

p newsletter

Ausgabe Nr. 17 | September 2011

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

F.A.Z.-INSTITUT

FÜR MANAGEMENT-, MARKT- UND MEDIENINFORMATIONEN GMBH

ppp // privatisierung // projekte

in dieser ausgabe:

NACHHALTIGES BAUEN IM KRANKENHAUSESEKTOR: Baustelle Zukunft **s.2** // **IMMOBILIENMANAGEMENT:** Keine Kartenhäuser errichten **s.3** // **INNOVATIVE GROSSPROJEKTE IM GESUNDHEITSWESEN:** Wegweiser für das kommunale Krankenhaus **s.4** // **LANDESSTRASSEN IN NRW:** Mittelstand bei Straßenerhaltung eingebunden **s.5** //

editorial

Liebe Leserinnen, liebe Leser,

bei der Beurteilung des Erfolgs von PPP-Projekten gilt es, nicht nur einzelne Projekte, sondern über die Jahre die Entwicklung der ganzen Bandbreite von Projekten zu betrachten. Nur daraus kann abgeleitet werden, welche Einzelprojekte Vorbild für die weitere Marktentwicklung sein können. Wir blicken dazu in dieser Ausgabe auf die Besonderheiten des inzwischen reifer werdenden Bereiches der Krankenhaus-PPPs, auf ein Landesstraßenprojekt und über die Grenze zu unseren Nachbarn in Frankreich. Gerade weil die genannten Fälle keine standardisierten Projekte sind und größere Investitionsvolumina vorweisen, können aus ihnen interessante Schlüsse abgeleitet werden. Ein weiterer Beitrag zeigt, dass PPP-Konzepte im Bereich Facility Management auch Vorbildfunktion für Immobilienmanagement bei privaten Unternehmen haben können.

Eine interessante Lektüre wünscht Ihnen
Andreas Roquette



Andreas Roquette,
Partner bei
CMS Hasche Sigle
andreas.roquette@cms-
hs.com

Blick zu den Nachbarn

„50 Milliarden für PPP in zehn Jahren“

François Bergère leitet die französische PPP Task Force. Über zu wenig Arbeit kann er sich nicht beklagen.

„Die öffentlichen Haushalte sind auf eine Brot-und-Butter-Diät gesetzt, PPP-Projekte könnte man als ein Päckchen mit Käse und Wurst betrachten, das jemand unter den Dielenbrettern versteckt hat,“ sagte der OECD-Experte Ian Hawkesworth kürzlich. Würden Sie zustimmen?

Ja, natürlich. In Frankreich generieren PPP-Projekte einen positiven ökonomischen Effekt, da sie für eine antizyklische Politik stehen und gleichzeitig die öffentlichen Ausgaben limitieren. Nach mehreren juristischen Ergänzungen haben wir mittlerweile einen gut funktionierenden rechtlichen Rahmen. PPP-Verträge umfassten im Jahr 2010 rund 10 Prozent der gesamten öffentlichen Investitionen. Bis heute haben wir keine größeren Probleme bei unseren PPP-Projekten. Unser Track-Record ist gut.

Gegenwärtig sehen wir weltweit mehr Vertragsabschlüsse. Wie sieht es in Frankreich aus?

Ende 2010 beliefen sich die Investitionen in PPP-Projekte auf insgesamt 3,5 Milliarden Euro. In diesem Jahr dürften die Ver-

tragsabschlüsse bei über 8 Milliarden Euro für Konzessionen und bei 6,5 Milliarden Euro für PPP-Projekte liegen – ein signifikanter Sprung nach vorn.

Die wichtigsten Sektoren sind bei uns der Schienenverkehr, Straßen und öffentliche Gebäude wie Justizgebäude oder Universitäten. Insbesondere im Schienenverkehr waren wir sehr aktiv.

Die größten Projekte umfassen ein Investitionsvolumen in Höhe von 12 Milliarden Euro, darunter die drei Hochgeschwindigkeitsstrecken Tours–Bordeaux, Le Mans–Rennes und Nîmes–Montpellier, die gleichzeitig an den Start gingen. Im Verteidigungssektor kam es im Mai zu einem Vertragsabschluss über 1 Milliarde Euro für das Projekt Balard. Für die Fußball-Europameisterschaft 2016 bauen wir drei Stadien als PPP-Projekte.

Wie sehen die Perspektiven aus? In welche Richtung werden Sie sich entwickeln?

In den nächsten zehn Jahren erwarten wir Investitionen in PPP-Projekte in Höhe von 50 Milliarden Euro. Neue Sektoren stehen

neue Sektoren stehen

Fortsetzung von Seite 1: „50 Milliarden für PPP in zehn Jahren“

auf der Agenda wie soziale Infrastruktur, Bildung, Verteidigung, Gesundheitswesen und Energieeffizienz. Die finanzielle Situation der öffentlichen Haushalte auf kommunaler und Landesebene wird jedoch für den weiteren Verlauf spielentscheidend sein.


