

Strategische Partner für kommunale Aufgaben

Themen:

- Erfolgreiche Partnerschaften für die Bereiche: Energieversorgung, Entsorgung, ÖPNV, Hochbau und mehr
- Investorenwettbewerbe – Mehr als „nur“ PPP
- Investoren als strategische Partner der Kommunen – Verfahren und Modelle
- Vom städtischen Eigenbetrieb zur privaten Gesellschaft
- Kriterien und Wirtschaftlichkeitsvergleiche für Investorenwettbewerbe
- Finanzierung öffentlicher Projekte – Fördermittel und Finanzierungsformel
- Beteiligungen an kommunalen Aufträgen

Die Referenten:



Manfred Abrahams,
Stadt Krefeld



Dr. Hans Arnold,
Heuking Kühn Lüer
Wojtek



Hansjörg Arnold,
PricewaterhouseCoopers



Friedel Heuwinkel,
Kreis Lippe



Dr. Ute Jasper,
Heuking Kühn Lüer
Wojtek



Prof. Dr. Markus Karp,
Stadtwerke Wolfsburg



Peter Rambold,
Dexia Kommunalbank
Deutschland



Roland Ruscheweyh,
REMONDIS Aqua

Enorme Chancen für Kommunen: Mit strategischen Partnern kommunale Aufgaben meistern

Die finanzielle Haushaltslage zwingt Kommunen, nach Alternativen kommunaler Aufgabenerfüllung zu suchen.

Wie können die Aufgaben angesichts knapper werdenden Ressourcen noch bestmöglich erfüllt werden? Strategische Partnerschaften mit kommunalen oder privaten Partnern können ein wirksames Instrument sein, da gemeinsame Interessen und Potenziale gebündelt werden. Strategische Partnerschaften können bei der Erfüllung staatlicher Aufgaben in allen Infrastruktursektoren Anwendung finden, z.B. Energieversorgung, Entsorgung, Verkehr, Hochbau und Gesundheitswesen.

Die damit verbundenen Veränderungsprozesse sind komplex und sie bedürfen einer sorgfältigen Vorbereitung. Einerseits sind die rechtlichen Rahmenbedingungen zu beachten, andererseits bieten sie aber auch enorme Gestaltungsfreiräume. Diese zu kennen ermöglicht es, das beste Partnerschaftsmodell zu wählen.

Nutzen Sie das Fachwissen der Experten im Rahmen dieser Konferenz und diskutieren Sie u.a. folgende Fragen:

- Wie können Kommunen am besten kooperieren?
- Wann und wie sollen private Investoren bei der Aufgabenwahrnehmung beteiligt werden?
- Wie können die Aufgaben so verteilt werden, dass die kommunale Steuerungsfähigkeit erhalten bleibt?
- Wie können die Arbeitnehmerinteressen berücksichtigt werden, ohne die Wirtschaftlichkeit des Projektes zu gefährden?
- Strategische Partnerschaften: Beurteilung aus rechtlicher, ökonomischer und kommunaler Sicht

Zielgruppe

Diese Konferenz richtet sich an:

Vertreter von Kommunen, insbesondere

- Fraktionsvorsitzende
- Bürgermeister, Landräte
- Kämmerer
- Amtsleiter aus den Bereichen Immobilien/Recht/Einkauf/Energiemanagement/Wasserwirtschaft/Schulen/Kultur/Sport/ÖPNV

Kooperationspartner von Kommunen, insbesondere

- Unternehmen der Energie-, Wasser- und Entsorgungswirtschaft
- Finanziers und Banken
- Bauunternehmen
- Kulturunternehmen
- Unternehmensberater
- Rechtsanwälte, Wirtschaftsprüfer, Steuerberater

MITTWOCH, 17. DEZEMBER 2008

8.30–9.00

Empfang mit Kaffee und Tee,
Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00–9.15

Eröffnung durch EUROFORUM und die Vorsitzende

Dr. Ute Jasper, Rechtsanwältin,
Heuking Kühn Lüer Wojtek, Düsseldorf

Rahmenbedingungen für kommunale Partnerschaften

9.15–9.45

Es muss nicht immer „PPP“ sein! – Maßgeschneiderte Lösungen mit kommunalen und privaten Partnern

