

# PPP-Kompakt

Monatlicher Informationsbrief für Entscheider aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung

Oktober 2007

10/2007

ppp-kompakt@rsbk.de

## Editorial

Der Stadt Biel geht es gut. Die Bevölkerung und auch die Steuerkraft nehmen zu, trotz Senkung der Steuerbelastung. Die Wirtschaft floriert. Die Finanzen sind saniert. Das Investoreninteresse ist groß.



Hans Stöckli, Stadtpräsident und Finanzdirektor von Biel

Aber in solchen Phasen steigen die Ansprüche und Bedürfnisse. Da gilt es, keine Fehler zu machen und die Grundsätze der gesunden Finanzpolitik nicht zu verlassen. Die Stadt Biel braucht einen Neubau von zwei Stadien – Eisstadion und Fußballstadion – sowie einer Curlinghalle und drei Außensportfeldern als Ersatz der heutigen veralteten Anlagen. Die Kosten für diese neuen Sportanlagen wurden auf 77 Mio. CHF veranschlagt. Um diese neuen Sportanlagen ohne übermäßige Belastung des städtischen Betriebs- und Investitionsbudgets finanzieren zu können, wurde eine Public Private Partnership eingegangen.

Angesichts der großen finanziellen Mittel, welche erforderlich sind, hat die Stadt Biel ein Konzept gewählt, das eine doppelte Nutzung des Landes vorsieht. Dank einer geschickten städtischen Landpolitik befindet sich das für die Sportstätten benötigte Bauland im Eigentum der Stadt Biel.

Die Stadt Biel tritt das Land im Baurecht während 99 Jahren an einen Partner ab, der die Möglichkeit hat, als sogenannte Mantelnutzung unter den Stadien Fachmärkte sowie weitere Anlagen für Dienstleistungen (inklusive Hotel) zu errichten. Im Gegenzug errichtet der private Partner die beiden Stadien und tritt diese an die Stadt Biel ab.

Mit diesem Konzept wird der Hauptteil der nötigen Mittel zur Finanzierung der öffentlichen Infrastrukturanlagen sichergestellt.

Die Public Private Partnership (PPP)-Strategie erlaubt es, qualitativ hochstehende öffentliche Anlagen zu errichten, die alle Energienormen (Minergie-Standard) erfüllen, ohne das Investitionsbudget für das Verwaltungsvermögen der Stadt Biel zu belasten. Die "Multifunktionskomplexe" ermöglichen eine verdichtete Bauweise, eine dementsprechend rationelle Bodennutzung und eine wirtschaftlich vertretbare Lösung. Den Gewinn privatisieren, die Lasten der öffentlichen Hand? Es gibt andere Lösungen! Das Beispiel PPP "Stades de Bienne" zeigt dies modellhaft.

## Erfolgreicher Spagat

Innovatives Konzept vereint Interessen von Mieter und Eigentümer unter einer wirtschaftlichen Führung

Mieter und Eigentümer haben in der Regel gegensätzliche Interessen, insbesondere was die Höhe der Miete und die Laufzeit einer mietvertraglichen Bindung angeht. Kostenbelastung und Wertschöpfung bilden hier die beiden Pole. Im Idealfall werden diese gegenläufigen Ziele in Einklang gebracht.

Bei größeren Verwaltungen oder Unternehmen mit einem hohen Dienstleistungsanteil basiert die Flächenbedarfsdeckung häufig auf einem Portfoliomix aus "eigenen" Immobilien, ergänzt durch diverse am Markt angemietete Objekte. Kennzeichnend sind die unterschiedlichsten Standortfaktoren in Verbindung mit intransparenten Flächeneffizienzen im Vergleich zur Miethöhe. Ein ggf. erkannter Investitionsbedarf oder eine aufwandsbezogene Verbesserung der eigenen Immobilien stellt die Entscheidungsträger regelmäßig vor eine Vielzahl von Fragen. Häufig beschäftigt man sich nicht vorausschauend mit diesen Themen, sondern reagiert erst, wenn durch Anpassung der "produzierten Dienstleistung" ein Entscheidungsdruck entsteht, weil punktuell ein Personalmehrbedarf gedeckt werden muss oder auch durch Rationalisierungsmaßnahmen plötzlich Flächen leer stehen.