? *Sehen Sie Trends oder Modelle, die für uns in Deutschland auch gut passen könnten? Was können wir aus Ihren Erfahrungen lernen?*

! In Deutschland legen Sie den Schwerpunkt auf kleinere, kommunale Projekte. Im Gegensatz dazu sind wir breiter aufgestellt – von kleinen Beleuchtungsprojekten bis hin zu Großprojekten im Transportsektor. Wir bewerten große Projekte positiv. Auch bieten wir öffentliche Kreditgarantien, sobald die Abtretung von Forderungen ge-

währleistet ist; ähnlich der deutschen Forfaitierung. Allerdings sind die Banken in der Kreditvergabe für langfristige Projekte sehr zurückhaltend. Dies dürfte sich auch mittelfristig nicht ändern aufgrund der restriktiven Vorgaben von Basel III. Daher arbeiten wir an einem staatlich abgesicherten Fonds mit Verbriefungen, an dem sich institutionelle Investoren beteiligen können.

? *In Deutschland sollen PPP-Projekte einen Kostenvorteil in Höhe von durchschnittlich 14 Prozent gegenüber einer konventionellen Realisierung erbringen. Vergleichen Sie eine konventionelle Realisierung mit einer PPP-Realisierung?*

! Das ist Teil unserer Arbeit. Das Ergebnis hängt von den Kostenstellen ab, die man in die Berechnung einfließen lässt. Wenn

man den Sektor Finanzierung ausklammert, erzielen wir einen Public-Sector-Comparator zwischen 10 und 15 Prozent für Bau- und Betriebsleistungen. Dieser Wert sinkt allerdings auf 5 bis 7 Prozent, wenn die Finanzierung auch von einem privaten Partner übernommen wird. Wenn man zusätzlich noch die Risiken bepreist, ergibt dies einen weiteren Vorteil für die Realisierung einer öffentlichen Maßnahme als PPP-Projekt. 



François Bergère
Directeur, MAPP
DG Trésor/Ministère de
l'Économie, des Finances et
de l'Industrie
6, rue L.Weiss
75703 Paris Cedex 13-France
+33 (0) 33 1 44 97 34 30
francois-
bergere@finances.gouv.fr

nachhaltiges bauen im krankenhausesektor

Baustelle Zukunft

Von Fred Andree und Stephanie Dreher

VON DER ERSTEN PLANUNG bis zur Fertigstellung einer Baumaßnahme im Krankenhaus vergehen in der Regel Jahre. Aufgrund der dynamischen Entwicklung am Gesundheitsmarkt ist daher ein Gebäude, das auf Grundlage aktueller Gegebenheiten geplant wurde, bereits bei der Fertigstellung oftmals nicht mehr bedarfsgerecht.


In keiner anderen Branche spielt die Immobilie eine so wichtige Rolle für den darin ausgeübten Betrieb wie im Krankenhausesektor. Räumliche Über- oder Unterkapazitäten oder zu lange Wege für das Personal und die Patienten gefährden unmittelbar die Wirtschaftlichkeit des gesamten Krankenhausbetriebs. Im Einzelfall kann eine mangelnde Qualität der Bauteile und der technischen Gebäudeausstattung hinzukommen, da im Zuge der Planungsphase aufgrund des hohen Kostendrucks oftmals Einsparentscheidungen getroffen werden, die auf lange Sicht die späteren Betriebskosten des Gebäudes erhöhen.

Damit ein solches Szenario nicht eintritt, empfiehlt es sich, vor den Beginn der baulichen Planung eine strategische Zielplanung

zu schalten. Im Land Hessen ist das Vorliegen einer solchen Planung beispielsweise bereits Voraussetzung für die Bewilligung von Krankenhausfördermaßnahmen.

Im nächsten Schritt sind die zur Umsetzung des Zukunftskonzepts erforderlichen Betriebsabläufe bzw. Prozesse unter Einbeziehung aller Nutzergruppen des Krankenhauses (einschließlich Medizin und Pflege) zu definieren. Erst auf dieser Grundlage sollte die Erstellung des baulichen Konzepts in Gestalt einer baulichen Master- bzw. Zielplanung erfolgen. Während der Planungsphase sollte sodann im Sinne eines nachhaltigen Bauens stets eine Abwägung zwischen baulichen und technischen Qualitäten zu den Lebenszykluskosten der Immobilie vorgenommen werden.

