

Wie drei P's staatlichen Investitionen auf...

Fortsetzung von Seite 1

In PPP-Projekten werden einzelne Aufgabenbereiche für eine befristete Zeit auf Privatunternehmen übertragen. Die öffentliche Hand überlässt den Bau, die Sanierung, die Instandhaltung, Bewirtschaftung und Reinigung privaten Unternehmen, die sich zu einem langfristigen Betrieb verpflichten. Betrachtet wird bei öffentlichem privaten Partnerschaften der gesamte Lebenszyklus eines Bauprojekts. PPP-Projekte weisen häufig Laufzeiten von mehr als 30 Jahren auf. Schon zu Beginn der Investitionsentscheidung sind die Kosten für den gesamten Lebenszyklus zu berücksichtigen. Letztendlich geht es darum, die Gesamtkosten, die in etwa auf ein Drittel auf den Bau und zwei Drittel auf die Bewirtschaftung und Instandhaltung entfallen, zu optimieren und Effizienzgewinne zu realisieren. Allerdings lassen sich diese aufgrund der komplexen Vertragsstrukturen erst mit langen Laufzeiten und bei größeren Projekten verwirklichen. Bei den Schulprojekten in Nordrhein-Westfalen sollen sich Effizienzvorteile gegenüber der herkömmlichen Realisierung zwischen sechs und 15 Prozent ergeben.

Gerechte Risikoaufteilung auf alle Beteiligten

Entscheidende Voraussetzung, damit PPP-Projekte von Erfolg gekrönt sind, ist neben einem gewissen Projektvolumen eine klare Vertragsstruktur sowie eine zielgerichtete Bedarfsermittlung. Von Anfang an müssen Projektziele definiert werden und es muss eine detaillierte Projektbeschreibung vorliegen, die möglichst umfassend betriebliche Kom-

ponenten aufzistet. Entscheidend sind des weiteren abgrenzbare Leistungsbereiche für den privaten Partner, eine ergebnisorientierte Leistungsbeschreibung sowie die Bereitschaft, langfristige Verträge abzuschließen, die sich am Lebenszyklus eines Bauprojekts orientieren. Nicht zuletzt gilt es, das Risiko so gerecht aufzuteilen, dass diejenige Partei das Risiko übernimmt, die am Besten dazu in der Lage ist. Während bei der konventionellen Realisierung von Bauprojekten die öffentliche Hand die Risiken alleine trägt, können bei PPP-Projekten die Risiken auf Private übertragen werden. Damit kommt eine neue Herausforderung auf die Beteiligten zu. Denn zu den üblichen Vertragsrisiken bei Planung und Bau gesellen sich Risiken der Instandhaltung und des Betriebs sowie eine adäquate Absicherung über jahrzehntelange Laufzeiten. Um das Risiko tragen zu können, sichern sich die privaten Partner ab.

Hemmnisse für die Verbreitung von PPP

Doch woran liegt es, dass PPP hierzulande noch immer nicht die Bedeutung erreicht hat, wie es im Ausland, vor allem in Großbritannien, der Fall ist, wo im Zuge der 1992 gestarteten PPP-Initiative mehr als 560 Projekte im Umfang von etwa 35 Milliarden Euro auf den Weg gebracht wurden? Das mag zum einem daran liegen, dass im Bereich des Hochbaus unvollkommene PPP-Modelle vorlagen - gegenüber PPP waren Leasing- und Mietkaufmodelle, bei denen der Finanzierungsaspekt im Vordergrund steht, Planung und Betrieb aber

nicht zum Vertragsgegenstand gehören, weiter verbreitet. Das Terrain für Betreibermodelle scheint in Deutschland noch nicht ausreichend vorbereitet zu sein. Sowohl bei den Modellstrukturen gibt es Verbesserungspotential, als auch der politische Wille zur Umsetzung ist mitunter zu zögerlich. Zum anderen bestehen zudem etliche Hindernisse, vor allem im Bereich der Finanzierung, im Vergabe-, Steuer, Haushalts- und Zuwendungsrecht - auch wenn der Bund für 2005 ein Gesetz zu PPP plant, mit dem Hemmnisse im Bereich der Steuern beseitigt werden sollen. Ob ein Projekt als PPP durchgeht oder auf dem herkömmlichen Weg zu realisieren ist, hängt von einem Wirtschaftlichkeitsvergleich ab. Nicht selten bereitet es der öffentlichen Hand mitunter Schwierigkeiten, die dafür erforderlichen Daten zu ermitteln. Zum anderen eignen sich nicht alle Projekte für PPP, auch wenn bisweilen die Meinung herrscht, damit die Finanznöte der Kommunen lindern zu können.

