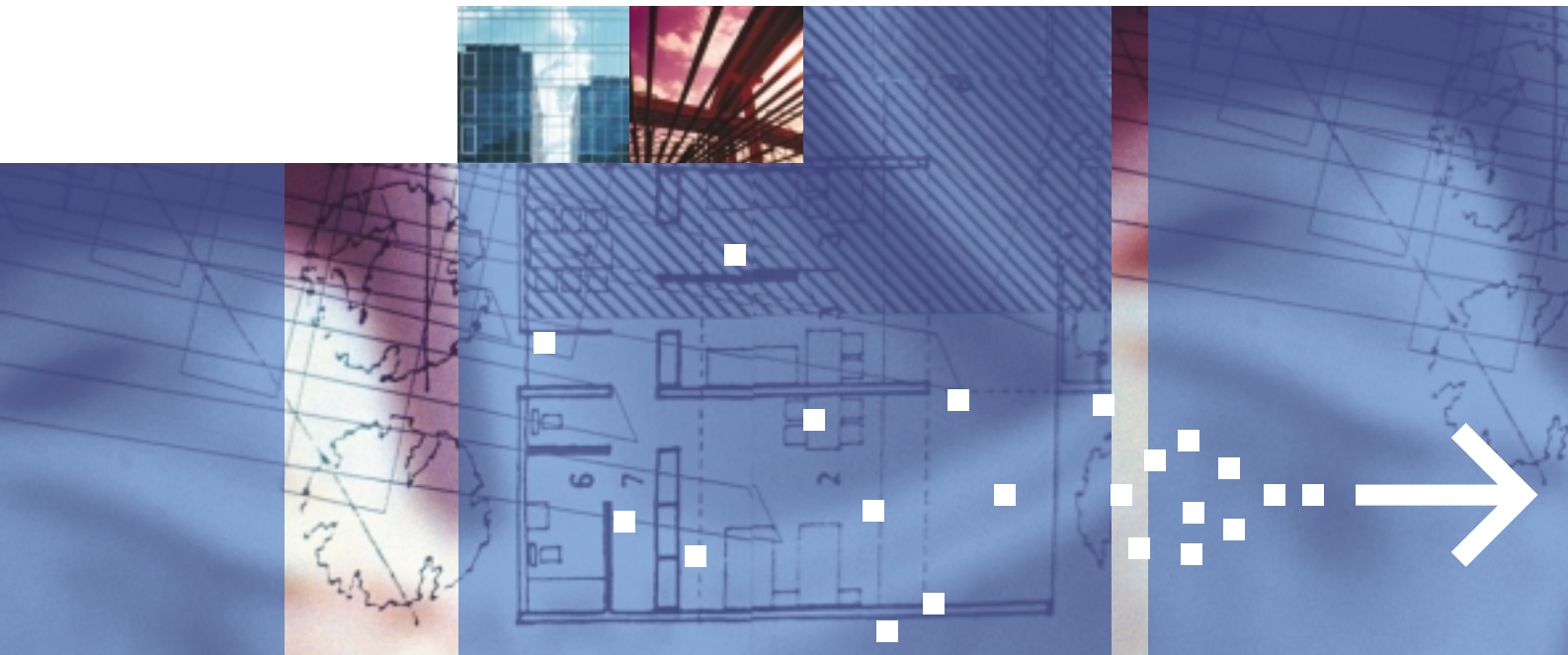


>> Der intelligente Realisierungsweg für Städte und Gemeinden

>> Public-Private-Partnership als effiziente Lösung im kommunalen Hochbau



▶ INFORMATION



► INHALT

Grußwort	Seite 3
Grundlagen des Public-Private-Partnership-Ansatzes	Seite 4
Ausgewählte Public-Private-Partnership-Modelle	Seite 6
Vorteile einer Public-Private-Partnership-Lösung	Seite 10

Impressum

Herausgeber und verantwortlich für den Inhalt:

EnergieEffizienzAgentur
Rhein-Neckar-Dreieck gGmbH
Geschäftsführer
Dipl.-Ing. Albrecht Göhring
Vierter Gartenweg 7 - Gebäude Z 34
67056 Ludwigshafen
Fon 06 21/60-4 72 47
Fax 06 21/60-4 70 77
E-Mail info@eza.de
Internet www.eza.de

Inhaltliche Konzeption und Text:

Dipl.-Kfm. Peter Glaese,
Dipl.-Oec. Marc Scharruhn,
Oberbürgermeister Heiner Bernhard,
Vorstand Detlef Tuttlies,
Dipl.-Betriebswirt (BA) Frank Ließ,
Dipl.-Betriebswirt (FH) Hermann Behle,
Abteilungsleiter Technik Günter Ohl,
Dr. Günther Stenzel,
Dipl.-Volkswirt Alwin Schmitt,
RA/StB Erhard Gütter,
Dr. jur. Jörg Klingmann,
Dipl.-Ing. (FH) Christian Stecker

Visuelle Konzeption und Layout:

Dekado Werbeagentur, Heidelberg

Rechtlicher Vorbehalt:

Die in dieser Broschüre dargestellten Annahmen und Beispiele beziehen sich auf die aktuelle Rechtslage. Auch sind die vorgenommenen Berechnungen lediglich Beispiele und ersetzen keine Einzelfallprüfung des jeweiligen Objekts unter rechtlichen und tatsächlichen Gesichtspunkten.

