. GmbH) auch Konstruktionen mit einem „klassischen“ Auftraggeber- und Auftragnehmervverhältnis. Stets ist zu berücksichtigen, dass in der Entwicklungs- und in der Bauphase ein vertrauensvolles Miteinander erfolgt, bei dem die Kontrolle der Aktivitäten des privaten Anbieters bei der Öffentlichen Hand liegt.

VERTRÄGE

Aufgrund der Vielzahl von Möglichkeiten, in denen PPP-Projekte durchgeführt werden können, ist es schier unmöglich, Vertragsmuster herauszugeben und/oder zu empfehlen. Dies hängt mit der Komplexität und der Variabilität der im Rahmen von PPP-Projekten angebotenen Leistungen zusammen.

Bei der sehr häufigen Durchführung von Baumaßnahmen stehen der Abschluss von Planerverträgen sowie der Abschluss von Bauverträgen im Vordergrund, wobei sich entgegen dem gesetzlichen Leitbild des Vergaberechtes Generalunternehmerverträge immer mehr durchsetzen. Die öffentliche Hand ist bei der Vergabe von Bauaufträgen an die Verdingungsordnung für Bauleistungen gebunden, so dass hier bei der Gestaltung von

Bauverträgen bereits enge Grenzen gesetzt sind.

Soll durch den privaten Partner auch die Finanzierung des Projektes bewerkstelligt werden, kommen unterschiedliche Verträge in Betracht. Dies kann von der Entwicklung eines Darlehensvertrages bis hin zum Verkauf der Immobilie an den privaten Partner und dem Abschluss eines Mietvertrages zwischen dem privaten Partner und der Kommune führen, so dass sich ein reichhaltiges Spektrum an Vertragskonstruktionen ergeben kann.

Der Betrieb eines Objektes, das im Rahmen eines PPP-Modells entwickelt wurde, kann auch den Abschluss eines Gesellschaftsvertrages erforderlich machen. Hinzu kommen Dienstleistungsverträge, bei denen der Private im Wege eines Dienstleistungsvertrages Leistungen an die öffentliche Hand erbringt, die ursprünglich von dieser durchgeführt worden sind. Denkbar ist auch die Übernahme von Personal der öffentlichen Hand durch den privaten Partner.

Letztlich lässt sich die Fülle der rechtlichen Möglichkeiten zur Umsetzung eines PPP-Projektes nicht mit einigen Sätzen umschreiben. Hier gilt: Jedes Projekt hat seine Eigenheiten. Sowohl Finanzierung als auch rechtliche Konstruktionen sind individuell zu gestalten und auf den Einzelfall abzustimmen.

FINANZIERUNG VON PPP-PROJEKTEN

Die grundsätzlich denkbare reine öffentlich-rechtliche Finanzierung, die isoliert betrachtet aufgrund der besseren Zinskonditionen der öffentlichen Hand günstiger erscheinen

kann, lässt die Vorteile außer acht, die durch die Risikoeinbindung des privaten Partners und dessen Fremdkapitalgeber entstehen. Die von den privaten Bietern zu erarbeitenden Finanzierungskonzepte setzen nicht nur eine vorherige Prüfung der Risikostrukturen durch die Kapitalgeber voraus, sondern auch eine laufende Kontrolle der Wirtschaftlichkeit während der Durchführung des Vorhabens. Hinzu kommt die schnellere Kapitalbereitstellung und die Gesamtkostenoptimierung, bei der nicht nur die reinen Herstellungskosten, sondern auch Betriebskosten berücksichtigt werden.