Weitere Informationen:
Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen
Public Private Partnership (PPP) im Hochbau, www.bmvbw.de

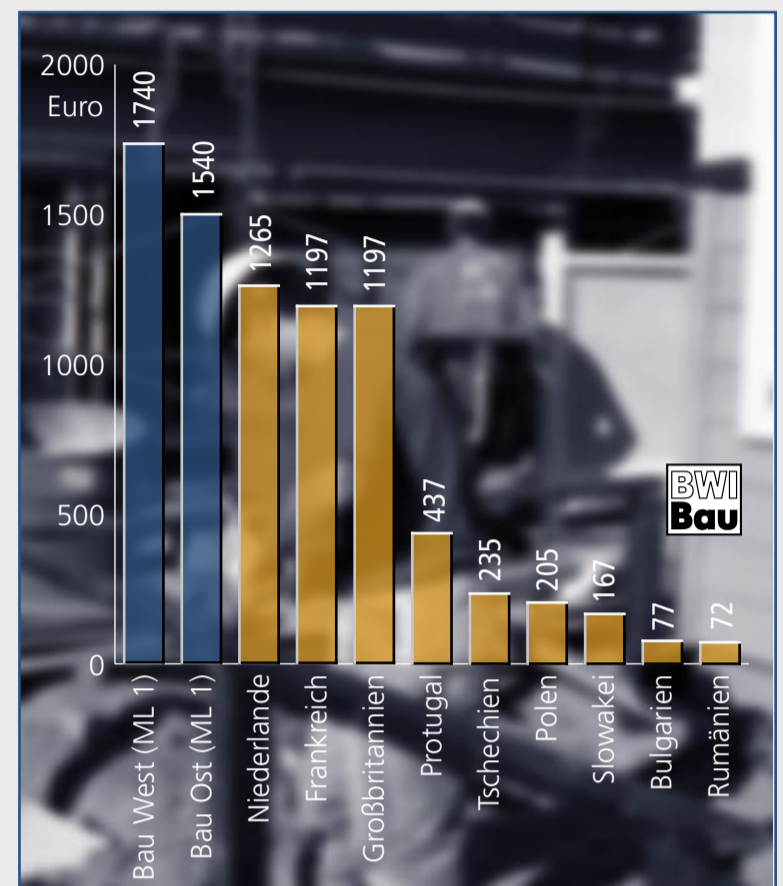
Finanzministerium Nordrhein-Westfalen,
PPP Task Force, www.ppp.nrw.de

Initiative D21 PPP Arbeitsgruppe, www.initiaved21.de/legovernment/legovernment_pppleitfaden

Grafiken des Monats

Monatliche Mindestlöhne

Stand: Februar 2005



Gegenwärtig gibt es in neun der 15 alten EU-Mitgliedstaaten und in allen neuen MOE-Mitgliedstaaten gesetzliche Mindestlöhne. In Deutschland gibt es tarifliche Mindestlöhne bislang im Wesentlichen nur im Baugewerbe. Damit sollen seit 1997 deutsche Bauarbeitnehmer gegen osteuropäische Niedriglöhner geschützt werden. Wie die Grafik verdeutlicht, liegt der deutsche Bau-Mindestlohn nicht nur erheblich über den gesetzlichen Mindestlöhnen in den MOE-Staaten, sondern auch über denen in Westeuropa. Angesichts solcher Diskrepanzen bestehen ökonomische Anreize, den Mindestlohn zu umgehen. So gelten Mindestlöhne nur für Arbeitnehmer, nicht für Selbstständige. Daher drängen zunehmend Kleinunternehmer als Ich-AG's oder ausländische Selbstständige auf den Arbeitsmarkt.

