

# Partnerschaft mit Mehrwert

Neue ÖPP-Modelle zeigen: Kooperation zwischen der öffentlichen Hand und Privatunternehmen können mehr als nur Finanzquellen erschließen und Geld sparen. Sie leisten einen Beitrag dazu, die Wirtschaft zu fördern und Arbeitsplätze zu schaffen.



Foto: Häfen Krefeld

**Rheinhafen Krefeld: Durch eine Öffentlich-Private Partnerschaft gelang 2008 die Wende vom defizitären Betrieb zum leistungsstarken Unternehmen in der Logistikkette.**

**B**ei der ersten Generation von Öffentlich-Privaten Partnerschaften (ÖPP) ging es vor allem darum, Lasten in die Zukunft zu verschieben und aktuelle Finanzierungsschwierigkeiten der öffentlichen Hand zu lösen. Schon in der zweiten Generation kamen weitere Aspekte hinzu: Durch Kopplung von Planung, Bau und Betrieb bereits in der Planungsphase konnten die Betriebskosten gesenkt werden. Beispiele hierfür waren und sind Schulen, Rathäuser, Autobahnen ohne Mautrisiko und Schwimmbäder ohne Auslastungsrisiko.

Die Projekte der dritten Generation gehen noch einen Schritt weiter: Neben der Planung, dem Bau, dem Betrieb und der Finanzierung werden auch Ziele wie die Wirtschaftsförderung, die Schaffung von Arbeitsplätzen sowie Auslastungs-garantien bei der Vergabe von Leistungen verfolgt. Ein Beispiel für ein solches Modell ist das Projekt Rheinhafen Krefeld, eine ÖPP für den Betrieb des größten Binnenhafens Nordrhein-Westfalens. Sie wurde von der Stadt Krefeld mit Unterstützung der PPP-Task Force des Landes umgesetzt.

Ausgangspunkt war die sehr schlechte wirtschaftliche Lage des Krefelder Hafens. Der städtische Eigenbetrieb erwirtschaftete jährlich einen Verlust in Höhe von rund einer Million Euro, was darauf zurückzuführen war, dass die Kunden das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit dieser Infrastruktureinrichtung verloren hatten. Neue Ansiedlungen gab es praktisch kaum, der Boom der Logistikbranche erreichte den Hafen nicht. Im Jahr 2005 beschloss daher der Krefelder Rat, den Hafen zukünftig gemeinsam mit einem privaten Partner zu betreiben.

## Stärkung des Standorts

Für das Auswahlverfahren definierte die Politik konkrete Ziele. Die Stadt sollte zukünftig keine Verluste mehr übernehmen, die Rechte der Mitarbeiter sollten gewahrt bleiben und durch den Eigumschlag sollte der Wirtschaftsstandort Krefeld nachhaltig gefördert werden.

Um sicherzustellen, dass die Krefelder Hafengesellschaft dem privaten Partner rechtssicher Dienstleistungsaufträge erteilen darf, wurde ein förmliches Vergabeverfahren gewählt. Die Stadt Krefeld

gründete für das Projekt die Hafen Krefeld GmbH & Co. KG und übertrug Vermögen, Grundstücke, Verbindlichkeiten und Mitarbeiter des bisherigen Eigenbetriebs auf die neue privatrechtliche Gesellschaft. An dieser Gesellschaft beteiligte sich der Sieger des Vergabeverfahrens, die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG als privater Partner zu 49 Prozent.

Die Besonderheit des Vergabeverfahrens war, dass die Wertungskriterien auch die Wirtschafts- und Standortförderung berücksichtigten. Innovative Ansätze für eine wirtschaftliche Entwicklung konnten innerhalb des Verfahrens, das als Verhandlungsverfahren ausgestaltet wurde, aufgenommen werden. Wichtig war auch, die Arbeitnehmerrechte bei der Vorbereitung des Verfahrens und im Verfahren selbst angemessen zu berücksichtigen. Die Übernahme der Mitarbeiter des Eigenbetriebs durch die neue Gesellschaft wurde durch einen Personalüberleitungsvertrag geregelt.

## Betriebe angesiedelt

Krefeld nahm den privaten Partner also nicht nur hinsichtlich der Kosten und Risiken, sondern auch in Bezug auf die Ertragsseite mit in die Verantwortung. Bereits jetzt sind erste Erfolge erkennbar. Es konnten neue Arbeitsplätze geschaffen und Unternehmen angesiedelt werden. Die Stadt muss nicht weiterhin Verluste tragen, sondern partizipiert am Erfolg des Hafens.

Ein weiteres Beispiel für die Integration zusätzlicher Ziele in einem Vergabeverfahren ist das ÖPP-Projekt Olympia-Stützpunkt Schwerin (Mecklenburg-Vorpommern). Die sanierungsbedürftige Sport- und Kongresshalle verschlang allein von 2003 bis 2006 Fördermittel in Höhe von ein bis zwei Millionen Euro jährlich. Das Vergabeverfahren zielte deshalb unter anderem darauf, Know-how zur optimalen Vermarktung der Halle zu erschließen. Aus diesem Grund wurde das Verhandlungsverfahren gewählt, in dem die Qualität und das Betreiberkonzept als Wertungskriterium

festgelegt wurden. Ergebnis war, dass die Stadt für dieselben jährlichen Kosten wie bisher eine sanierte Sport- und Kongresshalle erhält. Überdies trägt der private Partner das Auslastungsrisiko für die Halle.

Die Vorteile von ÖPP-Projekten mit Spezialfunktionen liegen auf der Hand: Die Kooperationen lassen sich flexibel und nach den Bedürfnissen der Kommunen ausgestalten. Jeder macht das, was er am besten kann. Der private Partner übernimmt die Verantwortung für das operative Geschäft, die öffentliche Hand übt jedoch über Gesellschafterversammlung und Aufsichtsrat weiterhin entscheidenden Einfluss auf die Grundsatzentscheidungen aus. Ideal sind solche Modelle daher bei der Verwertung von Altstandorten, denn sie haben eine optimale Gesamtlösung als Ziel.

*Ute Jasper / Kristina Neven-Daroussis*

#### Die Autorinnen

**Dr. Ute Jasper** ist Rechtsanwältin und Partnerin der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf und leitet die Practice Group „Public Sector“, **Dr. Kristina Neven-Daroussis** ist Rechtsanwältin der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek

## ÖPP-Studie

### Daten und Fakten

Wie hat sich das Thema Öffentlich-Private Partnerschaften in Deutschland in der jüngsten Vergangenheit entwickelt, wie viele Projekte wurden und werden umgesetzt und wie schätzen die Rathäuser die Bedeutung von ÖPP-Lösungen ein? Auf diese und andere wichtige Fragen gibt die Studie „PPP-Projekte in Deutschland 2009“ des Deutschen Instituts für Urbanistik (Difu) Antworten. Es zeigt sich, dass insbesondere die Kommunen in den nächsten fünf Jahren auf solche Modelle der engen Kooperation mit Privaten setzen werden, wenngleich angesichts einer erwarteten ÖPP-Quote von fünf Prozent an ihren Investitionen auf einem niedrigen Niveau. Bei Bund und Ländern ist die Quote vermutlich sogar noch etwas geringer.

PPP-Projekte in Deutschland 2009 – Erfahrungen, Verbreitung, Perspektiven, Deutsches Institut für Urbanistik (Hrsg.), Berlin, 2009, 64S., Schutzgebühr 10 Euro (ISBN 978-3-88118-478-6)