### Unnötige Kosten vermeiden

Auf diese Weise kann eine unübersichtliche und verwaltungsintensive Vermischung von selbst

genutzten eigenen Flächen und zur Bedarfsdeckung zusätzlich angemieteten Flächen entstehen. Leerstandsflächen produzieren unnötige Kosten. Kapital wird



Eine unübersichtliche und verwaltungsintensive Vermischung aus selbstgenutzten und angemieteten Immobilien kann Leerstände produzieren, die wiederum unnötige Kosten verursachen. Foto: PPP-Kompakt/C.Köppel

unnötig gebunden. Es wird in die falschen Objekte zum falschen Zeitpunkt investiert. Mietverträge werden am Bedarf vorbei abgeschlossen bzw. verlängert. Andererseits wird das Zusammenwirken von Organisationsteilen im Kernbereich der zu erbringenden Dienstleistung durch eine suboptimale Belegung nicht hinreichend unterstützt.

Durch einen völlig neuen Ansatz in der Immobilienbewirtschaftung kann eine optimierte Situation sowohl für den Eigentümer als auch für die Mieter erreicht werden.

In der Praxis funktioniert dies am besten, indem ein neutraler und erfahrener Dritter eingeschaltet wird, der die Bedürfnisse

der Parteien gleichermaßen aus der Praxis kennt und sie moderierend zu einer gemeinsamen Entscheidung zusammenführt. Dabei wird gerade durch den

"Blick von außen" erreicht, dass Entscheidungen ausschließlich objektiv und "an der Sache ausgerichtet" getroffen werden.

### Neuer Ansatz

Detailliert geht es darum, die wirtschaftlichen Rahmendaten vollständig zu erfassen. Die Kosten müssen dabei flächen- und objektbezogen individuell erfasst werden.

Die möglichen Alternativen werden im Wesentlichen im Rahmen einer Wirtschaftlichkeitsrechnung gegenübergestellt.

Neben den reinen Kostenfaktoren sind bei der Entscheidungsfindung auch sogenannte "weiche" Faktoren zu berücksichtigen.

Dies kann zum Beispiel die Repräsentativität des Hauptgebäudeteils sein oder die Verkehrsanbindung und die Parkplatzsituation für die Kunden oder Beschäftigten.

Der gesamte Prozess der Entscheidungsvorbereitung bis hin zur Umsetzung verläuft in fest definierten und nachvollziehbaren Schritten. Auf eine umfassende Datenerfassung folgt die Analyse der relevanten Faktoren. Anschließend erarbeitet der externe Dienstleister einen Vorschlag zur Flächen- oder Vertragsoptimierung bis hin zu Investitionsempfehlungen. Bei der darauf folgenden Entscheidungsfindung agiert er als neutraler Moderator und steht mit seiner Expertise zur Verfügung. Idealerweise ist der externe Dienstleister auch in der Umsetzungsphase involviert, und begleitet diese mit einer professionellen Projektsteuerung.

So bietet DeTeImmobilien beispielsweise neben der Dienstleistung der "Moderation" in ihrem Produktportfolio sämtliche Analyseprodukte bis hin zur Umsetzung in modernen Bürowelten und dem abschließenden Umzugsmanagement an.

### Mix aus Eigentum und Anmietung

Nach Abschluss aller Maßnahmen ergibt sich aus Eigentümer-sicht eine langfristige Absicherung von Investitionsentscheidungen. Es entsteht der richtige

Mix aus Eigentum und Anmietung bei einer gleichzeitigen Optimierung des Vertragsportfolios. Die "eigenen" Mieter arbeiten auf verbesserten Flächen und können dadurch ihre Fixkosten reduzieren. Dabei sind die notwendigen Initialaufwendungen wie die Kosten zur Anpassung der neuen Mietflächen oder die Umzugskosten bereits in der Wirtschaftlichkeitsrechnung berücksichtigt.