Stand: September 2004

>> Sehr geehrte Damen und Herren,



die Finanzlage der öffentlichen Haushalte in Deutschland ist derzeit alles andere als rosig und führt vielerorts annähernd zur Handlungsunfähigkeit der Kommunen. Gleichzeitig sind die kommunalen Liegenschaften häufig in die Jahre gekommen. Um die Gebäudesubstanz nicht nachhaltig zu gefährden, stehen daher häufig zwingende Sanierungen und Modernisierungen an oder sind sogar schon überfällig. Auch im Rahmen der lokalen Agenda steht bei Nachhaltigkeitsdebatten die CO₂-Reduzierung des kommunalen Baubestands im Fokus der Betrachtungen: Ca. 80% der Gebäude sind energetischer Altbau. Eine energieeffiziente Sanierung würde damit entscheidend zur Reduzierung des Verbrauchs fossiler Energieträger beitragen und somit einen zentralen Baustein zur Erreichung des Klimaschutzziels darstellen.



Sogenannte Public-Private-Partnership-Modelle (PPP-Modelle) – Partnerschaften zwischen der öffentlichen Hand und privaten Unternehmen – bieten eine effiziente Möglichkeit, den Zielkonflikt zwischen schwieriger Finanzlage, Sanierungsstau, nachhaltiger Haushaltsentlastung und Klimaschutz aufzulösen.

► GRUSSWORT

Während sich Energie-Einspar-Contracting (s. separate Broschüre der EnergieEffizienzAgentur) ausschließlich mit der Optimierung von Anlagen für Heizung, Lüftung, Klima und Warmwasser befasst, ist PPP ein ganzheitlicher Ansatz, der häufig den gesamten Lebenszyklus einer Immobilie berücksichtigt. Mit PPP ist es möglich, komplette Gebäude nachhaltig, d.h. auf die gegenwärtigen und zukünftigen Belange eines energieoptimierten Betriebes zu modernisieren. Diese Maßnahmen beinhalten in gleicher Weise die Anpassung der Gebäudegrundrisse und der Architektur an den Bedarf ihrer Nutzer, Maßnahmen zur Steigerung der Energieeffizienz sowie die Optimierung der laufenden Gebäudebewirtschaftung.

PPP-Modelle stehen jedoch nicht nur für die notwendige Sanierung und Modernisierung öffentlicher Gebäude, sie ermöglichen auch eine Entspannung der Finanzsituation. Rund 80% der Kosten im Lebenszyklus eines Gebäudes entfallen auf Instandhaltung und Betrieb. Neben den Herstellkosten kann auch dieser bedeutende Kostenblock deutlich minimiert werden.

Diese Broschüre soll dazu dienen, etwaige Vorbehalte gegen PPP auszuräumen und Wege zur Realisierung von öffentlichen Bauvorhaben aufzuzeigen. Wir bedanken uns daher herzlich bei den Akteuren des E2A-Kompetenznetzwerkes, die mit ihrem Können und ihrem Fachwissen maßgeblich am Zustandekommen dieser Broschüre mitgewirkt haben.

Wir wünschen dieser Broschüre eine gute Resonanz bei den Lesern und hoffen, dass sie Interesse an diesem wichtigen Thema weckt und dabei hilft, möglichst viele Projekte zu realisieren.