- PPP-Projekte
 - Manchmal nur die zweitbeste Lösung
 - Alternativen ohne Finanzlasten für kommende Generationen
- Strategische Partner
 - Win Win Effekte für Kommunen und ihre Partner
 - Kooperationsfelder: Versorgung, Entsorgung, Sport, Kultur, Verkehr, Immobilien
- Verfahren
 - Freie Verhandlungen mit kommunalen Partnern
 - Diskriminierungsfreier Wettbewerb oder Vergabeverfahren
- Modelle:
 - Ausgestaltung
 - Vor- und Nachteile

Dr. Ute Jasper

Erfolgreich umgesetzte Partnerschaften

9.45–10.15

Stadtwerke als Partner der Kommune – Neue Herausforderungen und Geschäftsfelder

- Als Partner/Investor der Kommune:
Darstellung der verschiedenen Modelle
- Neue Geschäftsfelder für Stadtwerke
als wichtiger strategischer Faktor
- Das Stadtwerk als Multi-Utility-Unternehmen
- Die erforderlichen wirtschaftlichen und politischen Prozesse
bis zur Umsetzung

Prof. Dr. Markus Karp, Kaufmännischer Vorstand,
Stadtwerke Wolfsburg AG, Wolfsburg

10.15–10.45 Diskussion

10.45–11.15 Pause mit Kaffee und Tee

11.15–11.45

Hafen Krefeld – Eine öffentlich-private Partnerschaft der besonderen Art

- Vom Eigenbetrieb zur privaten Gesellschaft:
Ziele, Erwartungen und Verfahren
- Die Gründung der Hafen Krefeld GmbH & Co. KG
- Wahrung der wirtschaftlichen Interessen der Stadt Krefeld
- Förderung des Wirtschaftsstandortes
- Rechte, Pflichten und Garantien während der ÖPP
Manfred Abrahams, Stadtkämmerer, Stadt Krefeld, Krefeld

Wann ist welcher Partner der Richtige?

11.45–12.15

Wann lohnt es sich? Fundierte Auswahlentscheidungen auf der Basis nachvollziehbarer Kriterien für Wirtschaftlich- keitsvergleiche

- Machbarkeitsstudie
- Zieldefinition
- Markterkundung
- Auswahl des Investors und Partners mit
Hilfe der Bewertungsmatrix
- Vergleichende Modellrechnung
- Dokumentation der Wettbewerbsergebnisse
Hansjörg Arnold, Partner, PricewaterhouseCoopers AG
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Frankfurt/Main

12.15–12.45 Diskussion

12.45–14.15 Aperitif und gemeinsames Mittagessen

14.15–14.45

Praxisbeispiele aus Entsorgung, Verkehr und Tourismus – Wie löst man typische Probleme zielorientiert und rechtssicher?

- Aufgaben- und Risikoverteilung: Praxisbeispiel Abfall
- Interkommunale Kooperation
- Einbeziehung privaten Kapitals
- Einbeziehung privaten Know-hows
- Arbeitnehmer: Praxisbeispiel Abwasser
- Betriebsübergang nach § 613a BGB
- Wahrung der Arbeitnehmerinteressen
- Garantien: Praxisbeispiel Betriebshof
- Ausgangslage und Privatisierungsmodell
- Garantievertrag
- Anreizsysteme: Praxisbeispiel SPNV-Vertrag
- Brutto- oder Nettovertrag
- Bieter Know-how: Praxisbeispiel Tourismuseinrichtung

Dr. Hans Arnold, Rechtsanwalt,
Heuking Kühn Lüer Wojtek, Düsseldorf

Erfahrungsberichte aus allen wichtigen Perspektiven

14.45–15.15

Private Investoren und kommunale Partnerschaften – Die intelligente Lösung für Städte und Kommunen

- Investorenbeteiligung am Beispiel kommunaler Liegenschaft
- Praxisbericht: Die Lipperlandhalle
- Chancen der kommunalen Zusammenarbeit
- Mögliche Modelle und Partnerschaften für das Projekt- und Investitionsmanagement
- Vorteile des Investorenmodells
- Stabile Gebühren für die Bürger durch Investitionswettbewerbe
- Steigerung des Gewerbesteueraufkommens für die Kommune
- Weiter Zusatzeinnahmen für die Kommune
- Zusammenwirken mit Politik, Arbeitnehmervertretung, Wirtschaft und Gesellschaft
- Weitere aktuelle und geplante Projekte