Diese "moderierende" Dienstleistung lohnt sich immer, wenn Fragen zu Investitionen in eigene Immobilien anstehen, Verträge zur Bedarfsdeckung verlängert werden müssen oder sich aus Nutzersicht die Bedürfnisse verändern und ggf. in modernen Bürokonzepten realisiert werden sollen. Auf diesem Weg kann nachhaltig eine Win-Win-Situation für die beiden zu beachtenden Standpunkte geschaffen werden.

Christoph Schmidt verantwortet bei DeTeImmobilien die Dienstleistungen zur Flächenbedarfsdeckung

## Der hamburgische Weg

Sanierung und Betrieb von 311 Schulgebäuden

Die Hansestadt Hamburg hat Sanierung und Betrieb von 32 Schulen an die städtische Wohnungsgesellschaft übertragen. Eine solche Struktur könnte auch in anderen Städten die Akzeptanz der öffentlich-privaten Zusammenarbeit erhöhen.

Ende Juni hat der Senat das "Modell Hamburg Süd" auf den Weg gebracht. Hinter der Bezeichnung verbirgt sich die Sanierung bzw. der Neubau von 32 Schulen im Stadtgebiet südlich der Elbe sowie deren Betrieb durch die GWG Gewerbe, ein Tochterunternehmen der stadt-eigenen Wohnungsgesellschaft SAGA GWG.

### Sanierungsstau aufgelöst

GWG Gewerbe wird die insgesamt 311 Gebäude der Schulen innerhalb von gut fünf Jahren grundlegend sanieren oder durch Neubauten ersetzen und ist für 25 Jahre für deren Betrieb verantwortlich. Das Projekt hat ein Volumen von 756 Millionen Euro, von denen rund 270 Millionen Euro auf die Sanierungs- und Neubaukosten entfallen. Vorteile für die Stadt: Die dringenden erforderlichen Arbeiten an den Gebäuden können sofort in Angriff genommen werden, der auf 153 Millionen Euro bezifferte

"Sanierungsstau" an den Objekten wird schneller aufgelöst, als es die Stadt alleine geschafft hätte.

Von den Neubaukosten werden 200 Millionen Euro durch eine Finanzierung der Eurohypo gedeckt. "Wir haben die Mietforderungen der GWG Gewerbe gegen die öffentliche Hand erworben, und die Stadt hat uns gegenüber deren Einredefreiheit garantiert", erläutert Frank Wachner, Leiter PPP im Bereich Public Finance, die Grundstruktur des Projekts. Gut die Hälfte des Darlehens refinanziert die Eurohypo über Mittel aus dem Programm "Kommunal investieren" der Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW), der staatlichen Förderbank. Die Stadt spricht sogar selbstbewusst vom "hamburgischen Weg", der eingeschlagen worden sei.

Eine Besonderheit ist, dass die Schulen selbst im Vorfeld entscheiden konnten, ob sie am Projekt teilnehmen möchten. Von den 54 allgemeinbildenden Schulen im Süden Hamburgs haben schließlich 32 diese Frage mit Ja beantwortet. Die zweite Besonderheit ist, dass das beauftragte Unternehmen der Stadt selbst gehört. Diese Konstruktion hat so manche politischen

Bedenken gegen das Projekt ausgeräumt – auch wenn es nach wie vor kritische Stimmen gibt. Denn eines der Kernargumente der PPP-Gegner ist, dass die Renditeinteressen eines Privatunternehmens letztlich zulaufen öffentlicher Interessen gehen könnten. Kommunale Wohnungsgesellschaften gelten in dieser Hinsicht als neutral.