Die Finanzierungsvarianten von PPP-Projekten sind ebenso zahlreich wie die Anwendungsbereiche für PPP. Dies ist dadurch bedingt, dass die Finanzierung eines Vorhabens von der Art und des Umfangs des Vorhabens selbst, vor allem aber von der Wahl des PPP-Modells abhängig ist. Letztlich wird durch das PPP-Modell die Organisationsform und vor allem die Aufgaben- und Risikoverteilung zwischen den Partnern vorgegeben. Die vielschichtigen Finanzierungsmöglichkeiten sind auch dem Gesetzgeber bekannt, der die Festlegung der finanziellen Konditionen eines Vorhabens unter bestimmten Voraussetzungen dem durch das ÖPP-Beschleunigungsgesetz eingeführten wettbewerblichen Dialog zwischen dem staatlichen AG und den Bietern überlässt.

Eine typisierte Finanzierungsform für PPP-Vorhaben gibt es nicht.

Immer häufiger werden Stiftungen gegründet, die sowohl als Kapitalgeber als auch in Form einer Beteiligung an der Projektgesellschaft am PPP Vorhaben beteiligt sind.

Hin und wieder wird bereits über die Einführung von PPP-Fonds, Schaf-

KOSTEN EINES PPP-VERFAHRENS

fung von fungiblen Sondervermögen, Anleihen und Genussscheinsfinanzierungen nachgedacht.

Die Projektgesellschaften werden grundsätzlich wie jedes Unternehmen mit einem - aufgrund der Interessenlage der Investoren möglichst geringen - Eigenkapital und mit Fremdkapital ausgestattet. Hinzu kommen unter Umständen je nach Art des Vorhabens Fördermittel (vergleiche Ziffer 11) sowie Sponsorengelder.

Insbesondere das Fremdkapital der Projektgesellschaften wird regelmäßig nur gegen Sicherheitsleistungen zur Verfügung gestellt. Die Sicherheitsleistung kann beispielsweise durch die Belastung der Immobilie mit Grundpfandrechten erbracht werden. Wo dies aufgrund der rechtlichen Gestaltung oder aufgrund der Interessensituation nicht möglich ist, kommen sogenannte Forfaitierungsmodelle in Betracht, bei denen die Forderungen der Projektgesellschaft gegen den öffentlich-rechtlichen AG an den Finanzier abgetreten werden. Hierbei sind zusätzliche Vereinbarungen über Einredeverzichtserklärungen zu treffen, bei denen der öffentlich-rechtliche AG auf Aufrechnungsmöglichkeiten, Mängelreden etc. verzichtet. Diese Regelungen stehen im Spannungsfeld zur möglichst hohen Risikoveranlagung auf den Privaten! Um das Kreditrisiko zu verringern, bestehen Banken häufig auf sogenannte Eintrittsrechte, die ihnen die Möglichkeit geben, gegebenenfalls an Stelle der insolventen Projektgesellschaft das Vorhaben selbst zu Ende zu führen.

Die Beteiligung des öffentlich-rechtlichen AG erfolgt je nach Interessenlage durch Beteiligung als Gesellschafter an der Projektgesellschaft, wobei unter Umständen die öffentlich-rechtliche

Immobilie als Einlage eingebracht wird, oder als Mieter, Leasingnehmer oder Nutzer der Immobilie (vergleiche hierzu die beispielhaften PPP-Modelle unter Ziffer 2.2). Entsprechend diesen Konstellationen erfolgt auch die Vergütung, die der öffentlich-rechtliche AG an seine(n) privatrechtlichen Partner zu entrichten hat. In aller Regel wird die Vergütung ratenweise über die Vertragslaufzeit erbracht.

Gerade, weil es keine typisierte Finanzierungsform gibt, ist die Gestaltung der Finanzierung individuell auf die Bedürfnisse der öffentlichen Hand in den jeweils konkreten Projekt auszurichten. Die Finanzierung der PPP-Vorhaben steht im Mittelpunkt aller Überlegungen, die von vornherein angestellt werden müssen, wenn die Durchführung eines Vorhabens als PPP-Projekt in Betracht gezogen wird.

