

Investitionsanreiz Public Private Partnership

Die PPP-Projekte der dritten Generation

Kooperationen zwischen öffentlicher Hand und privater Wirtschaft haben in Deutschland an Bedeutung gewonnen. Was in anderen Ländern schon lange als Wachstumsmarkt erkannt worden war, entwickelte sich in Deutschland zunächst nur langsam. Um staatliche Aufgaben wirtschaftlicher zu erfüllen, werden Public Private Partnerships (PPP) jedoch weiter vorangetrieben. Inzwischen zeigt sich auch, dass PPP sinnvollerweise nicht nur private Finanzmittel in öffentliche Projekte einbinden.

Die Finanzierung hat sich sogar als das herausgestellt, was die öffentliche Hand im Vergleich zu Privaten selbst am besten kann. Aber bei Planung, Betrieb und Investitionen sind die Privaten vorn. Hier bringt PPP neue, bisher unerkannte Vorteile. Zahlreiche Gesetze haben in den letzten Jahren diese Marktentwicklung für PPP-Vorhaben in Deutschland weiter forciert. Sowohl der Bund als auch die Länder versuchen, die Rahmenbedingungen für Kooperationen zwischen öffentlicher Hand und privater Wirtschaft attraktiver zu machen. Auf Bundes- und Länderebene unterstützen PPP-Task-Forces mit Leitfäden und stehen als Ansprechpartner zur Verfügung. Unter Federführung der Bundesregierung findet über das „Föderale PPP-Kompetenznetzwerk“ eine enge Zusammenarbeit mit den Ländern statt. Wesentliche Ziele und Kern-

aufgabe dieser PPP-Initiativen sind bundeseinheitliche Standards. Dazu wurde jetzt auch die Partnerschaften Deutschland Gesellschaft (PDG) gegründet, die bundesweit Kompetenzen bündelt. Trotz einiger etwas merkwürdigen „Blüten“ und einer vorübergehenden Trockenzeit durch das Konjunkturpaket gedeiht die „Pflanze PPP“. Sie erobert sogar neues Gelände und entwickelt sich von der einfachen Finanzhilfe zu einem vielfältigen Investitionsanreiz. Die ersten PPP-Projekte waren dadurch gekennzeichnet, dass die öffentliche Hand einen privaten Partner mit den Aufgaben Planung, Bau und Finanzierung von öffentlichen Vorhaben beauftragt hat. Diese Sanierungsprojekte sollten oft nur Haushaltslöcher stopfen und Investitionskosten in die Zukunft verlagern. In der zweiten Stufe wurde und wird das Planungs- und Betriebs-Know-how der Privaten Partner genutzt und in die Projekte eingebunden. Dies führte zu erheblichen Effizienzvorteilen, da der private Partner oft wirtschaftlicher plant und baut, um so seine eigenen laufenden Betriebskosten zu verringern. Die PPP-Projekte der dritten Generation gehen noch weiter. Sie werden genutzt, um zusätzliche Aufgaben, aber auch Chancen und Risiken auf Private zu übertragen. Die neuen Projekte zeichnen sich dadurch aus, dass die privaten Partner die wirtschaftlichen Chancen und Risiken übernehmen, die sie besser einschätzen und steuern können als der Staat. Neuerdings werden, in besonders klug strukturierten Projekten sogar zusätzlich eigene Investitionen der Wirtschaft angeregt.

Beispiel Olympiastützpunkt in Schwerin

Vorreiter dieser neuen PPP-Generation ist unter anderem der Olympiastützpunkt in Schwerin, ein Pilot-Projekt der PPP-Task-Force des Bundes. Die Landeshauptstadt Schwerin hat ein Verfahren zur Auswahl eines privaten Investors für den Olympiastützpunkt mit der großen Sport- und Kongresshalle durchgeführt. Als privater Partner wurde das Bauunternehmen Heitkamp Development GmbH ausgewählt. Sie hat nicht nur Planung, Bau und Betrieb einer Mehrzweckhalle, mehrerer Sporthallen, Außenanlagen und eines Sportinternats in private Hände gelegt. Die Landeshauptstadt hat vorab das Hauptrisiko des Projektes identifiziert. Dieses lag weder im Bau, noch im Facility Management. Hauptschwierigkeit war, die Halle auszulasten und möglichst hohe Einnahmen zu generieren. Überspitzt gesagt: Sollte man sie dazu teuer für Fernsehübertragungen sanieren, oder genüge ein Standard für Ausstellungen von Taubenzüchtern? Wie sollte die Vermarktung organisiert werden? Wie konnte es gelingen Schwerin auf der Landkarte der Konzertveranstalter zu platzieren?