"Die Struktur kann auch für andere Städte und Gemeinden interessant sein, um politischen Widerständen Rechnung zu tragen", sagt Wachner. Auch wenn

mit diesem Geschäft keine PPP im klassischen Sinne, also eine Variante, bei der die Bank nicht durch die Stadt von eventuellen Risiken freigestellt wird, umgesetzt wurde, so hilft es zumindest der Diskussion in Deutschland weiter. Denn die leidete weiterhin unter dem Fehlen von verlässlichen Zahlen. Und hier wird mit der Dokumentation der Sanierungs- und Betreiberleistung an 311 Gebäuden ein wertvoller Dienst geleistet.

Georg Habighorst, Eurohypo AG

## Literaturtipps

### Rechtshandbuch für PPP

Als Sonderdruck erschienen ist beim Immobilien Manager Verlag das Kapitel "Rechtliche Rahmenbedingungen für Public Private Partnership" (Andreas J. Roquette und Matthias Kuß) aus dem "Handbuch Immobilienmanagement der öffentlichen Hand" (Karl-Werner Schulte, Wolfgang Schäfers, Eleonore Pöll, Markus Amon (Hrsg.)). Gegenstand des Sonderdrucks sind die rechtlichen Rahmenbedingungen, die bei PPP-Projekten eine Rolle spielen. Dabei erörtert werden die vertraglichen Grundstrukturen, die öffentlich-rechtlichen Voraussetzungen von PPP-Projekten, es werden Darstellungen der in Frage kommenden Vertragsmodelle und des Vergaberechts aufgezeigt sowie Einzelheiten zur Vertragsgestaltung bei PPP-Projekten ausgeführt. Die Reihenfolge der im Sonderdruck aufgeführten Abschnitte orientiert sich am Ablauf eines PPP-Projektes von der ersten Idee bis zum Vertragsabschluss.



**FRANKFURT**  
10. EURO FINANCE WEEK  
19.-23. NOVEMBER 2007

Jetzt schon vormerken!  
**Public Private Partnership Forum**  
22. November 2007,  
Congress Center der Messe Frankfurt

Themen der Konferenz sind u.a.:

- Städteentwicklung am Beispiel der Niederlande
- Zinsmanagement in Kommunen
- Immobilientransparenz und Optimierungsansätze für die öffentliche Hand
- Praxisbeispiele aus den Bereichen Bäder und Verwaltungsmodernisierung

Konferenzpartner

**RSBK**  
Rudolf Scharping Strategie Beratung Kommunikation

Hauptmedienpartner

**Frankfurter Allgemeine**  
ZEITUNG FÜR DEUTSCHLAND

Medienpartner

**CITYPARTNER**

**DER NEUE KÄMMERER**

**Mateki Group**  
www.eurofinanceweek.com  
info@eurofinanceweek.com

in Kooperation mit:



IMPRESSUM PPP-KOMPAKT Herausgeber: Rudolf Scharping (Geschäftsführer RSBK GmbH), R. Uwe Proll (Chefredakteur Behörden Spiegel) Redaktionsbeirat: Prof. Dr. Harald Bartl, Prof. Dr. Klaus Fleischer

Kontakt: RSBK GmbH, Schweizer Straße 1, 60594 Frankfurt am Main, Tel.: 069/661277-0, Fax: - 12, Mail: ppp-kompakt@rsbk.de, Behörden Spiegel, Am Buschhof 8, 53227 Bonn, Tel.: 0228/97097-0, Fax: - 75, Mail: redaktion@behoerendenspiegel.de

# PPP-Kompakt

## Mehr als nur ein Bad

### Wirtschaftlich tragfähiges Schwimmbadkonzept

Ein Großteil der heute existierenden kommunalen Bäder stammt noch aus den 60er und 70er Jahren. Was damaligen Anforderungen, in technischer, ästhetischer, qualitativer und quantitativer Hinsicht genügte, deckt heute nicht mehr den Bedarf der Besucher.