KOSTEN EINES PPP-VERFAHRENS

Je nach Intensität vorgeschalteter Beraterteams können die Kosten ein bestimmtes Transaktionsvolumen erfordern. Aus der Praxis auch kleinerer Projekte gibt es keine definitiven Angaben, jedenfalls nicht bei Projekten die auf lokalen Strukturen aufbauend, auch regional betreut werden. In der Regel sind die sog. Transaktionskosten dann erheblich, wenn Modelle oder neue Strukturen entwickelt werden, die von den sich langsam etablierenden und durchsetzenden Branchenstandards abweichen. Im Einzelnen:

Bei der öffentlichen Hand wird es im Wesentlichen darauf ankommen, wie professionell die Bestandsaufnahme und die Bedarfsanalyse aus eigenen Mitteln vorbereitet werden kann. Sollte

zu diesem Zeitpunkt schon aufwändiges Beratungspotential entstehen, sind die technischen Beratungskosten erheblich, wenn sie Out-Put-orientiert und auf das PPP-Verfahren insgesamt abzielend erst geschaffen werden müssen. Aber auch bei der konventionellen Beschaffungsmethode lassen sie sich nicht vermeiden und gehen auch dort in die Projektierungskosten ein.

Je professioneller die öffentliche Hand beide Varianten, sowohl die öffentliche Beschaffungsvariante als auch die private Beschaffungsvariante, bei der Grundlagenermittlung ins Auge fasst, um so weniger entstehen Zusatzkosten bei PPP-Verfahren und bei der Vergabe. Wenn das Wettbewerbsverfahren im Rahmen des erweiterten Verhandlungsverfahrens bevorzugt wird, entstehen keine zusätzlichen Kosten, jedenfalls nicht solche, die nicht generell bei komplizierten Vergaben üblicherweise anfallen und bei denen sowohl technische als auch wirtschaftliche Berater an Bord sind. Da bei den PPP-Modellen, jedenfalls bei den „echten“ die Betriebsphase mit ausgeschrieben wird, ist ggf. ein entsprechendes Betriebsführungs-Know-How zur Klassifizierung der dort festzulegenden Funktionalitäten und Standards extern einzukaufen. Dies müsste man aber auch dann, wenn diese Leistungen konventionell vergeben werden.

Im Rahmen der Abwicklung ist auch bei PPP-Projekten ein Controlling- und Überwachungssystem zu installieren, welches die Teampartner aus der Start- und Realisierungsphase jedenfalls von Seiten der Behörden begleiten oder von diesen gebildet wird.

Durch das ÖPP-Beschleunigungsgesetz sind weitere Transaktionskosten, wie Grunderwerbssteuer und Grund-

PPP-EIGNUNGSTEST WIRTSCHAFTLICHKEITSVERGLEICH

steuer zu berücksichtigen, und kosten-senkend zu erfassen. Umsatzsteuer und gewerbesteuerliche Probleme führen bei Projektgesellschaften i.d.R. zu Kostenerhöhungen und können nur durch sehr effiziente Zusammenarbeit von Projektpartnern in der Vorbereitungs- und Realisierungsphase kompensiert werden.

Die Kosten, die durch ein PPP-Verfahren zusätzlich entstehen, sind individuell vom Projekt abhängig. Gerne beraten wir Sie bei der ersten Kostenschätzung.

PPP-EIGNUNGSTEST

Nicht jedes Projekt der öffentlichen Hand, auch wenn es eine größere Investition erfordert, ist geeignet, als PPP-Modell durchgeführt zu werden.

Es ist deshalb unabdingbar, vor der Einleitung konkreter Schritte zur Umsetzung eines Projektes zu überprüfen, ob ein PPP-Modell tatsächlich wirtschaftlicher ist als die konventionelle Umsetzung.

Von der Wirtschaft und der öffentlichen Hand wurden deshalb verschiedene Kriterien entwickelt, anhand derer die PPP-Eignung zu beurteilen ist.

