

21. Februar 2012

## **PPP im öffentlichen Hochbau: Mittelstand sieht trotz Eurokrise und Basel III viele Chancen**

Beitrag von Elmar Halbach-Velken, Geschäftsführer der Bundesvereinigung Mittelständischer Bauunternehmen e.V. (BVMB)

Seit Jahren wiederholen Kritiker und Gegner regelmäßig ihre Behauptung, PPP (Public Private Partnership) sei ein Teufelszeug und habe in Deutschland keine Zukunft. Die Anzahl der bisher realisierten PPP-Vorhaben im Hochbau widerlegt diese Behauptung jedoch eindrucksvoll: In den vergangenen neun Jahren sind im öffentlichen Hochbau immerhin 173 PPP-Projekte mit einem Investitionsvolumen in Höhe von 5 Mrd. € vergeben worden. Public Private Partnership stößt in der mittelständischen Bauwirtschaft auf ein unverändert großes Interesse: Bisher ist die mittelständische Bauwirtschaft als Hauptauftragnehmer an über 80 PPP-Projekten mit einem Gesamtinvestitionsvolumen von weit über 1 Mrd. € beteiligt. Das entspricht einer Quote von 46%! Die PPP-Befürworter hätten sich zwar – zugegebenermaßen – noch wesentlich mehr realisierte PPP-Projekte gewünscht, können aber angesichts der mitunter sehr schwierigen Rahmenbedingungen, mit denen PPP vor allem in den vergangenen vier Jahren zu kämpfen hatte, durchaus zufrieden sein.

So ließ die Wirtschafts- und Finanzkrise im Jahr 2008 den aufkeimenden PPP-Boom deutlich einknicken. Grund hierfür waren unter anderem die schwierigeren und teureren Finanzierungsbedingungen sowie die Befürchtung vieler Auftraggeber, die Konditionen der Banken könnten sich weiter verschärfen und künftig stehe noch weniger Kredit für die Finanzierung von Städten und Kommunen zur Verfügung. Die aktuelle Eurokrise und die neuen Eigenkapital- und Liquiditätsvorschriften durch Basel III sind wahrlich auch nicht geeignet, diese Situation zu verbessern. So kommt eine repräsentative Umfrage der Deutschen Bank unter Kommunen zu dem Ergebnis, dass die Mehrheit der befragten Kommunen davon ausgeht, dass sich die regulatorischen Vorgaben an Banken durch Basel III auf die Kommunalfinanzierung auswirken werden und mit steigenden Kosten für die Finanzierung zu rechnen sei.

Manche PPP-Gegner frohlocken angesichts dieser Erwartungen und prophezeien PPP bereits ein jähes Ende. Die PPP-Befürworter verfolgen die Diskussion um Basel III und die möglicherweise drohenden Kosten für die Finanzierung von PPP-Vorhaben nicht gelassen, sondern durchaus mit Sorge. Angesichts der vielen Vorteile von PPP für alle Beteiligten und der hohen Zufriedenheit der Auftraggeber mit öffentlich-privaten Partnerschaften gehen die PPP-Befürworter jedoch davon aus, dass PPP auch in Zukunft eine bedeutende Rolle spielen wird. Viele Auftraggeber loben

vor allem den hohen Effizienzvorteil von PPP. Im Schnitt liegt er bei ca. 15 Prozent. Die ganzheitliche Gesamtoptimierung eines Projektes durch PPP ist ebenfalls überzeugend. Aufgrund der großen Einflussmöglichkeiten des späteren Betreibers bereits in der Planungs- und Bauphase werden von Anfang an Betriebskosten optimiert. Ein weiteres maßgebliches Argument pro PPP ist die hohe Qualität der Leistung, die große Einbindung regionaler Unternehmen in die PPP-Vorhaben, der vertraglich genau geregelte und exakt definierte Zustand des PPP-Objekts am Ende der Laufzeit, die hohe Planungssicherheit und Transparenz u.v.m.. Hinzu kommt die hohe Zufriedenheit der Auftraggeber mit den Leistungen der privaten Partner. So hat das Institut für Demoskopie Allensbach in seiner Studie „Die Zufriedenheit mit ÖPP-Projekten im Schulbereich aus Sicht von Auftraggebern, Schulleitern und Elternvertretern“ die vielen Vorteile von PPP unter Beweis gestellt. Das Institut kommt u.a. zu dem Ergebnis, dass Öffentlich Private Partnerschaften im Schulbereich für ihre Nutzer spürbare Verbesserungen mit sich bringen würden, die weit über die baulichen Veränderungen hinausreichten. Sowohl die Aussagen der Schulleiter als auch der Elternvertreter machten deutlich, dass sich in Schulen und anderen Bildungseinrichtungen, in denen ein privater Partner die Sanierung bzw. den Bau und den Betrieb übernommen hätte, die Arbeitsatmosphäre im Vergleich zu früher deutlich verbessert habe.