Diese Aufgabe übernehmen inzwischen professionelle Hallenmanager viel besser als die öffentliche Hand, weil sie mehrere Hallen für Veranstaltungsreihen anbieten können und über Jahre Kontakte in der Branche aufbauen und halten. Deshalb realisierte die Landeshauptstadt Schwerin ein in Deutschland einmaliges und neuartiges PPP-Projekt. Der private Investor übernimmt nicht nur Planung und Bau der Sportstätten und des Internats, sondern auch die Finanzierung, den Betrieb und sogar die Vermarktungschancen und -risiken der Multifunktionshalle. Das Verfahren konnte ohne ein Vergabenausschreibungsverfahren zum Abschluss gebracht werden. Die Baumaßnahmen haben begonnen; die Eröffnung ist für 2010 vorgesehen.

Auf Bundes- und Länderebene unterstützen PPP-Task-Forces mit Leitfäden und stehen als Ansprechpartner zur Verfügung. Unter Federführung der Bundesregierung findet über das „Föderale PPP-Kompetenznetzwerk“ eine enge Zusammenarbeit mit den Ländern statt

Beispiel Krefelder Hafen

Das Pilot-PPP-Projekt des NRW Finanzministeriums wurde inzwischen erfolgreich umgesetzt und mehrfach ausgezeichnet. Die Stadt Krefeld hat im Jahr 2008 in einem europaweiten Wettbewerb einen strategischen Partner für den Krefelder Hafen ausgewählt. Die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG, die das Vergabeverfahren gewann, sorgt nicht nur für einen wirtschaftlichen Betrieb, der den Hafen aus der Verlustzone bringt. Sie investiert und saniert den gesamten Standort. PPP wird so zu einem wichtigen Element der kommunalen Wirtschaftsförderung. Der Krefelder Hafen ist mit 3,9 Mio. t Schiffumschlag pro Jahr der viertgrößte Binnenhafen in Nordrhein-Westfalen. Im Rahmen eines Bieterwettbewerbs entschied sich die Stadt Krefeld für die insgesamt wirtschaftlichste Lösung und wählte als Kooperationspartner die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG aus. Das Konzept des strategischen Partners ermöglicht, die gemeinsame Gesellschaft nachhaltig in die Gewinnzone zu führen. Die Stadt Krefeld muss künftig nicht mehr wie bisher 1 Mio. € Verluste pro Jahr ausgleichen, sondern kann einen hohen Anteilskaufpreis im Haushalt verbuchen und künftig mit Gewinnen rechnen.

Entscheidend ist aber der Vorteil für den Standort: Der strategische Partner übernahm das Personal, das Vermögen und die Aktivitäten des bisherigen kommunalen Eigenbetriebes. Die Neuss-Düsseldorfer Häfen sehen in Krefeld eine interessante Ergänzung, um Flächen für Umschlag und Logistik bereithalten zu können. Zu den Vorhaben, die jetzt realisiert werden sollen, zählen die Reaktivierung des Containerumschlags sowie die Überholung und Modernisierung der Krananlagen für Container und Massengut. Bereits in Bau befindet sich ein Stahl-Service-Center von Thyssen Krupp. Das PPP-Projekt bringt für den Hafen- und Industriestandort Krefeld eine dauerhafte Verbesserung der Standortbedingungen. Investitionen in die Hafeninfrastuktur werden die Attraktivität der Stadt Krefeld für transportintensive Unternehmen deutlich verbessern.

Fazit

Ein großes Entwicklungspotential ist im PPP-Markt vorhanden. PPP hilft den Kommunen nicht nur Geld zu sparen und ihre Aufgaben wirtschaftlicher zu erfüllen. Die Projekte können auch zur Standortpolitik genutzt werden. Neue PPP-Projekte der dritten Generation betrachten nicht nur die Wirtschaftlichkeit der Kosten, sondern binden private Investitionen mit ein. Sieger eines Vergabewettbewerbs wird nicht, wer nur die Kosten am weitesten reduziert und die Qualitätsanforderungen erfüllt. Wenn es um Standortförderung geht, werden auch Investitionen, Unternehmensansiedlungen und Arbeitsplätze zu Kriterien des Wettbewerbs. Die Vergaberegeln sind flexibel genug, um auch solche komplexen Anforderungen einzubinden.

*RA Dr. Ute Jasper, RA Dr. Sebastian Saitzek,
Heukin Kühn Lüer Wojtek, 40474 Düsseldorf*

*Weitere Informationen, Produkte und Dienstleistungen zu diesem
Thema finden Sie auch unter www.fm-whoiswho.de*