EnergieEffizienzAgentur
Rhein-Neckar-Dreieck gGmbH

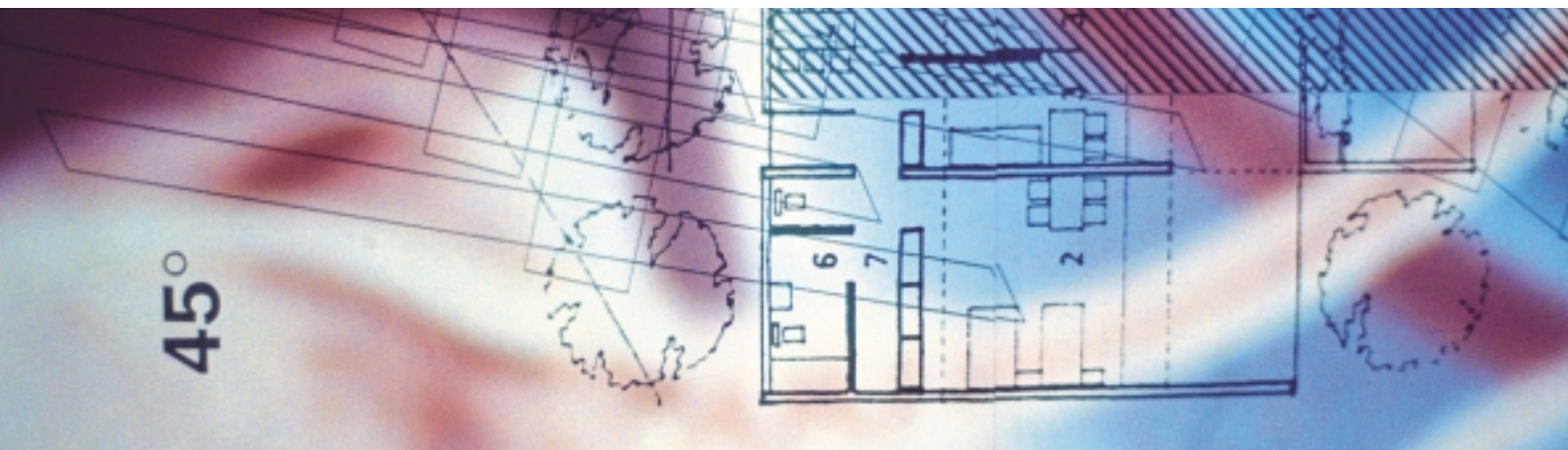
Dipl.-Ing. Albrecht Göhring
Geschäftsführer

>> Public-Private-Partnership – sinnvolle Kooperation zwischen öffentlicher Hand und privaten Investoren

Die angespannte Finanzlage der Kommunen stellt immer mehr wichtige Neubauprojekte und Sanierungen in Frage – Tendenz steigend. Um die ihnen obliegenden hoheitlichen oder wünschenswerten Aufgaben auch in Zukunft erfüllen zu können, sind neue Wege erforderlich, die einerseits die notwendigen finanziellen Mittel ermöglichen, andererseits nicht in die Verantwortungsbereiche der öffentlichen Hand eingreifen. Einen vielversprechenden Lösungsansatz bietet hier Public-Private-Partnership (PPP).

► GRUNDLAGEN DES PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP-ANSATZES

Public-Private-Partnership steht für die Zusammenarbeit öffentlicher Stellen mit der Privatwirtschaft, wenn es um die Realisierung öffentlicher Investitionsvorhaben geht. Das Prinzip ist einfach aber effektiv: Öffentliche Bauvorhaben werden im Rahmen von PPP teilweise privatwirtschaftlich realisiert, indem die erforderlichen Ressourcen wie Know-how, Betriebsmittel, Kapital und Personal in einen gemeinsamen Organisationszusammenhang eingestellt und vorhandene Projektrisiken entsprechend der Risikomanagement-Kompetenz der Projektpartner angemessen verteilt werden. Durch die Bündelung von Planung, Finanzierung, Bau und langfristiger Instandhaltung bei einem privaten Anbieter wird dieser gleichzeitig über den Wettbewerb gezwungen, die Kosten über den gesamten Lebenszyklus des Projektes zu optimieren.



JEDER PARTNER ÜBERNIMMT DIE AUFGABEN, DIE ER AM BESTEN LEISTEN KANN

Der Grundgedanke des PPP besteht darin, dass jeder Partner die Aufgaben wahrnimmt, die er am besten und effektivsten zu leisten vermag. Dabei gilt es, einen Ausgleich zwischen dem öffentlichen und privaten Interesse zu finden und zugleich den Einfluss der Kommune sicherzustellen. Ziel ist eine qualitative Verbesserung öffentlicher Leistungen sowie die Realisierung von Spezialisierungs- und Rationalisierungsvorteilen, die letztlich auch dem Bürger zugute kommen.

In der internationalen Bauwirtschaft sind Partnerschaften solcher Art häufig – vor allem bei Neubau- oder Sanierungsmaßnahmen in unterschiedlichen Bereichen staatlicher Daseinsvorsorge und Infrastrukturbereitstellung. So werden zum Beispiel in Großbritannien bereits 20 Prozent des öffentlichen Investitionsvolumens privatwirtschaftlich abgewickelt. Besonders geeignet für diese Form der Kooperation sind Objekte, bei denen die öffentliche Hand Planung, Bau, Betrieb und Instandhaltung gewährleisten muss, wie es bei Schulen, Krankenhäusern, Justizvollzugsanstalten oder allgemeinen Verwaltungsgebäuden der Fall ist.