In Zeiten, in denen auch Kommunen zum wirtschaftlichen Handeln verpflichtet sind, ist die Privatisierung der städtischen Bäder ein häufig diskutiertes Thema. Aber auch ein privater Investor und Betreiber, wie die s.a.b., kann mit dem bisherigen Wasserangebot allein kein Geld verdienen und muss das Verlustgeschäft Schwimmen durch andere Profit Center ausgleichen. Hierin liegt der Ursprung des s.a.b. Konzepts "Gesundheits- und Badepark", das neben dem Schwimmen die Module Sauna, Kosmetik, Vital, Physiotherapie, Fitness, Restaurant, Seminarmöglichkeiten und je nach Standort auch ein Hotel umfasst.

#### Wo ist Bedarf?

Um ein wirtschaftlich tragfähiges "Schwimmbadkonzept" an einem Standort zu entwickeln, erfordert es im Vorfeld eine umfangreiche Marktforschung mit empirischen Studien. Hierbei werden Einheimische sowie Touristen gezielt zum Standort be-

fragt. Ziel ist es, den Bedarf der Bevölkerung, bisheriger und potenzieller Badnutzer festzustellen. Was fehlt an einem Standort? Wo ist Bedarf? Welche Angebote würden zukünftig zusätzlich genutzt werden, welche weniger?



Der s.a.b. aquabalance Gesundheits- und Badepark in Leimen eröffnete im Juni 2007 als eines der ersten PPP-Projekte in Baden-Württemberg.

Foto: PPP-Kompakt/s.a.b.

Auch demographische und geographische Gegebenheiten finden Beachtung. Eine exakte Wettbewerbsanalyse gibt weiteren Aufschluss über das bereits vorhandene Angebot.

Diese Ergebnisse fließen in den Business Plan und die Projektplanung mit ein.

Der Private Betreiber geht mit dem Betrieb wirtschaftliche Risiken ein, deshalb ist gewährleistet, dass er sorgfältig recherchiert und keine Pauschallösungen anbietet. Er muss genaues-tens über standortspezifische Beson-

derheiten und Voraussetzungen Bescheid wissen.

Das zukunftsfähige Gesamtangebot muss weit über das ursprüngliche Badangebot hinausgehen. Selbstverständlich wird Schwimmen weiterhin gewährleistet sein, allerdings stellt es nur

zelenen Bereichen abgetastet.

#### Der Standortfaktor

Ein Tourismusstandort hat sicherlich andere Anforderungen und Bedürfnisse als ein Industriestandort. Wo bei einem Standort das Hotel und die Freizeit-

einen Teil der Gesamtlösung dar. Vermietung bzw. Verpachtung von Gewerbeflächen an lokale und regionale Anbieter, Centermanagement, Parkraumbewirtschaftung, Energiecontracting und Unternehmenscoaching sind weitere Standbeine des privaten Betreibers s.a.b., die auch der Kommune weitere Vorteile im Sinne von Zusatzeinnahmen, Einsparungen und eine Aufwertung des Standortes verschaffen. Hier wird bereits bei der Projektentwicklung gemeinsam mit der Kommune der Bedarf in den ein-

einrichtungen im Vordergrund stehen, liegt an einem anderen der Schwerpunkt auf Unternehmenseinrichtungen oder Mitarbeiterseminaren.

Ziel der s.a.b. ist es, für jeden Standort die ideale Kombination der Leistungen zu finden. Es ist nicht nur Sinn und Zweck, durch die Privatisierung einen Mehrwert für das kommunale Bad zu erzielen, sondern eine langfristige Aufwertung des gesamten Standortes zu erreichen.

Nadja Georges, s.a.b.