Aber nicht nur die Auftraggeberseite äußert sich zufrieden über PPP. Auch die Auftragnehmer haben überwiegend positive Erfahrungen mit PPP gemacht. Für die mittelständische Bauwirtschaft bietet PPP eine Vielzahl von Chancen, wie etwa die Möglichkeit der Steigerung des Umsatzpotentials, die Erschließung neuer Geschäftsfelder oder die Sicherung der unternehmerischen Zukunft. Weitere Vorteile liegen im Abschluss langfristiger Vertragsverhältnisse, in der Zusammenarbeit mit verlässlichen und zahlungsfähigen Partnern, im Erleben von Partnerschaft statt Risikoabwälzung, in der Stärkung der eigenen Wettbewerbsfähigkeit und in der Implementierung eines zukunftsorientierten Trends (hin zu einem Verkauf einer Funktion und weg von der reinen Bauleistung). Mit PPP verbinden viele mittelständische Bauunternehmen eine neue Philosophie: In deren Mittelpunkt steht die Abkehr von der vorherrschenden, aber falschen Grundeinstellung, nach dem Motto: „Es soll am Vertragspartner verdient werden. Stattdessen: Hinwendung zur richtigen Grundeinstellung, nämlich: Es muss am Ergebnis verdient werden.“

Trotz der vielen Vorteile verkennen mittelständische Bauunternehmen nicht die mitunter erheblichen Risiken und Stolpersteine in Zusammenhang mit PPP. Da ist zum einen der hohe personelle und finanzielle Aufwand für Unternehmen zu nennen. Dazu gehören z.B. hohe Kosten für die Erstellung eines Angebots, umfangreiche Finanzierungsrechnungen oder mitunter zu hohe Anforderungen an die Leistungsfähigkeit mittelständischer Bauunternehmen. Unbefriedigend ist, dass Bieter für die Erarbeitung ihrer Angebote in der Regel keine Entschädigung erhalten. Zu hohe Anforderungen der Auftraggeber an zu leistende Sicherheiten und Vertragserfüllungsbürgschaften oder aber die einseitige und nicht kalkulierbare Risikoverteilung zu Lasten des Auftragnehmers bereiten den mittelständischen Bauunternehmen nicht selten ebenfalls Sorgen. So kann es nicht sein, dass Auftraggeber manchmal versuchen, das Baugrundrisiko einschl. Bergbaurisiko, das Schadstoff-,

das Genehmigungs- und das Kampfstoffrisiko oder das Mengen- und Preisrisiko für den Energieverbrauch für die gesamte Vertragslaufzeit komplett auf den Auftragnehmer abzuwälzen.

Hier, wie im gesamten PPP-Bereich, muss das Wort „Partnerschaft“ nicht nur „groß“ geschrieben werden, sondern auch von beiden Seiten gelebt werden! Allen Beteiligten muss klar sein, das PPP nichts zu tun hat mit „Wünsch Dir was“.

Die mittelständische Bauwirtschaft ist nach wie vor Feuer und Flamme für PPP. Sie erwartet aber von der öffentlichen Hand, dass die genannten Risiken und Stolpersteine nach Möglichkeit aus dem Weg geräumt werden. Dann – da sind sich alle Beteiligten einig – hat PPP auch in der Zukunft große Chancen!