GEWUSST WIE – DAMIT SIE IHRE MÖGLICHKEITEN RICHTIG EINSCHÄTZEN KÖNNEN

Um bereits im Vorfeld vollständig abzuklären, inwieweit ein Projekt im Rahmen von PPP überhaupt realisiert werden kann, müssen Sie als kommunaler Auftraggeber zahlreiche rechtliche Rahmenbedingungen berücksichtigen. Dazu zählen beispielsweise Themen wie Vergaberecht, Steuerrecht, Schuldrecht oder Kommunalrecht.

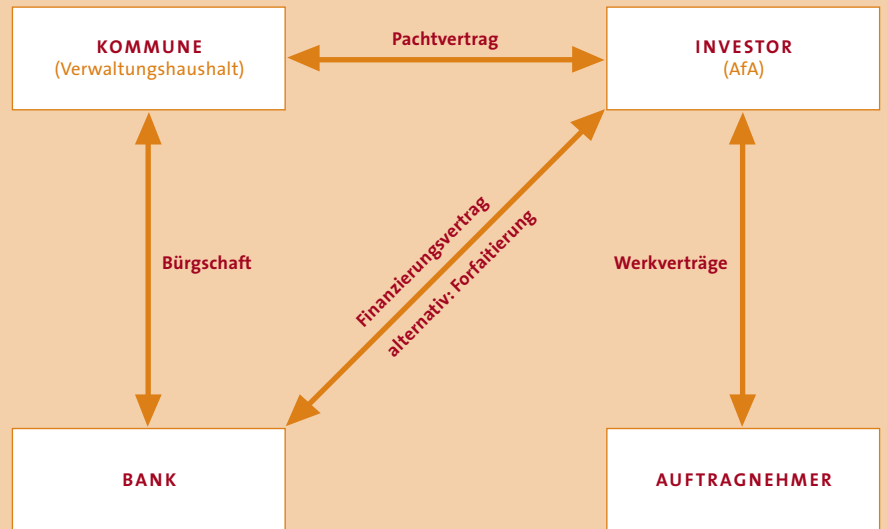
Diese Broschüre soll Ihnen einen ersten Einstieg für die Suche nach potenziellen Realisierungswegen bieten und gleichzeitig Lösungsansätze im kommunalen Hochbau aufzeigen.

>> Das Investorenmodell



► AUSGEWÄHLTE PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP-MODELLE

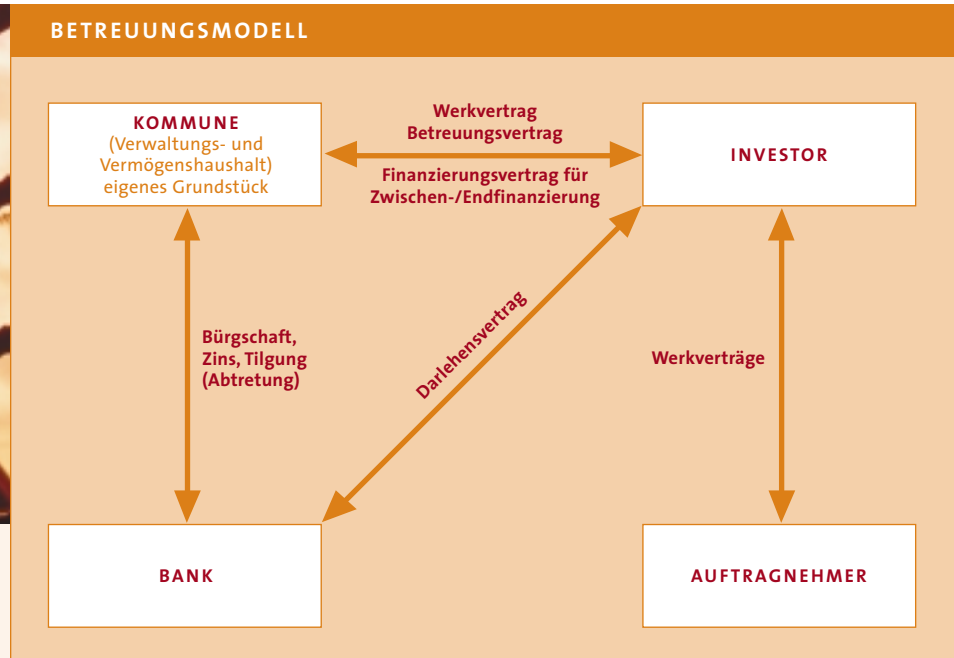
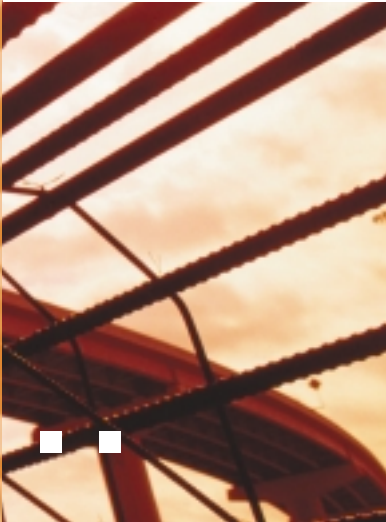
INVESTORENMODELL