## Zinswende?

### Der Chefvolkswirt der Eurohypo AG zur Zinsentwicklung

Die amerikanische Notenbank hat am 18. September die Leitzinsen von 5,25 Prozent auf 4,75 Prozent gesenkt. Hintergrund der Entscheidung sind die gestiegenen Risiken für die amerikanische Konjunktur. So sind seit längerem die Zahlungsausfälle bei Immobilienkrediten an Schuldner mit niedriger Bonität gestiegen, ausgelöst insbesondere durch die gestiegenen Zinslasten aus den oft mit kurzer Zinsbindungsdauer vereinbarten Verträgen.

Banken haben deshalb in diesem Bereich die Kreditvergabebedingungen verschärft. Dies war einer der wesentlichen Auslöser für die Abkühlung eines in den vorangegangenen Jahren heißgelaufenen Marktes für Wohnimmobilien. Neben den direkten konjunkturellen Auswirkungen durch rückläufige Bautätigkeit drückt dies auf die Stimmung und kann über den Vermögenseffekt auch die Kaufkraft der Verbraucher senken.

Zwar sind handfeste Auswirkungen auf den privaten Konsum bislang nicht zu beobachten; allerdings muss eine vorausschauende Notenbank dieses Risiko in ihren Prognosen berücksichtigen. Verschärft wurde die Situation in diesem Sommer zudem durch einen drastischen Anstieg der Risikoaversion an den Kapitalmärkten, die in bestimmten Segmen-

ten zu einem Austrocknen der Liquidität führte. Die hieraus zusätzlich resultierenden Risiken haben aus Sicht der Notenbank nun das Fass zum Überlaufen gebracht und sie zu einer Leitzinssenkung veranlasst, um den gesamtwirtschaftlichen Schaden gering zu halten.

Aus heutiger Sicht ist zu erwarten, dass diese Maßnahme – vermutlich ergänzt um ein oder zwei weitere Zinsschritte – zu einer Stabilisierung der Situation beitragen wird.

Die europäische Notenbank wird dem Weg der amerikanischen Kollegen nicht folgen, sondern den Leitzins auf absehbare Zeit bei vier Prozent belassen. Zum einen sind die europäischen Leitzinsen auch unter Berücksichtigung der konjunkturellen Situation hierzulande nicht zu hoch. So ist ein guter Teil der für die USA diskutierten Risiken US-spezifisch. Wichtig ist allerdings, dass die am Geld- und Kreditmarkt herrschende Risikoaversion sinkt und das Vertrauen zurückkehrt. Entscheidend hierfür ist allerdings nicht eine EZB-Zinssenkung, sondern dass eine US-Rezession vermieden wird. Dies ist derzeit das wahrscheinlichste Szenario.

Dr. Christoph Hausen, Eurohypo AG

## Mehr Lust auf PPP

### Der 2. PPP-Bundeskongress in Bonn

Public Private Partnerships sind keine Verlegenheitslösung. Gezielt angegangen bieten sie der öffentlichen Hand Gelegenheit, Kapazitäten umzuschichten, die Wahrnehmung von Aufgaben neu zu sortieren und sich auf Kernkompetenzen zu konzentrieren. Natürlich können sie auch helfen, aktuelle Investitionsentengpässe zu überwinden. Viele Kommunen nehmen es in Kauf, dass dadurch Haushaltsbelastungen in die Zukunft verschoben werden. Das ist nicht lediglich ein Verdrängungsmechanismus kurzfristiger Tagespolitik, die nicht über die nächste Wahlperiode hinauszureichen scheint.

Ihr liegt im Gegenteil oft eine bewusste Abwägung zugrunde, bei der nicht nur künftige Ausgaben eine Rolle spielen, sondern auch weiterreichende Bewertungen der Aufgaben, die eine Gebietskörperschaft zu erfüllen hat – und die von Bürgern und Unternehmen zu recht erwartet werden. Oft fällt dann das Stichwort "Standortqualität". Etwa wenn die Oberbürgermeisterin von Halle, Dagmar Szabados, erklärt, dass die Modernisierung der Schulen in der Stadt heute und nicht morgen geschehen muss, um sie für Unternehmen und Wissenschaftler attraktiv zu machen. Das kompensiert nicht nur ideell sondern auch finanziell später entstehende Kosten.