Der PPP-Beschaffungsprozess spiegelt die für den Erfolg eines Bauprojekts im Krankenhausesektor benannten erforderlichen Prozessschritte wider. Er „zwingt“ den Auftraggeber dazu, den baulichen Planungen eine Beschreibung des strategischen Zukunftskonzepts und der Betriebsorganisation des Krankenhauses voranzustellen. Denn nur mit

Hilfe dieser Angaben ist die Erstellung eines Planungsentwurfs durch die beteiligten Bieter möglich. Gleichzeitig verhindert die im PPP-Prozess verankerte Lebenszyklusbetrachtung Fehlentscheidungen zugunsten kurzfristig sinkender Investitionskosten, aber langfristig steigender Betriebskosten. Unabhängig davon, ob PPP aus der Perspektive eines Krankenhauses als geeigneter Beschaffungsansatz erscheint, sollte dieser somit als Vorbild dienen. 



Fred Andree
Geschäftsführer
ANDREE CONSULT GmbH
Wilhelmstraße 26
53721 Siegburg
+49 (0) 22 41 12 73 97-10
f.andree@andreeconsult.de
www.andreeconsult.de



Stephanie Dreher
Leiterin Geschäftsbereich
Finanzierung und Beschaffung
ANDREE CONSULT GmbH
Wilhelmstraße 26
53721 Siegburg
+49 (0) 22 41 12 73 9 7-50
s.dreher@andreeconsult.de
www.andreeconsult.de

Keine Kartenhäuser errichten

Bisherige Erfahrungen zeigen ein langfristig zuverlässiges Immobilienmanagement bei öffentlich-privaten Partnerschaften. Solche Modelle können auch für private Unternehmen Risiken senken.

Von Prof. Dr. Andreas Pfnür

DER BESITZ VON IMMOBILIEN ist in der internationalen Unternehmenslandschaft unterschiedlich ausgeprägt. In Deutschland besitzen im Durchschnitt rund zwei Drittel der Unternehmen die von ihnen genutzten Immobilien. In den USA und in Fernost liegen die durchschnittlichen Quoten dagegen lediglich bei einem Fünftel. Studien zufolge führt das Engagement von Nicht-Immobilienunternehmen in Immobilieninvestments zu Abschlägen in den Kapitalmarktbewertungen. Gerade am Kapitalmarkt orientierte Unternehmen haben deshalb Handlungsbedarf im Desinvestment von Unternehmensimmobilien. Die Erfahrungen in der Unternehmenspraxis sind jedoch nicht immer positiv. Für viele Unternehmen waren Sale-and-Rent-back-Transaktionen, insbesondere mit opportunistisch agierenden Immobilieninvestoren, in der Vergangenheit mit dem Verlust notwendiger Verfügungsrechte an den Objekten verbunden.

Die Erfahrungen zeigen, dass PPP-Konzepte eine langfristig zuverlässige Immobilienbereitstellung für den Nutzer, insbesondere auch bei Spezialimmobilien, ermöglichen. Die öffentliche Hand konnte bereits umfangreiche Erfahrungen mit PPP-Alternativen sammeln. Aufgrund der hohen Kapitalintensität in Verbindung mit einer zunehmenden Volatilität von Immobilienmärkten bergen Immobilien generell vielfältige Risiken für die

Eigentümer. Risikoquellen sind sowohl das operationelle Projekt- und Prozessmanagement in Bau und Betrieb, die Entwicklung von rechtlichen Mindestanforderungen beispielsweise an die energetischen Standards von Gebäuden und natürlich die Wertentwicklung der Objekte am Immobilienmarkt. In der Folge wird oft eine für Immobilieninvestments ungewöhnlich hohe Risikoprämie für in Immobilien gebundenes Kapital durch den Finanzbereich des Unternehmens gefordert. Oftmals liegt diese auf gleicher Höhe wie für das Kerngeschäft im deutlich zweistelligen Bereich. Kein Immobilieninvestment kann je eine solche Summe erwirtschaften.