Das Investorenmodell setzt auf einen finanzstarken privaten Investor als Alternative zur Eigenerstellung eines Objektes oder dem käuflichem Erwerb durch die öffentliche Hand. Das interessante Detail: Ein Anspruch oder eine Verpflichtung der Kommune zum Erwerb des Mietobjektes nach Ablauf der Mietzeit besteht nicht. Risiken wie Sach- und Preisgefahr trägt üblicherweise der (private) Vermieter. Mietausgaben sind im kommunalen Verwaltungshaushalt aufzuführen.

Der Vorteil dieses Modells liegt auf der Hand: Nach den meisten landesrechtlichen Regelungen zählen Mietverträge nicht zu den genehmigungspflichtigen Rechtsgeschäften, die wirtschaftlich einer Kreditaufnahme gleichkommen. Langfristige Mietverträge könnten jedoch – insbesondere wenn aufgrund üblicher Indexierung der Mietzins steigt und bei einem eventuellen späteren Ankauf der aktuelle Verkehrswert des Objektes dem Kaufpreis zugrunde gelegt wird – die öffentlichen Haushalte ebenso belasten wie dies bei Mietkauf oder Leasingverträgen der Fall ist.

>> Das Betreuungsmodell



Das Betreuungsmodell setzt auf vertragliche Einzelregelungen wie Betreuungs-, Finanzierungs- und Werkverträge. Die Kommune lässt sich dabei von einem privaten Investor die gewünschte Immobilie, wie zum Beispiel eine Schule, einen Kindergarten oder eine Jugendfreizeitstätte, auf einem eigenen Grundstück errichten. Die Planungsleistungen können in diesem Fall durch die Kommune selbst, aber auch durch den Investor erbracht werden.

Nach Abschluss der Baumaßnahme finanziert der Investor in Abstimmung mit der Kommune die Gesamtkosten mittels eines kommunalverbürgten Darlehens am Kapitalmarkt, wobei etwaige Zuwendungen einbezogen werden. Die Kommune leistet ab diesem Zeitpunkt den anfallenden Kapitaldienst entweder an den Investor oder um Verwaltungskosten zu vermeiden direkt mittels Forderungsabtretung an den jeweiligen Darlehensgeber. Sämtliche Lasten der Bewirtschaftung des Objekts trägt ebenfalls die Kommune. Die gesamten Aufwendungen gehen in den Verwaltungshaushalt der Kommune ein.

>> Das Leasingmodell



► AUSGEWÄHLTE PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP-MODELLE

In diesem Fall der Kooperation zwischen öffentlicher Hand und privaten Investoren ist ein Leasingvertrag die Basis der privaten (Vor-) Finanzierung einer Investition. Leasing bedeutet eine gewerbsmäßige Gebrauchsüberlassung oder Vermietung von Wirtschaftsgütern, wobei hier die Einbeziehung von Fördermitteln grundsätzlich möglich ist. Die Raten für den vom Leasinggeber zur Verfügung gestellten beweglichen oder nicht beweglichen Gegenstand dienen zur Finanzierung der Herstellungs-, Bereitstellungs- und sonstigen Nebenkosten des Leasinggutes. In den Leasingraten enthalten sind auch Zins- und Tilgungsanteile sowie die Verwaltungskosten, Risikoanteile und der Gewinnzuschlag des Leasinggebers. Die Gefahr von Untergang und Beschädigungen hat in der Regel die Kommune als Leasingnehmerin zu tragen.

Das interessante Detail dieser Variante: Nach Ablauf der vereinbarten Vertragslaufzeit kann der Leasinggegenstand an den Leasinggeber zurückgegeben werden. Der Ankauf des Leasinggegenstandes durch die Kommune vom Leasinggeber ist nicht von vornherein fest vereinbart – sonst liegt ein Mietkauf vor – jedoch sind typischerweise Ankaufsrechte und Verlängerungsrechte als Optionen in den Vertrag aufgenommen.