1. PPP-Akzeptanz seitens öffentlicher Hand

Bei der Untersuchung der PPP-Eignung wird zunächst das wirtschaftliche Umfeld betrachtet. Insbesondere ist zu untersuchen, ob die öffentliche Hand selbst (also die jeweilige Kommune, das Bundesland oder der Staat) bei sich selbst bereit ist, den PPP-Gedanken zu implementieren. Dies kann bereits deshalb problematisch werden, weil etwa mit dem Betrieb bestimmter öffentlicher Einrichtungen

durch Private ein Stück Verantwortung, aber auch ein Stück „Zuständigkeit“, also unmittelbare Einflussnahme abgegeben wird. Das Handlungsfeld der öffentlichen Hand wird durch die Übertragung eines Betriebes auf Dritte unmittelbar kleiner, auch wenn hinreichende Kontrollmöglichkeiten bleiben. Dies ist jedoch nicht überall durchsetzbar. Es bedarf Überzeugungsarbeit sowohl in den politischen Gremien als auch in der Verwaltung selber. Im Bereich der Politik ist es denkbar, dass Beschlüsse der Gremien bestehen, die etwa die Übertragung von Dienstleistungen auf Private untersagen oder die die in PPP-Projekten obligatorischen langen Vertragslaufzeiten nicht dulden. Sollten derartige Hindernisse nicht ausgeräumt werden können, sind PPP-Projekte nicht umsetzbar.

Nur wenn dort eine generelle Bereitschaft besteht, die Unterstützung und Zusammenarbeit Privater bei der Erfüllung öffentlich-rechtlicher Aufgaben zu suchen und anzunehmen, hat die Inangriffnahme von PPP-Projekten Sinn.

2. Haushaltsverträglichkeit

Im Vordergrund der Untersuchung nach einer generellen PPP-Eignung stehen haushaltsrechtliche Grundsätze, wonach etwa Kosten für eine Investition nur unter engen Voraussetzungen in die Zukunft verschoben werden können. Gerade bei PPP-Projekten erfordert die Langfristigkeit der Erbringung von Leistungen auch eine langfristige Finanzierung, die nicht immer und überall möglich ist. Die Haushaltsverträglichkeit ist unabdingbare Voraussetzung für jedes Projekt, also auch für PPP-Projekte.

3. Projektbezogene Eignungskriterien
Darüber hinaus sind projektbezogene Eignungskriterien zu berücksichtigen, die insbesondere das Investitions-

volumen, die Größe des Projektes, die Übertragung der zu erbringenden Leistungen und deren Umfang sowie Finanzierungsfragen, wie etwa Inanspruchnahme von Fördermitteln betreffen.

Nur wenn der Eignungstest keine einem PPP-Verfahren entgegenstehenden erheblichen Gründe zutage fördert, kommt ein PPP-Modell in Betracht.

WIRTSCHAFTLICHKEITSVERGLEICH

Die Notwendigkeit von Wirtschaftlichkeitsvergleichen bei öffentlichen Investitionen ergibt sich aus den Haushaltsvorschriften für Bund, Länder und Kommunen und der sonstigen öffentlichen Auftraggeber. Diese sind grundsätzlich zur wirtschaftlichen Haushaltsführung und Sparsamkeit verpflichtet, d. h. auch Alternativen für die konventionelle Beschaffung zu untersuchen, um die kostengünstigste Lösung zu finden.

Der Wirtschaftlichkeitsvergleich soll die Gesamtkosten eines in Eigenregie durchgeführten und finanzierten Projektes (dies ist der sog. Public Sector Comparator) den Gesamtkosten eines PPP-Projektes gegenüberstellen. Diejenige Beschaffungsvariante, welche einen definierten Leistungsstandard mit den geringsten Gesamtkosten ermöglicht, ist die vorteilhaftere und effizientere. Dabei werden sowohl die Gesamtkosten der privaten Finanzierung, als auch die Kostenansätze eines sachgerechten Risikotransfers und die Kosteneinsparungen im betrieblichen Bereich berücksichtigt. Für den Vergleich werden so alle relevanten auf die Vertragslaufzeit kalkulierten Kosten

VERGABEVERFAHREN FÖRDERMITTEL

transparent gemacht. Bei der Erstellung des wirtschaftlichen Vergleiches handelt es sich um eine Machbarkeitsuntersuchung (Feasibility-Studie)!