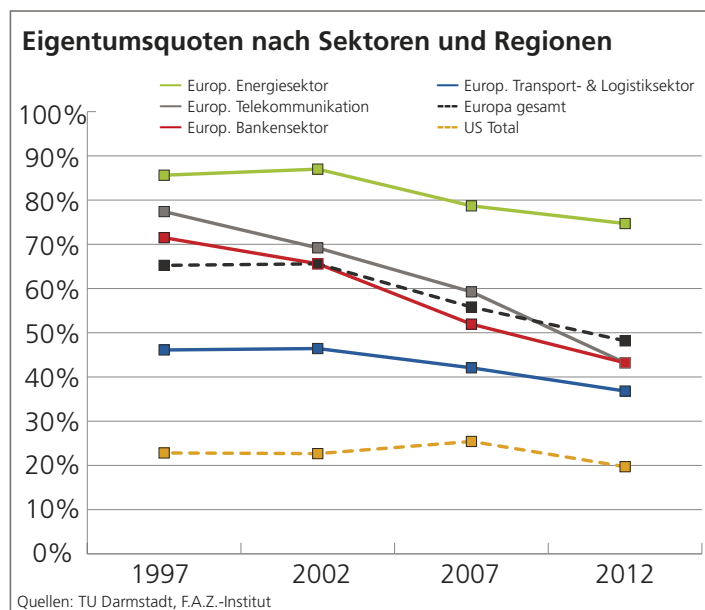
Die effiziente Risikoallokation unter den Kooperationspartnern war immer schon eines der Hauptargumente für die PPP-Beschaffungsvariante. Zahlreiche Beispiele zeigen, dass Entwicklungs- und Betriebskostensteigerungen durch PPPs tatsächlich verringert wurden. Darüber hinaus verschafft insbesondere die simultane Planung und Durchführung von Bau und Betrieb Zugang zu günstigen Finanzierungsquellen.

Organisatorische Hindernisse sowie mangelnde Investitionsbudgets und Durchsetzungskraft im Corporate-Real-Estate-

„Mangelnde Handlungsspielräume im Corporate-Real-Estate-Management verhindern effiziente Lösungen.“

Kerngeschäft, sondern Servicefunktion ist. Die Wertschöpfung, die die zuständigen Vorstände in diesem sekundären Bereich erbringen können, ist regelmäßig niedrig, da die Immobilienexpertise des Topmanagements oft gering ist. Gleichzeitig sind Immobilien nicht nur Betriebsmittel, sondern auch Lebensraum der Mitarbeiter. Zentral gefällte Immobilienmanagemententscheidungen führten oft zu unkalkulierbaren Folgen für die Motivation der betroffenen Mitarbeiter. Das Ergebnis dieser Intransparenz ist das Gefühl mangelnder Handlungsspielräume im Corporate-Real-Estate-Management bei zahlreichen Vorständen deutscher Unternehmen.

PPP-Konzepte schaffen vertraglich abgesichert einen weitgehend autonomen Handlungsspielraum, in dem die Dienstleister ihr mittlerweile über Jahrzehnte angewachsenes Know-how im Facility-Management einbringen können. Dennoch sind diese Modelle regelmäßig vom tiefen Misstrauen der Beteiligten begleitet. Um dieses zu überwinden, wird in einem konventionell nicht gekannten Ausmaß in der Initiierungsphase Transparenz über die Ziele der Beteiligten sowie die Rahmenbedingungen geschaffen. Im Ergebnis werden die Rechte und Pflichten von Nutzern, Eigentümern und Dienstleistern sehr differenziert vertraglich festgelegt. Im Vertragswerk wird insbesondere auch darauf geachtet, Anreize zur Kooperation aller Beteiligten in der Betriebsphase beispielsweise durch Service-Level-Agreements und Bonus-Malus-Regelungen zu setzen. Existierende PPPs im öffentlichen Sektor zeigen, dass die Steuerungssysteme im Immobilienbetrieb tatsächlich die Synergien funktionierender Wertschöpfungspartnerschaften heben können.



Management verhindern jedoch in zahlreichen Unternehmen bis heute die Einrichtung eines lebenszyklusintegrierten Immobilienkostenmanagements. Die dem Immobilienbereich von Non-Property-Companies zuteil werdende Management-Attention ist oft gering. Das verwundert insofern nicht, da Immobilienmanagement kein



Prof. Dr. Andreas Pfnür
 TU Darmstadt
 FB Recht und Wirtschaft
 Hochschulstraße 1
 64289 Darmstadt
 +49 (0) 61 51 16-3717
 pfnuer@bwl.tu-darmstadt.de

Wegweiser für das kommunale Krankenhaus

Große Dimensionen und komplexe Fragen sind Kennzeichen der Leuchtturmprojekte im Gesundheitssektor. Offen ist die Frage, ob sich kommunale Entscheider finden, die die positiven Erfahrungen der bisherigen PPP-Projekte auf kommunale Kliniken übertragen wollen.

Von Burkhard Landré

PPP-PROJEKTE HABEN sich im deutschen Gesundheitssektor erfolgreich etabliert. Bis Juli 2011 wurden im Gesundheitswesen PPP-Hochbauprojekte mit einem Investitionsvolumen von rund 740 Millionen Euro vertraglich besiegelt. Damit beläuft sich der Anteil von PPP-Projekten im Gesundheitswesen auf rund 17 Prozent. Lediglich der Bildungsbereich nimmt einen größeren Anteil ein und steht damit an erster Stelle bei öffentlich-privaten Partnerschaften.