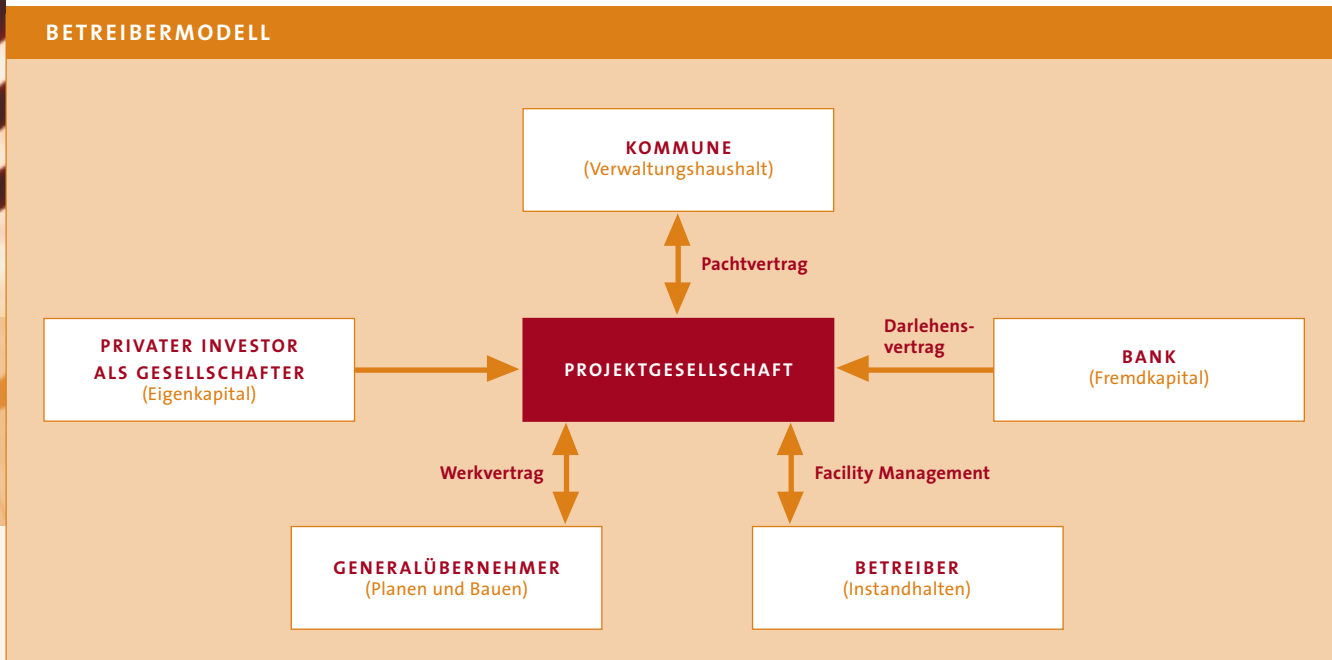
EINE OBJEKTGESELLSCHAFT ALS PRIVATER BAUHERR

Für die Durchführung des Leasingmodells im Rahmen von PPP wird in der Regel eine eigene Gesellschaft, die sogenannte Objektgesellschaft, gegründet. Die Objektgesellschaft kann als privater Bauherr eine privatwirtschaftliche Errichtung des Objektes durchführen, ohne die Beschränkungen und Auflagen von Teil A der VOB berücksichtigen zu müssen. Dadurch können sich erhebliche Einsparungen bei den Baukosten und der Bauzeit ergeben.

Zentrales Element der Leasingfinanzierung ist die steuerliche Zuordnung des Leasingobjektes beim privaten Leasinggeber. Diesem können steuerliche Vorteile daraus erwachsen, dass das zivilrechtliche und wirtschaftliche Eigentum am Leasinggut ihm zuzurechnen ist und er gewinnmindernde Abschreibungen vornehmen und dann ggf. seinen Gesellschaftern Verlustzuweisungen bereitstellen kann. Wem der Leasinggegenstand im Einzelfall steuerlich zuzurechnen ist, hängt jedoch von der Ausgestaltung des Einzelvertrages ab und richtet sich nach § 39 Abs. 2 AO sowie den anzuwendenden Leasingerlassen des Bundesfinanzministeriums.

Leasingverträge sind je nach Landesrecht als kreditähnliche Rechtsgeschäfte der Aufsichtsbehörde anzuzeigen bzw. von dieser zu genehmigen. Vorteile des Leasings sind aus Sicht der Kommunen insbesondere die Ausnutzung der Möglichkeiten des privaten Unternehmers in Bezug auf technische Umsetzung, Effizienz, Marktkenntnis und Erfahrung bei Planung und Baubetreuung.