Zusammenfassend gilt: Das Ziel ist die Aufstellung von Alternativrechnungen für den Public Sector Comparator und der entsprechenden PPP-Beschaffungsvariante und der anschließende Vergleich dieser Alternativrechnungen. Hierfür müssen sie vergleichbar sein. Entsprechend sind einheitliche Bewertungskriterien erforderlich.

VERGABEVERFAHREN

Das Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen verlangt bestimmte Schwellenwerte, dass die entsprechenden Leistungen mittels der Durchführung eines Vergabeverfahrens beschafft werden. Da man den Bewerbern um die Partnerschaft (so genannten Bietern) möglichst breiten Spielraum zur Entwicklung eigener, kostensparender Ideen lassen will, ist es üblich, bei PPP-Ausschreibungen die Leistungen nicht im Detail zu beschreiben (so genannte Input-Spezifikation), sondern die Ziele, die man im Rahmen des PPP-Projektes verwirklicht haben möchte, möglichst dezidiert zu beschreiben. Deshalb muss vor der Ausschreibung zunächst feststehen, welche Leistungen dem öffentlichen Auftraggeber im Rahmen von PPP wichtig sind.

Hier wurde durch das so genannte ÖPP-Beschleunigungsgesetz eine Änderung zu § 99 des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen eingeführt, wonach nunmehr bei einem mehrere Beschaffungsvorgänge beinhaltenden Auftrag die Prioritäten bei der Anwendung der verschiedenen Vergabearten anders gewichtet

wurden. Da es sich bei PPP-Vergabeverfahren in aller Regel um komplexe zu vergebende Leistungen handelt, die oft neben etwa Bauleistungen auch Dienstleistungen beinhalten, ist insbesondere die Einführung des so genannten wettbewerblichen Dialogs als Vergabeverfahren als ein großer Fortschritt im Rahmen der sonst sehr engen vergaberechtlichen Vorschriften anzusehen. Umfangreiche Regelungen zum wettbewerblichen Dialog befinden sich in § 6 a der Vergabeverordnung.

Das Vergaberecht enthält mehrere Verfahrensarten, die zueinander in einem Stufenverhältnis stehen. Das am wenigsten formalisierte und damit am meisten Freiheit lassende Verfahren ist das so genannte Verhandlungsverfahren, dessen Zulässigkeit vergaberechtlich an enge Voraussetzungen geknüpft ist, die bei den PPP-Modellen, die auch den Betrieb der Immobilien enthalten, in der Regel erfüllt sind.

Dem Verhandlungsverfahren vorgeschaltet ist zunächst ein Teilnahmewettbewerb, bei dem sich Interessenten um die Teilnahme am eigentlichen Verhandlungsverfahren bewerben können. Aus der Summe aller Bewerber wählt der öffentliche Auftraggeber die ihm am besten geeignet erscheinenden Bewerber aus und gibt diesen alle Informationen, die sie für die Angebotserstellung benötigen. In mehreren Verhandlungsrunden, bei denen die Bewerber immer weiter reduziert werden, werden die am besten geeignete Vertragskonstruktion sowie die Einzelheiten insbesondere der Risikoverteilung ausgehandelt.

Auf Grund eines vorher zu erstellenden Bewertungsschlüssels wird am Ende des Verhandlungsverfahrens die Entscheidung für den Bewerber getroffen, der den Zuschlag erhalten soll. Im Rahmen eines so genannten

Wirtschaftlichkeitsnachweises wird unmittelbar vor dem Zuschlag überprüft, ob die Vergabe an diesen Bewerber wirtschaftlicher ist als eine Durchführung des Projektes im Wege einer konventionellen Beschaffung. Fällt diese Entscheidung zu Gunsten von PPP aus, wird das Vergabeverfahren mit dem Zuschlag und der darauf folgenden Unterzeichnung der Verträge abgeschlossen.