➤ **Intelligente Finanzierungsstrukturen haben auch international Anerkennung gefunden.**

Das kürzlich abgeschlossene Neubauprojekt der Kliniken des Main-Taunus-Kreises im hessischen Hofheim umfasst ein Investitionsvolumen von 50 Millionen Euro. Schließlich liegen auch PPP-Projekte im Bereich der Medizintechnik vor, die in der Summe ebenfalls im dreistelligen Millionenbereich liegen.

Gleichwohl blieb bislang im kommunalen Raum eine breite Verankerung von standardisierten PPP-Projekten bei Klinikneubauten, -sanierungen oder beispielsweise Medizintechnikbeschaffungen noch aus. Bei den inzwischen knapp ein Dutzend realisierten PPP-Projekten im Gesundheitswesen handelt es sich oftmals um Spezialimmobilien mit sehr spezifischen und komplexen Strukturierungsmerkmalen.

Damit können diese Vorreiterprojekte zwar nicht standardisiert als Blaupause für weitere Projekte dienen, sind aber aufgrund ihres In-

novationscharakters über die Branche hinaus für andere Projekte wegweisend.

Dass gerade die Projekte im Gesundheitswesen Innovationstreiber der PPP-Entwicklung in Deutschland sind, liegt nicht zuletzt auch an der Größe der geschlossenen Verträge. So liegen die Investitionsvolumina mehrerer Pro-

jekte, wie beim Neubau von Klinik- oder Sonderbauten, oberhalb der 150-Millionen-Euro-Marke.

Diese Großprojekte rechtfertigten einen entsprechenden Entwicklungsaufwand und erfordern eine sorgfältige und detaillierte Ausgestaltung. Kernpunkte sind die qualitativen Merkmale der zu erbringenden Leistung, die Absicherung werthaltiger Ansprüche der öffentlichen Hand sowie intelligente Finanzierungsstrukturen, die auch international Anerkennung gefunden haben.

Bei innovativen Technologieprojekten wie Protonentherapieanlagen wurde erstmals das komplette wirtschaftliche Risiko der rechtzeitigen – und nachhaltigen – Erfüllung der vertraglich geschuldeten, technischen Leistung auf den privaten Partner übertragen. Dieses Projektverständnis wird zwischenzeitlich auch für Ressortforschungsanlagen, wie zum Beispiel der Physikalisch Technischen Bundesanstalt (PTB), als Vorbild genommen und in ersten Marktansprachen auf deren Akzeptanz sowie Umsetzbarkeit geprüft.

Parallel zur Etablierung von PPP-Projekten bei Neubau und Sanierung von Kliniken geht die Entwicklung von PPP-Projekten im Gesundheitswesen weiter; sie umfassen inzwischen auch reine Medizintechnikprojekte wie beim Klinikverbund „Gesundheit Nordhessen“, der zwei Projekte im Bereich Röntgendiagnostik bzw. sonstiger medizintechnischer Geräte abgeschlossen hat. Der Leistungsinhalt im Medizintechnikbereich ist die systematische Erneuerung von Geräteparks, deren Instandhaltung und Wartung sowie –

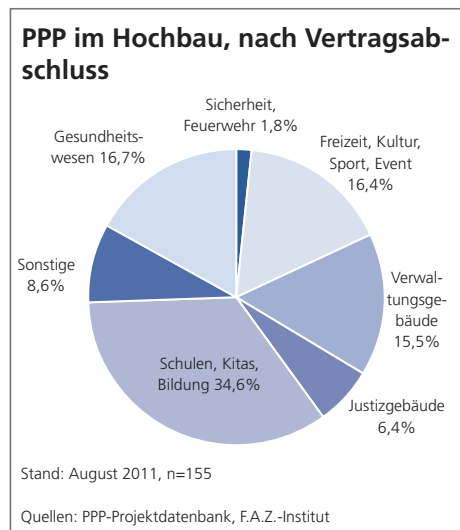
in einzelnen Fällen – die kontinuierliche Bereitstellung von Verbrauchsmaterialien über einen Zeitraum von bis zu zehn Jahren.

Begleitet und gestützt wird diese Entwicklung durch die grundsätzliche Klärung regulatorischer Rahmenbedingungen wie zum Beispiel im Beihilferecht und bei der Krankenhausfinanzierung, die eine fallweise Erörterung dieser Fragen erleichtern wird.

Ob sich PPP-Projekte im Gesundheitswesen durchsetzen werden, wird maßgeblich von den Führungsspitzen kommunaler Krankenhäuser und Universitätsklinika abhängen. Werden sie bei Investitionen in die bauliche Neustrukturierung ihrer Häuser bereit sein, sich unkonventionellen, im ersten Schritt aufwendigeren Beschaffungsprozessen zu stellen, um im Ergebnis innovativere Raum- und Technikkonzepte zu erhalten? Und wird die Privatwirtschaft dem Verlangen dieser selbstbewussten Auftraggeber nach einem nachhaltigen, qualitativ hochwertigen Leistungsversprechen über einen langen Vertragszeitraum gerecht werden?