Datenquelle: Hans Böckler Stiftung; BWI-Bau

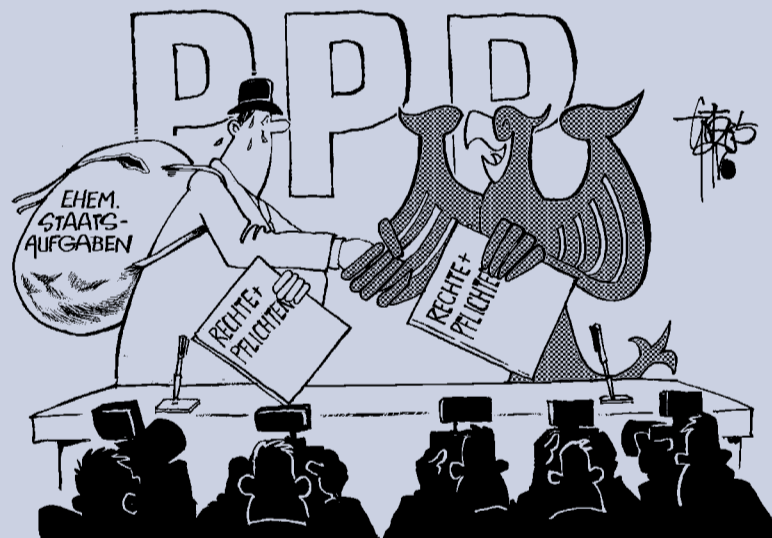
Sind mittelständische Unternehmen der...

Fortsetzung von Seite 1

Trotzdem sind zur Vorbereitung eines Projektes verhältnismäßig hohe Vorlaufkosten unvermeidlich. Aus funktionalen Ausschreibungen sind uns Bearbeitungskosten von 0,5 bis 1,5 Prozent der Bausumme bekannt. Für das eigentliche PPP-Geschäft treten nicht unbeträchtliche Kosten für Finanz- und Rechtsberatung hinzu, die sich auf bis zu fünf Prozent der Objektsomme addieren können. Vor allem für kleinere Objekte sind diese Kosten relativ hoch.

In Deutschland gibt es noch wenig Erfahrung über das notwendige Eigenkapital. Aufgrund internationaler Erfahrungen geht man von einem Eigenkapitalbedarf von zehn bis 20 Prozent des Projektvolumens aus. Eine Forderung nach 30 Prozent Eigenkapital halte ich für überzogen beziehungsweise lässt auf ein risikoreiches und nicht tragfähiges Projekt schließen. Von diesen zehn bis 20 Prozent Eigenkapital sollte versucht werden, etwa 80 Prozent als Mezzanine-Finanzierung zu erhalten. Mezzanine sind eine Mischform zwischen Eigen- und Fremdkapital mit zahlreichen Formen und unterschiedlicher Besicherung, auf jeden Fall aber mit höherer Verzinsung als Fremdkapital, da es sich um eine Art Risikokapital handelt. Die restlichen 20 Prozent sind dann echtes Eigenkapital. So ergibt sich ein Bedarf von zwei bis vier Prozent des Projektvolumens. Das sind für ein Zehn-Millionen-Euro-Hochbau-PPP-Projekt immerhin 200 000 bis 400 000 Euro. Für ein 25 Kilometer langes Los nach dem A-Modell - und 25 Kilometer ist sicherlich eine kurze Loslänge - sind dies bei einer 50-Prozent-Anschubfinanzierung des Bundes und einem Projektvolumen von circa 300 Millionen Euro drei bis sechs Millionen Euro je Los.

Schon aus diesen Summen sehen Sie sehr einfach, dass den Mittelstandsfirmen aus der Finanzierung heraus Grenzen gesetzt sind. Mittelständler können von ihrer Besitzerstruktur und von ihrer Mentalität her nicht an die Börse gehen, um Kapital zu generieren. Die schlechte



"... und so lassen Sie uns denn leichten Fußes der Zukunft entgegengehen!"

Zeichnung: Götz Wiedenroth

Ertragslage und die oft zu geringe Kapitalausstattung kommen erschwerend hinzu. Trotzdem braucht sich der Mittelstand keineswegs zu verstecken. Aufgrund der allgemeinen Wirtschaftssituation ist auch für die großen Bau-Aktiengesellschaften die Börsen- und Finanzsituation nicht mehr so einfach.

Schon allein aus unseren Überlegungen zur Objekt- und Unternehmensgröße ergibt sich für den Mittelstand der Zwang zu Kooperationen. Die Zusammenarbeit als Arbeitsgemeinschaft, also eine GbR, kann für ein Einzelobjekt sinnvoll sein. Für viele größere Mittelständler sind Arbeitsgemeinschaften - ob als echte Arge oder als Losarge - heute eine Selbstverständlichkeit. Vorformulierte Verträge mit bekannten kaufmännischen Prozeduren erleichtern diese Kooperationen. Für eine längerfristige Zusammenarbeit ist jedoch steuerlich und mit Blick auf den Aufbau eines Know-hows für PPP-Modelle die Gründung einer eigenen Kapitalgesellschaft sinnvoll. Auch für die Finanzierung ist aus Sicht internationaler Finanzmärkte eine Kapitalgesellschaft von Vorteil.