Es bleibt abzuwarten, inwieweit der neu eingeführte wettbewerbliche Dialog gemäß § 6 a der Vergabeverordnung das Verhandlungsverfahren als bisher „beweglichstes“ Vergabeverfahren ablöst.

FÖRDERMITTEL

Öffentliche Fördergelder auch für ÖPP-Projekte?

Fördergelder werden von staatlichen Stellen ganz konkret investiert, da ein Interesse am Gelingen des zu fördernden Projektes besteht. Ordnungspolitisch wird diese staatliche Investitionslenkung immer wieder kritisiert, die Politik wird aber auch weiterhin massiv Einfluss auf Investitionsentscheidungen insbesondere im öffentlichen Sektor nehmen.

Nach Untersuchungen des Institutes für Weltwirtschaft in Kiel werden allein in Deutschland pro Jahr ca. 150 Mrd. Euro an Fördergeldern und Steuervergünstigungen verteilt. Ziel dieser Förderhilfen soll es sein, volkswirtschaftlich sinnvolle Investitionen (Schaffung von Arbeitsplätzen, Umweltschutz, Forschung und Entwicklung, Verbesserung der Infrastruktur, usw.) anzuregen. Dazu sind auf Ebene der EU, des Bundes und der Länder weit über 2.000 Richtlinien erlassen worden, die

VERWERTUNG/RÜCKERWERB BEI VERTRAGSENDE

ZUSAMMENFASSUNG

dazu auch noch ständigen Änderungen und Anpassungen unterliegen.

Diese Richtlinien sehen häufig ausdrücklich vor, dass die Einschaltung privater Unternehmer bei der Erbringung öffentlicher Leistungen geprüft werden soll. Auch können kommunale Antragsteller die finanziellen Zuwendungen unter bestimmten Voraussetzungen an ÖPP-Gesellschaften oder rein privatwirtschaftliche Unternehmen weiterreichen.

Die Förderung erfolgt sehr häufig in Form von nicht rückzahlbaren Zuschüssen, die oft 70%, aber auch höher sein können. Auch werden zinsgünstige Darlehen (z.B. für 2% Zins p. A.) oder die Übernahme von Bürgschaften angeboten.

Die Vergabe von Fördermitteln erfolgt dabei nicht automatisch, sondern ist praktisch eine „Holschuld“, die nur auf Grund eigener Initiative zum Erfolg führen kann. Zunächst wird es also immer notwendig sein zu evaluieren, welche Fördermaßnahmen in Abhängigkeit der unterschiedlichen rechtlichen Konstellationen überhaupt möglich sind. Unternehmer wie auch die Vertreter der Kommunen benötigen also die notwendigen Informationen, um zum passenden Zeitpunkt den richtigen Weg durch den „Förderdschungel“ zu finden.

Grundsätzlich gilt es zu beachten, dass eine öffentliche Förderung nur dann möglich ist, wenn ein Antrag auf Förderung vor Beginn eines Projektes gestellt wird. Schon im Vorfeld einer Investitionsplanung bzw. zeitgleich mit der Suche nach potenziellen Partnern und der Abwägung unterschiedlicher ÖPP-Modelle müssen daher auch die jeweiligen Alternativen der Fördermöglichkeiten bekannt sein.

Fazit:

Je nach Aufgabenbereich und Projektstruktur können Zuschüsse und

Fördermittel auch für ÖPP eingesetzt werden. Regelmäßig wird der Einsatz dieser Mittel sogar entscheidend für die Wirtschaftlichkeit der ÖPP sein. Die Einbindung dieser Mittel muss daher vor der Ausschreibung der ÖPP sorgfältig in die vorbereitenden Untersuchungen einbezogen werden.