#### Knackige Betriebsphase

Doch dies sind längst nicht alle Fälle, in denen es sinnvoll ist, nach der Variante PPP zu greifen. Gut modelliert kann auch wirklich gespart und können derlei Zukunftskosten auch tatsächlich vermieden werden. Entscheidend sind Gestaltung und

Steuerung dessen, was den Kern einer wirklichen Public Private Partnership ausmacht: die Betriebs- und Unterhaltungsphase; also der Zeitraum, in dem sich der Lebenszyklus realisiert. Wenn dessen Vorbereitung und Vertragsgestaltung stimmt, dann stimmt auch die PPP. Da dürfen die entscheidenden Dinge nicht fehlen.

Nur einige Stichworte seien ge-



nannt: Änderungs- und Störungsmanagement, Service-Level-Vereinbarungen, Balance zwischen Risikoübernahme und Finanzierungskosten, Besonderheiten der neuen Sektoren, reale oder nur gefühlte Effizienzvorteile, gesamtzeitliche Finanzierungskalkulation, Preis-Leistungsverhältnis über die gesamte Lebensdauer, Personalkonzept, Qualitätskennziffern bei Dienstleistungen, Zahlungsabzüge bei Schlechtleistung, Verhältnis individueller Zuschuss und Standardisierung, Flexibilität und Kompromisse, Motivationsfaktor Dienstleistungsqualität. Diesen Fragen stellt sich in einem breit gefächerten Angebot der 2. PPP-Bundeskongress in Bonn.

#### Keine Verlegenheitslösung

"Bei vielen PPP-Projekten sind immer dann Schwierigkeiten aufgetreten", lautet die Erfahrung von Dr. Peter Tibber, britischer Generalkonsul in Düsseldorf,

"wenn sich die gesamte Aufmerksamkeit auf die Bauphase richtete, während dem gesamten Lebenszyklus der Einrichtung nur wenig Beachtung geschenkt wurde." Der Trend bei PPP geht längst hin zu Dienstleistungen und zu IT-Konzepten. Die Bauphase ist das Fundament. Es muss stabil sein. Aber das Interessante und wirklich Lohnende sind die darauf aufbauenden

Stockwerke, in denen der Betrieb stattfindet.

Der Trend wendet sich nicht von PPP insgesamt ab, weil es derzeit um die öffentlichen Haushalte etwas besser gestellt ist. Wenn dennoch hier und da wieder mehr Vorbehalte gegen öffentlich-private Partnerschaften zu hören sind, dann nicht deshalb, weil es bei kleineren Haushaltslöchern weniger Bedarf an PPP gibt.

Sie sind keine Verlegenheitslösungen, sondern bieten – richtig angegangen – die Chance, öffentliche Projekte schneller und besser, d. h. bürgernäher zu realisieren, den Verwaltungen mehr Kapazität für ihre Kernaufgaben zu geben und die öffentlichen Haushalte nachhaltig zu entlasten. Nicht nur in schlechten Zeiten.

Weitere Informationen und Anmeldung: [www.dppp.de](http://www.dppp.de)

Franz Drey, Behörden Spiegel

## Hemmschwelle senken

### Vergaberechtsleitfaden der PPP Task Force veröffentlicht

"Ein ordnungsgemäßes Vergabeverfahren ist eine wesentliche Voraussetzung für den Erfolg jedes PPP-Projektes," sagte der Parlamentarische Staatssekretär beim Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, Achim Großmann, bei der Vorstellung des Vergaberechtsleitfadens der PPP Task Force. "Ziel eines jeden PPP-Vergabeverfahrens muss es sein, in einem fairen und transparenten Vergabeverfahren den bestmöglichen Partner zu finden, der über die gesamte Dauer des Vertrages die vereinbarte Leistung ordnungsgemäß erbringt," erklärte Großmann weiter.