Schließlich ist gerade im Gesundheitswesen ein enormes Potential dafür vorhanden, dass die Leistungserbringer bei der Beschaffung auf innovative Strukturelemente von PPP-Projekten zurückgreifen können. Und dies nicht nur in Form von „lupenreinen“ PPP-Projekten.

Gerade auch bei Bau-, Werklieferungs- und Dienstleistungsverträgen gibt es optimale Möglichkeiten, um eine nachhaltige Leistungserbringung des privaten Partners durch entsprechend harte Entgeltregelungen, eine faire Risikoverteilung und eine erhöhte Transparenz bei der Beschaffung festzuschreiben.



Burkhard Landré
Direktor
ÖPP Deutschland AG (Partnerschaften Deutschland)
Mauerstraße 79
10117 Berlin
+49 (0) 30 25 76 79-300
burkhard.landre@partnerschaften-deutschland.de

Mittelstand bei Straßenerhaltung eingebunden

Mit einem Wirtschaftlichkeitsvorteil von 20 Prozent gegenüber einer konventionellen Realisierung besticht das PPP-Projekt Landesstraßen in Nordrhein-Westfalen. Die Erfahrungen lassen sich auch andernorts nutzen.

Von Dr. Christian Scherer-Leydecker

BEI AUTOBAHNEN und Hochbauten sind PPP-Projekte bereits weitverbreitet. Im Bereich des untergeordneten Straßennetzes stecken lebenszyklusorientierte Modelle noch in den Kinderschuhen. Vorreiter für netzbezogene kommunale Projekte waren 2004 das Portsmouth PFI-Projekt und in Deutschland das Projekt „Kreisstraßen-Lippe“ (s. p-newsletter Mai 2010, S.5). Für Landesstraßen hat das Bundesland Nordrhein-Westfalen (NRW) die Initiative ergriffen und ein Pilotprojekt im Herbst 2010 zum Vertragsabschluss geführt.

Ausgangspunkt war die Beauftragung einer Machbarkeitsstudie durch die PPP-Task Force des Finanzministeriums NRW im Jahr 2008. Unter Einbindung des Landesbauministeriums und des Landesbetriebs Straßen.NRW war ein Modell entwickelt worden. Nachdem die politische Entscheidung zur Umsetzung des Projekts getroffen war und die Mittel bereitgestellt worden waren, konnte das Pilotprojekt „Teilnetz Südwestfalen“ im Januar 2009 bekanntgemacht werden. Gewählt wurde ein Verhandlungsverfahren mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb. Nach Wertung der ersten Angebote erfolgte eine Verhandlung mit zwei Bietern. Während der Verhandlungen erörterten die beteiligten Parteien insbesondere die Regelungen des

Projektvertrags. Darüber hinaus ging es aber auch um technische Aspekte. Nach Abschluss der Verhandlungsrunden forderte der Auftraggeber die Bieter auf, ein letztes Angebot abzugeben. Auf dieser Basis erfolgten die Wertung und die Zuschlagsentscheidung. Am 29. September 2010 wurde der Zuschlag erteilt. Auftragnehmer ist die Via-Bau Südwestfalen GmbH, eine Projektgesellschaft der Eurovia Infra GmbH, der Kemna Bau Andreae GmbH & Co. KG und der Heinrich Rohde Tief- und Straßenbau GmbH.

Aufgrund der Machbarkeitsstudie ergaben sich Rahmenparameter, die dem Zuschnitt des konkret ausgeschriebenen Projekts zugrundelagen. Ziel war die Verpflichtung des Partners zur eigenverantwortlichen Entwicklung einer Erhaltungsstrategie. Bestimmte Streckenabschnitte sind als prioritär vorgegeben. Auf ihnen sind Maßnahmen bereits innerhalb des ersten Projektjahres durchzuführen. Innerhalb von drei Jahren muss der definierte Erhaltungszustand im gesamten Netz hergestellt sein. Das Projekt läuft über 16 Jahre. Der Erhaltungszustand muss bis zum Vertragsablauf aufrechterhalten werden. Die Finanzierung erfolgt im Wege einer Forfaitierung mit dreistufigem Einredevorzicht jeweils nach einem Jahr innerhalb der dreijährigen Sanierungsphase.