Friedel Heuwinkel, Landrat, Kreis Lippe, Detmold

15.15–15.45 Diskussion

15.45–16.15 Pause mit Kaffee und Tee

16.15–16.45

Wasserver- und Abwasserentsorgung mit einem privaten Partner als Investor erfolgreich managen

- Von der Trinkwasseraufbereitung bis zur Gebührenerhebung
- Ökonomischer Nutzen für Kommunen
- Mehr Wissen, zusätzliche Ressourcen und weniger Kosten durch Partnerschaften
- Erschließung neuer Umsatzpotenziale
- Investitionssicherheit durch externes Kapital – Modernisierung der Netze bedeutet Gebührenstabilität

Roland Ruscheweyh, Prokurist, Bereichsleitung Kommunales Wassermanagement, REMONDIS Aqua GmbH & Co. KG, Lünen

16.45–17.15

Anforderungen an Public Private Partnerships aus Bankensicht

- Forfaitierung mit Einredeverzicht
- Projektfinanzierung
- Risikoverteilung
- Vertragsstruktur

Peter Rambold, Abteilungsdirektor, Dexia Kommunalbank Deutschland AG, Frankfurt/Main

17.15–17.45 Diskussion

17.45 Ende der Konferenz

INFOLINE

Haben Sie Fragen zu dieser Veranstaltung?

Wir helfen Ihnen gerne weiter.

Konzeption und Inhalt:

RAin Catherine Kampel (Senior-Konferenz-Managerin)

Organisation:

Daniela Marbach (Senior-Konferenz-Koordinatorin)

E-Mail: daniela.marbach@euroforum.com

Telefon: 02 11/96 86–34 34

SPONSORING UND AUSSTELLUNGEN

Im Rahmen der Veranstaltung besteht die Möglichkeit, dem exklusiven Teilnehmerkreis Ihr Unternehmen und Ihre Produkte oder Dienstleistungen zu präsentieren. Ihre Fragen zu Sponsoring- und Ausstellungsmöglichkeiten sowie zur Zielgruppe beantwortet Ihnen gerne:

Michaela Hofer M.A. (Senior Sales-Managerin)

Telefon: 02 11/96 86–37 15

E-Mail: michaela.hofer@euroforum.com

MANAGED EVENTS

Möchten Sie selbst eine Konferenz, einen Kongress oder eine Fachausstellung organisieren? Wir unterstützen Sie gerne – maßgeschneidert nach Ihren Wünschen: z.B. in den Bereichen Konzept- und Zielgruppenberatung, Referentenakquisition, Marketing, Sponsoring und Ausstellung, Veranstaltungslogistik und bei der Betreuung vor Ort. Bitte nehmen Sie für weitere unverbindliche Informationen Kontakt mit uns auf.

Peter Altes (Leiter Managed Events)

Telefon: 02 11/96 86–37 50

Fax: 02 11/96 86–47 50

E-Mail: peter.altes@euroforum.com

WIR ÜBER UNS

Der Name EUROFORUM steht in Europa für hochwertige Kongresse, Seminare und Workshops. Ausgewählte, praxiserfahrene Referenten berichten zu aktuellen Themen aus Wirtschaft, Wissenschaft und Verwaltung. Darüber hinaus bieten wir Führungskräften ein erstklassiges Forum für Informations- und Erfahrungsaustausch. Die EUROFORUM Deutschland GmbH ist ein Unternehmen der Informa plc, einem börsennotierten Medienunternehmen für Finanz- und Wirtschaftsinformationen mit Sitz in London.

[Kenn-Nummer]

Strategische Partner für kommunale Aufgaben

17. Dezember 2008, Düsseldorf

Inside Premium Hotels Düsseldorf Derendorf

Derendorfer Allee 8/Nav: Rheinmetall Allee 1, 40476 Düsseldorf
Telefon: 0211/17546-0

Bitte ausfüllen und faxen an: 02 11/96 86-40 40

Ja, ich nehme am 17. Dezember 2008 in Düsseldorf teil

[P1102489M100]

zum Preis von € 1.299,- zzgl. MwSt. p.P.

[Sonderpreis für Mitarbeiter von Kommunal-, Landes- und Bundesbehörden: € 999,- zzgl. MwSt.]