Hierfür will der nunmehr veröffentlichte gemeinsame Leitfaden der PPP Task Force des Bundes und der PPP-Task For-

ce des Landes Nordrhein-Westfalen Hilfestellung leisten. Der anwendungsorientierte Leitfaden bildet den gesamten Verfahrensablauf eines PPP-Projektes ab – von den ersten Überlegungen der Vergabestelle über die einzelnen Schritte des Vergabeverfahrens bis zur abschließenden Zuschlagserteilung. Über eine solche Darstellung hinaus bietet es sich zur erleichterten Verwirklichung von Public Private Partnerships an, die Unterlagen für den Teilnahmewettbewerb und die Vergabeunterlagen zu standardisieren, um den Bearbeitungsaufwand für die Auftraggeber und die Verfahrenskosten für die beteiligten Unternehmen zu verringern. Aus diesem Grund werden im Anhang Musterformulare angeboten. Dabei wer-

den nicht alle für die Durchführung eines Vergabeverfahrens benötigten Dokumente als Muster zur Verfügung gestellt, sondern nur solche, die bei der Durchführung eines PPP-Vergabeverfahrens besondere Schwierigkeiten aufwerfen können.

"Für die dauerhafte Implementierung von PPP-Strukturen ist es entscheidend, das PPP-spezifische Know-how für alle Beteiligten zu verbessern," betonte Großmann.

Die von der PPP Task Force erarbeiteten Leitfäden sollen dazu beitragen, über eine zunehmende Standardisierung sowohl die Hemmschwelle in den Einstieg in ein PPP-Projekt als auch die mit PPP verbundenen Transaktionskosten zu senken.

## Führungskräfte Forum PPP

### 13. November, Mozart-Säle, Hamburg

Die Zahl der öffentlich-privaten Partnerschaften nimmt beständig zu. Das gleiche gilt für deren Vielfalt. Zu den Hochbauprojekten gesellen sich immer mehr Vorhaben aus anderen Bereichen öffentlicher Tätigkeit bis hin zu komplexen IT- und High-techprojekten. Mit Zunahme des Potenzials für öffentlich-private Partnerschaften steigt aber auch die Zahl der Fragen, die sich Initiatoren konkreter PPPs stellen. Aus diesem Grund veranstaltet der Behörden Spiegel gemeinsam mit der RSBK GmbH ein Führungskräfte Forum zum Thema "PPP". Eröffnet und moderiert wird dieses am 13. November in Hamburg stattfindende Forum

von Rudolf Scharping, Bundesverteidigungsminister a. D. und Geschäftsführer der RSBK GmbH. Dietrich Austermann, Minister für Wissenschaft, Wirtschaft und Verkehr des Landes Schleswig-Holstein und Axel Gedaschko, Präses der Behörde für Stadtentwicklung und Umwelt der Freien und Hansestadt Hamburg, werden über aktuelle PPP-Projekte in Schleswig-Holstein und Hamburg berichten. Neben einem Vortrag zum Kreishaus in Unna, den Kreisdirektor Rainer Stratmann halten wird, finden zwei Fachforen zu den Themen "Krankenhäuser und Versorgung" und "Schul- und Sportstättenbau" statt. Als Veranstal-

tungsort wurde ein Logenhaus in Hamburg gewählt, das neben Veranstaltungen auch für die sogenannte "Tempelarbeit" der Freimaurer genutzt wird. So streben die Freimaurer nach eigenen Worten die "ethische Vervollkommenheit ihrer Mitglieder" an. Ob etwas von diesem fernen Ziel auch auf die anwesenden Teilnehmer des Forums abfärben kann, bleibt abzuwarten.

Ein weiteres Führungskräfte Forum zum Thema "Public Private Partnerships" wird am 29. November in München stattfinden. Bei Rückfragen steht Benjamin Bauer ([benjamin.bauer@behoerderspiegel.de](mailto:benjamin.bauer@behoerderspiegel.de)) zur Verfügung.