Charakteristisch für den Projektzuschnitt ist die Definition des Erhaltungszustands anhand des Gebrauchswertes, d.h. durch Oberflächenmerkmale gemäß der ZEB-Kriterien. Es erfolgt keine Substanzbewertung. Projektgegenstand ist ein 100 Kilometer langes Teilnetz des Landesstraßennetzes NRW, das keine größeren Brücken und nur wenige Ortsdurchfahrten enthält. Der Landesbetrieb Straßen.NRW nimmt weiterhin den Betriebsdienst als zuständige Straßenbauverwaltung wahr. Der Vertrag umfasst keine Neu- und Ausbaumaßnahmen. Das Verfahren hat gezeigt, dass ein sehr großes Interesse an solchen Projekten besteht. Das Ziel, insbesondere den Mittelstand einzubinden, wurde erreicht. Den Zuschlag erhielt ein Konsortium, das die Kompetenz und die Erfahrung der Bauindustrie bei der Durchführung von Vergabeverfahren und in der Erhaltungsplanung

mit der Baukompetenz und der Ortsnähe des Mittelstands verbinden konnte. Auffällig war ein recht geringes Interesse der Banken. Dies lag in erster Linie an der kleinen Projektgröße. Insbesondere öffentliche Banken und Banken aus dem Genossenschaftsverbund waren interessiert. Dabei wurde von der Vergabestelle auch zugelassen, dass zumindest die öffentlichen Banken unter bestimmten Voraussetzungen mehr als einen Bieter im Verfahren unterstützen können.

Die Notwendigkeit der Vorfinanzierung der Sanierungsarbeiten insbesondere in den ersten drei Jahren und der recht schlechte Zustand des Netzes hatten zur Folge, dass die Angebote sehr kopflastig waren. Sie sahen umfangreiche Erhaltungsmaßnahmen während der ersten drei Jahre und damit auch einen großen Finanzierungsbedarf für diesen Zeitraum vor. Dies war ebenso in der Struktur des dreistufigen Einredevorzichts angelegt. Diese Struktur zielte darauf ab, dass die Bauunternehmen die Möglichkeit erhalten, ihre Bauleistung kurzfristig selbst vorzufinanzieren.

Insgesamt gesehen erwies sich das Projekt als sehr erfolgreich. Der Wirtschaftlichkeitsnachweis belief sich gegenüber einer konventionellen Realisierung auf rund 20 Prozent. Wichtig für die erfolgreiche Umsetzung eines solchen Projekts ist die sorgfältige Erkundung des vorhandenen Bauzustands, um den Bietern eine adäquate Kalkulation zu ermöglichen. Der für dieses Projekt gewählte Finanzierungsmodus einer Forfaitierung mit dreistufigem Einredevorzicht ermöglichte das Angebot einer sehr günstigen Finanzierung. Über das Projekt konnten Erfahrungen gesammelt werden, die bei der Umsetzung zukünftiger vergleichbarer Projekte sehr hilfreich sein können.

Projekteckdaten	
Vertragsinhalt	Erhaltung eines Landesstraßennetzes
Vertragsgegenstand	Teilnetz Südwestfalen des Landesstraßennetzes Nordrhein-Westfalen (ca. 100 km)
Auftraggeber	Landesbetrieb Straßen.NRW
Finanzierung	Forfaitierung mit dreistufigem Einredevorzicht
Vertragsbeginn	01.10.2010
Vertragsdauer	16 Jahre
Projektvolumen	22 Millionen Euro
Besonderheiten	Erste PPP über ein Teilnetz des Landesstraßennetzes




Dr. Christian Scherer-Leydecker, Partner, Rechtsanwalt CMS Hasche Sigle Kranhaus 1 | Mitte Im Zollhafen 18 50678 Köln +49 (0) 2 21 77 16-116 christian.scherer-leydecker@cms-hs.com

Straßenbeleuchtung

DIE ERNEUERUNG und Neuinstallation von Straßenbeleuchtungsanlagen wird von der KfW Bankengruppe mit neuen Förderprogrammen unterstützt. Veraltete Anlagen, hohe Investitionsstaus, steigende Strompreise und die Ökodesign-Richtlinie bringen Kommunen in Zugzwang. Sie werden gefordert, in Straßenbeleuchtungsanlagen zu investieren. Auch die Umsetzung von PPP-Modellen ist im Rahmen dieser Programme möglich. „Das Interesse an den zinsgünstigen Krediten ist groß“, sagte David Näher von der KfW. Aufgrund langer Vorlaufzeiten seien jedoch noch nicht viele Anträge umgesetzt worden. Als Antragsteller kommen Kommunen, rechtlich unselbständige Eigenbetriebe der Kommunen und Gemeindeverbände sowie kommunale Unternehmen mit mehrheitlich kommunalem Gesellschafterhintergrund in Frage. 