All diese wirtschaftlichen Überlegungen haben jedoch nur dann Bestand, wenn die rechtlichen und politischen Rah-

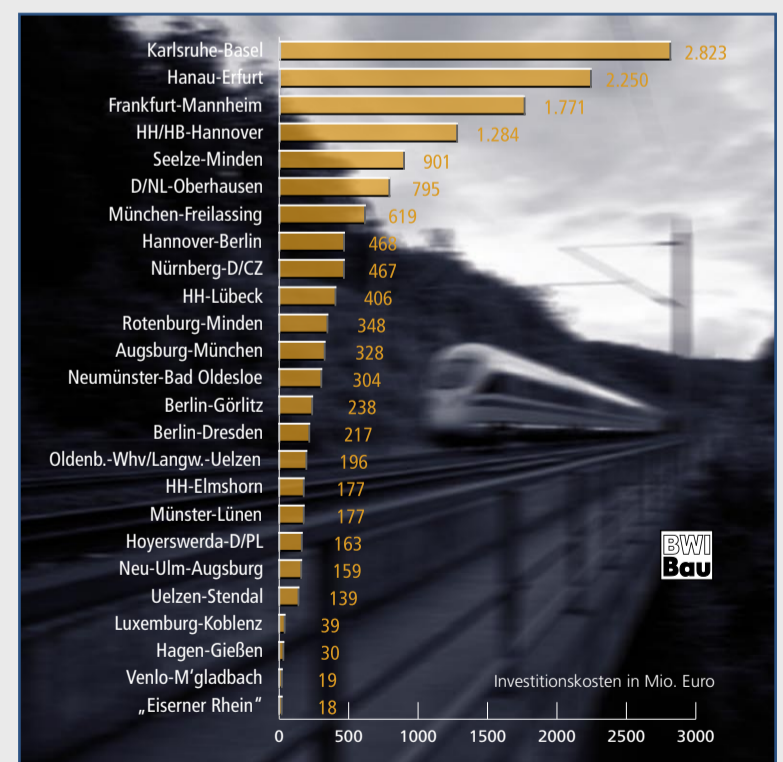
menbedingungen stimmen. Für mich bedeutet dies:

1. Nur bei einem Wirtschaftlichkeitsvergleich über die gesamte Lebensdauer eines Bauwerkes einschließlich Betreiben und nicht nur für die Phase Finanzieren und Bauen wird PPP einen Durchbruch erleben.
2. Die steuerlichen Rahmenbedingungen für PPP-Modelle (zum Beispiel Befreiung Mehrwertsteuer, Grunderwerbsteuer et cetera) müssen eindeutig definiert und festgeschrieben werden.
3. Kommunen brauchen einfache Grundlagen für Wirtschaftlichkeitsvergleiche, Vergabevorgänge und Vertragsmuster.
4. Der Mittelstand braucht kleinere PPP-Modelle mit standardisierten Verträgen.

Eines aber sollte klar sein: Auch in Deutschland geht zwar inzwischen kein Weg an PPP-Modellen vorbei. PPP- oder PFI-Modelle können aber nicht die staatlichen Investitionen ersetzen. Für mich sind sie ein wichtiges Instrument, um den öffentlichen Investitionsstau auch bei leeren staatlichen Kassen abzubauen.

Hoher Neu- und Ausbaubedarf an Schienenwegen

Neue Vorhaben des vordringlichen Bedarfs Schiene 2003 - 2015



Der Ausbau der Schieneninfrastruktur ist unverzichtbar, um die verkehrspolitisch notwendige Stärkung des Eisenbahnverkehrs erzielen zu können. Der 2003 verabschiedete Bundesverkehrswegeplan sieht den Baubeginn von 25 Neu- und Ausbauprojekten bis 2015 vor. Das Investitionsvolumen dieser Projekte beläuft sich auf insgesamt 14,3 Milliarden Euro.

Datenquelle: Bundesministerium für Verkehr, Bau- und Wohnungswesen