[Ich kann jederzeit ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer benennen.]

[Im Preis sind ausführliche Tagungsunterlagen enthalten.]

Ich kann nicht teilnehmen. Senden Sie mir bitte die **Tagungsunterlagen** zum Preis von € 199,- zzgl. MwSt.

[Lieferbar ab ca. 2 Wochen nach der Veranstaltung.]

Ich interessiere mich für **Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten**.

Ich möchte **meine Adresse wie angegeben korrigieren** lassen.

[Wir nehmen Ihre Adressänderung auch gerne telefonisch auf: 02 11/96 86-33 33.]

TEILNAHMEBEDINGUNGEN. Der Teilnahmebetrag für diese Veranstaltung inklusive Tagungsunterlagen, Mittagessen und Pausengetränken beträgt € 1.299,- zzgl. MwSt. pro Person und ist nach Erhalt der Rechnung fällig. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Bestätigung. Die Stornierung (nur schriftlich) ist bis 14 Tage vor Veranstaltungsbeginn kostenlos möglich, danach wird die Hälfte des Teilnahmebetrages erhoben. Bei Nichterscheinen oder Stornierung am Veranstaltungstag wird der gesamte Teilnahmebetrag fällig. Gerne akzeptieren wir ohne zusätzliche Kosten einen Ersatzteilnehmer. Programmänderungen aus dringendem Anlass behält sich der Veranstalter vor.

IHRE DATEN. Ihre Daten werden von der EUROFORUM Deutschland GmbH und Partnerunternehmen zur Organisation der Veranstaltung verwendet. Wir werden Sie gerne künftig über unsere Veranstaltungen informieren. Mit Ihrer Unterschrift geben Sie Ihre **Einwilligung**, dass wir Sie auch per Fax, E-Mail oder Telefon kontaktieren sowie Ihre Daten mit anderen Unternehmen (insb. der Informa plc) in Deutschland und international zu Zwecken der Werbung austauschen dürfen. Sollten Sie die Einwilligung nicht in dieser Form geben wollen, so streichen Sie bitte entsprechende Satzteile oder setzen sich mit uns in Verbindung [Tel.: 02 11/96 86-33 33]. Diese Einwilligung kann jederzeit widerrufen werden. Sie können der Verwendung Ihrer Daten zu den genannten Zwecken jederzeit widersprechen.

IHRE ZIMMERRESERVIERUNG. Im Tagungshotel steht Ihnen ein begrenztes Zimmerkontingent zum ermäßigten Preis zur Verfügung. **Bitte nehmen Sie die Zimmerreservierung direkt im Hotel unter dem Stichwort „EUROFORUM-Veranstaltung“ vor.**

Düsseldorfs Lifestyle Location in der Unternehmerstadt Derendorf. Das neue Inside Premium Hotel bietet in 160 spektakulären Studios und Suiten lichtdurchflutete, klimatisierte Räume mit Kingsize-Betten, modernem Schlafkomfort, futuristischen Bad-Landschaften und Rainshower. Ein echter Insidertipp, in exzellent zentraler und zugleich verkehrsgünstiger Lage, zwischen Königsallee, Messe und Flughafen. Am Abend des ersten Veranstaltungstages lädt Sie das Inside Premium Hotel Düsseldorf Derendorf herzlich zu einem Umtrunk ein.

Name
Position/Abteilung
E-Mail
Firma
Ansprechpartner im Sekretariat
Anschrift
Telefon
Fax

Datum, Unterschrift

Rechnung an (Name)
Abteilung
Anschrift

Wer entscheidet über Ihre Teilnahme? Ich selbst oder Name: _____ Position: _____

Beschäftigtenzahl an Ihrem Standort: bis 20 21-50 51-100 101-250 251-500 501-1000 1001-5000 über 5000

Anmeldung und Information

per Fax: +49 (0)2 11/9686-4040
 telefonisch: +49 (0)2 11/9686-34 34 [Daniela Marbach]
 Zentrale: +49 (0)2 11/9686-3000
 schriftlich: EUROFORUM Deutschland GmbH
 Postfach 11 12 34, 40512 Düsseldorf

per E-Mail: anmeldung@euroforum.com
info@euroforum.com
 im Internet: www.euroforum.de/p1102489