IN BAYERN DOMINIEREN unter den PPP-Projekten Energie-Contracting-Modelle. Dies ergab eine aktuelle Umfrage der Obersten Baubehörde unter den bayerischen Kommunen. Bereits zum dritten Mal wurde die Befragung durchgeführt. Neun Projekte sind aktuell geplant. In dem südlichen Bundesland existieren insgesamt 101 kommunale PPP-Projekte, die mindestens drei Lebenszyklusphasen umfassen.

Darunter sind 47 Energie-Contracting-Modelle. Aus den übrigen Sektoren meldeten die Kommunen 54 Projekte. Der Sektor Bildung umfasst 14 Projekte, Sport und Freizeit 7 Projekte, soziale Einrichtungen wie Krankenhäuser oder Altenheime 6 Projekte. Verwaltungsgebäude und Kultureinrichtungen sind mit je 5 Projekten und Verkehrseinrichtungen mit 4 Projekten vertreten. Die Ver-

und Entsorgungseinrichtungen kommen auf 3 Projekte. Von den 101 gemeldeten Projekten umfassen 62 alle vier Lebenszyklusphasen. Im Vergleich zu 2009 ist damit der Anteil dieses Modelltyps (2009: 70%) gesunken. Tendenziell übernimmt die Kommune zunehmend die Finanzierung über einen Kommunalkredit. Knapp die Hälfte der Befragten äußerte sich positiv zu PPP, 42 Prozent gaben eine neutrale Haltung an. 

doh

Ausblick P-Newsletter

- Was verbirgt sich hinter PPP-Verträgen?
 - Mittelstand und PPP
- Der nächste p-newsletter erscheint im April 2012.

Veranstaltungskalender – September 2011 bis April 2012

Termin	Titel	Thema (Auszüge)	Veranstaltungsort	Kontakt über
28.09.– 29.09.2011	7. Deutscher Kämmerertag Jahrestagung	Der Zukunftskongress für die kommunale Verwaltungsspitze	Curio-Haus Rothenbaumchaussee 11 20148 Hamburg	Financial Gates GmbH Sandra Kombolcha Bismarckstraße 24 61169 Friedberg +49 (0) 60 31 73 86-26
04.10.– 16.10.2011	EXPO REAL	14. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen	Neue Messe München Paul-Henri-Spaak-Straße 12 81829 München	Expo Real Messegelände 81823 München www.exporeal.net
08.11.2011	Jahrestagung BPPP – auf dem Kongress „Moderner Staat“	Informationsaustausch zu PPP-Projekten, aktuelle rechtliche Fragen	Messegelände Berlin	Bundesverband PPP e.V. c/o Rechtsanwältin Heuking Kühn Lüer Wojtek Neuer Wall 6, 20354 Hamburg +49 (0) 40 35 52 80-86
08.11.– 10.11.2011	10. Annual European Infrastructure & PPP-Gipfel	Informationsaustausch über optimale Vorgehensweisen bei der Implementierung von Infrastruktur- und PPP-Projekten; Besprechung von Lösungen zur Strukturierung von Projekten und operativen Problemen, die in vielen Fällen Zuständigkeitsgrenzen überschreiten	Estrel Hotel Berlin Sonnentallee 225 12057 Berlin	City & Financial Conferences 8 Westminster Court Hiple Street, Old Woking Surrey, GU22 9LG, United Kingdom +44 (0) 14 83 72 07 07 info@cityandfinancial.com
26.01.2012	8. EU-Symposium PPP	Public Private Partnerships – neue Geschäftsfelder und Finanzierungsinstrumente	Hessische Landesvertretung In den Ministergärten 5 10117 Berlin	TU Bergakademie Freiberg Armin Ilka +49 (0) 37 31 39 40 91 armin.ilka@bwl.tu-freiberg.de

Impressum

Herausgeber: CMS Hasche Sigle in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut; CMS Hasche Sigle, Lennéstraße 7, 10785 Berlin
www.cms-hs.com; p-newsletter@cms-hs.com
F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH, Mainzer Landstraße 199, 60326 Frankfurt am Main
www.faz-institut.de; p-newsletter@faz-institut.de

Konzept und Redaktion: Dr. Christian Scherer-Leydecker, CMS Hasche Sigle, Tel. 49 (0) 2 21 77 16-116; Andreas J. Roquette, CMS Hasche Sigle, Tel. 49 (0) 30 2 03 60-15 01; Vera Leskien, CMS Hasche Sigle, Tel. 49 (0) 7 11 97 64-154; Doris Hülsbömer (doh), F.A.Z.-Institut, Tel. 49 (0) 60 31 73 86-12
Gestaltung, Satz, Korrektur: F.A.Z.-Institut
Druck & Verarbeitung: Boschen Druck GmbH, Frankfurt/Main

www.boschendruck.de
Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen die Autoren und die Herausgeber keine Gewähr.
Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.