>> Das Betreibermodell



Beim Betreibermodell werden die Leistungen für Planung, Finanzierung, Bau und Betrieb in einem Verhandlungsverfahren nach öffentlicher Vergabebekanntmachung an eine Projektgesellschaft vergeben.

Der öffentliche Partner wird nach Baufertigstellung automatisch Nutzer der Immobilie. Er profitiert von der privaten Aufgabenerfüllung hinsichtlich seiner Liegenschaften durch Risikoverlagerung und Effizienzvorteile. Dafür entrichtet er ein Nutzungsentgelt an die Projektgesellschaft, das in Abhängigkeit zur tatsächlichen Verfügbarkeit der Immobilie und zu der geleisteten Servicequalität steht. Nur bei vertragsgemäßer Leistung wird der private Partner voll vergütet. Der entscheidende Vorteil dieser Form des PPP: Der oder die Gesellschafter der Projektgesellschaft haften mit ihrer Eigenkapitaleinlage für die vertragsgemäße Bereitstellung der jeweiligen Immobilie sowie für die zu erbringenden Servicequalitäten. Nach Ablauf des Vertrages geht die Immobilie in das Eigentum des öffentlichen Partners über.

>> Alle Vorteile des Public-Private-Partnership nutzen



▶ VORTEILE EINER PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP-LÖSUNG

Keine Frage: Verlagert eine Kommune die Erfüllung in den privaten Sektor und setzt dabei gleichzeitig im Rahmen der Lebenszykluskosten einer Immobilie auf einen ganzheitlichen Beschaffungsansatz, steht einer deutlichen Effizienzsteigerung nichts mehr im Wege. Hier ist es insbesondere die Bereitstellung von Leistungen unter Wettbewerbsbedingungen, die oftmals eine Durchführung von Projekten erst ermöglicht und den öffentlichen Haushalt nachhaltig entlastet.

PPP-Modelle erweitern das Spektrum öffentlicher Beschaffungsvorgänge. Sie sind ein Beitrag zu mehr Kostentransparenz und zeigen unter Berücksichtigung der gesamten Nutzungsdauer die wirtschaftlichen Zusammenhänge von Investitions-, Finanzierungs- und Bewirtschaftungskosten auf. Sie tragen zu einem Know-how-Transfer aus der Privatwirtschaft in die öffentliche Verwaltung bei, führen dort zur Optimierung gewohnter Abläufe und somit gleichzeitig auch zur Modernisierung der öffentlichen Verwaltung.

Die beispielhaft aufgezeigten PPP-Modelle geben dabei einen ersten Überblick über die Realisierungsmöglichkeiten. In der Realität existieren meist Mischformen, die auf die individuelle Situation zugeschnitten sind. Dabei sollte der Einbezug von Fördermitteln je nach Zuschussgeber und -zweck individuell vor Vertragsabschluss geprüft werden.