VERWERTUNG/ RÜCKERWERB DER IMMOBILIE BEI VER- TRAGSENDE

Grundsätzlich ist jede Art von Verwertung nach Vertragsende bei PPP-Projekten denkbar, sie ist jedoch abhängig von dem zuvor gewählten Modell (siehe verschiedene Modelle unter Nr. 2.2.). Entscheidendes Kriterium ist immer, welcher der Vertragspartner während und nach Vertragsende Eigentümer einer Immobilie ist, bzw. bleiben soll. Denkbar sind ebenfalls Verlängerungsoptionen hinsichtlich Miete oder Erwerb der Immobilie durch den öffentlichen oder privaten Partner.

Die Überlegungen zum Rückwerb/zur Verwertung der Immobilie sind entscheidend für die Wirtschaftlichkeit eines PPP-Projektes. Deswegen stehen im Mittelpunkt der Planung eines PPP-Projektes die Entscheidung und die Verhandlung mit dem jeweiligen Bieter darüber, was mit der zu entwickelnden Immobilie geschieht, wenn die Vertragslaufzeit abläuft. Denkbar ist der Rückfall der Immobilie an die öffentliche Hand, falls sie nicht ohnehin im Eigentum/Besitz der öffentlichen Hand bleibt, oder aber der Verbleib beim privaten Anbieter, dem dann weitere Verwertungsmöglichkeiten offen stehen.

ZUSAMMENFASSUNG

Erste Erfahrungen mit PPP zeigen, dass die öffentliche Hand erhebliche Kosten bei der Entwicklung und Verwaltung ihrer Immobilien und anderer Projekte einsparen kann. Mit der Entlastung der öffentlichen Haushalte durch Übertragung von Leistungen an Private ist jedoch auch eine Ankurbelung der Wirtschaft verbunden. Nach Schätzungen führender Wirtschaftsinstitute sind derzeit ca. 1,3 Milliarden EUR an Aufträgen über PPP-Modelle zu vergeben. Es wird erwartet, dass dieses Volumen sich in den kommenden Jahren vervielfachen wird.

Gleichwohl ist davor zu warnen, jedes Projekt der Öffentlichen Hand als PPP-Projekt auszuschreiben. Stets sind Wirtschaftlichkeitsüberlegungen vorab anzustellen, um zu prüfen, ob ein PPP-Modell im jeweils konkreten Fall sinnvoll ist.

Aus dem vorgelegten Ratgeber ist erkennbar, dass PPP ein vielschichtiges Werkzeug ist, um erhebliche Kosteneinsparungen und auch Entbürokratisierung zu leisten, wenn die vielseitigen Möglichkeiten von Public Private Partnership intelligent genutzt werden.

WEITERE INFORMATIONEN UND HILFESTELLUNG

HABEN SIE FRAGEN? BENÖTIGEN SIE WEITERE INFORMATIONEN?

Wenden Sie sich bitte an:

PPP-Institut e.V.
Public Private Partnership
c/o Kanzlei der Rechtsanwälte
Petritorwall 28
D-38118 Braunschweig

Für Informationen und Rückfragen:
Rechtsanwalt Volko Depner
Tel.: 05 31 / 2 42 81 68
Email: volko.depner@kanzlei.de

VORSTAND DES PPP-INSTITUT

Vorstandsvorsitzenden
Herrn Dr. Rüdiger Scheller
Petritorwall 28
D-38118 Braunschweig
Tel.: 05 31 / 2 42 81 27
Email: info@ppp-institut.de

Herr Sven Albrecht
Augustenstraße 116
D-18055 Rostock
Tel.: 0381/497940
Email: sven.albrecht@enex-finanzpartner.de

Dipl.-Ing. Peter Kramer
Savignyplatz 9/10
D-10623 Berlin
Tel.: 030 / 34 34 74-0
Email: p.kramer@hospitality-projects.de