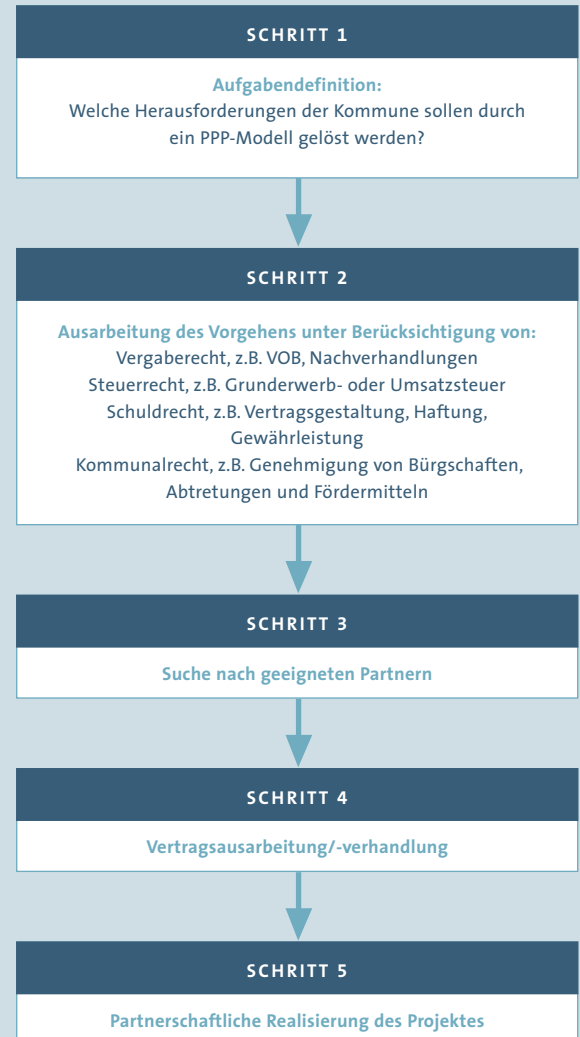
DIE VORTEILE AUF EINEN BLICK

- ▶ Modernisierung der öffentlichen Bausubstanz trotz angespannter finanzieller Lage
- ▶ Hohes Maß an Bau- und Betriebskostensicherheit
- ▶ Planungssicherheit durch konstante Leistungsraten
- ▶ Kostenoptimierung über den gesamten Lebenszyklus der Immobilie
- ▶ Nachhaltige Haushaltsentlastung und Verbesserung der Wirtschaftlichkeit
- ▶ Entlastung von Termin-, Kosten-, Qualitäts-, Unterhaltungs- und Betriebsrisiken
- ▶ Schnellere Realisierung des Projektes
- ▶ Kapitalzufluss und finanzielle Entlastung der Kommune
- ▶ Know-how-Zuwachs durch Zugriff auf vielfältiges technisches und kaufmännisches Wissen der privaten Partner
- ▶ Steigerung der Effizienz und Effektivität durch Einsatz moderner, wirtschaftlicher Methoden und Techniken
- ▶ Qualitative Verbesserung öffentlicher Leistungen
- ▶ Wirtschaftlichere Aufgabenerfüllung
- ▶ Entlastung der Kommunen im administrativen Bereich
- ▶ Bürger profitieren von Spezialisierungs- und Rationalisierungsvorteilen

>> Ein erfolgreicher Weg für öffentliche Investitionen

Public-Private-Partnership ist in vielerlei Hinsicht ein sinnvoller Lösungsweg aus der Finanzmisere der Kommunen. Denn in der Zusammenarbeit von öffentlichen Stellen und der Privatwirtschaft lassen sich weit mehr Investitionsvorhaben realisieren, als bislang bekannt. Da dabei gleichzeitig die gewünschten Verantwortungsbereiche bei den Kommunen verbleiben, Kosten und Risiken jedoch gezielt verteilt werden, ist PPP ein zukunftsfähiger Kooperationsansatz für alle Beteiligten.

PUBLIC-PRIVATE-PARTNERSHIP – IN 5 SCHRITTEN ZUM ERFOLG



>> Haben Sie Interesse?
Hier erfahren Sie mehr!

BESONDERS SCHNELL IM PERSÖNLICHEN GESPRÄCH

Selbstverständlich können Sie auch direkt mit uns ins Gespräch kommen.
Kompetente Ansprechpartner stehen Ihnen gerne zur Verfügung.

DIE GESAMTE BROSCHÜRE ALS PDF-DATEI

Übrigens können Sie diese Broschüre auch in digitaler Form beziehen –
als PDF-Datei zum Download von der E2A-Website www.e2a.de.

► ANSPRECHPARTNER



Bilfinger Berger BOT GmbH
Gerhard Becher (Geschäftsführer)
Gustav-Nachtigal-Strasse 3
65189 Wiesbaden
Fon 06 11/7 08-3 08
Fax 06 11/7 08-7 93
gerhard.becher@bilfinger.de
www.bilfinger.de



GAG Ludwigshafen
Frank S. Ließ (Abteilungsleiter)
Wittelsbachstr. 32
67061 Ludwigshafen
Fon 06 21/56 04-1 90
Fax 06 21/56 04-2 54
frank.liess@gag-ludwigshafen.de
www.gag-ludwigshafen.de



GÜTTER LEHMANN BÖSECKER & PARTNER
Wittelsbachstraße · Steuerberater · Rechtsanwältin

GLBP
Erhard Gütter (RA/StB)
Friedrich-Karl-Straße 14
68165 Mannheim
Fon 06 21/4 32 86-0
Fax 06 21/4 32 86-99
erhard.guetter@glbp.de
www.glbp.de



MVV Energie AG
Kommunale Lösungen
Peter Glaese (Abteilungsleiter)
Luisenring 49
68159 Mannheim
Fon 06 21/2 90-33 88
Fax 06 21/2 90-27 27
p.glaese@mvv.de
www.mvv-business.de

Dr. Schlatter und Kollegen

Rechtsanwälte Steuerberater Fachanwälte

Dr. Schlatter & Kollegen
Dr. Jörg Klingmann (RA)
Kurfürsten-Anlage 59
69115 Heidelberg
Fon 0 62 21/98 12-38
Fax 0 62 21/18 24-75
j.klingmann@dr-schlatter.de
www.dr-schlatter.de

SüdLeasing

SüdLeasing GmbH
Dipl.-Kfm. Olaf Grübler
Augustaanlage 33
68165 Mannheim
Fon 06 21/428-27 00
Fax 06 21/4 28-27 24
olaf.gruebler@suedleasing.de
www.suedleasing.de