

VI. EURORAI-Kongress
21. - 23.10.2007 in Crans-Montana

Public Private Partnership (PPP) in Deutschland

Direktor beim Rechnungshof Prof. Dr. Dieter Kiefer

Tel.: +49 721 – 926 – 2310

Email: dieter.kiefer@rh.bwl.de

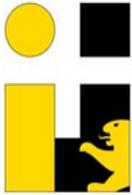
Agenda (1)

1. Kurze Begriffsabgrenzung: PPP-Modelle der 1. und 2. Generation
2. Ziele der PPP
3. Ergebnisse der Untersuchung des Rechnungshofs Baden-Württemberg von 1992 – Beratende Äußerung vom Mai 1993 „Investorenmodelle“
4. Beispiele für erfolgreiche PPP-Modelle der 1. Generation und kritische Würdigung deren Ergebnisse
5. Grundlagen PPP-Modelle der 2. Generation
 - 5.1 Neuer Wirtschaftlichkeitsleitfaden des Bundes – wesentliche Inhalte
 - 5.2 Erste Erfahrungen mit Modellen der 2. Generation

Agenda (2)

6. Problembereiche der Wirtschaftlichkeitsanalyse (2. Generation)
 - 6.1 Der PSC als „flexibler“ Vergleichs-Maßstab
 - 6.2 Chancen der ABC-Ausschreibung
 - 6.3 Risiko-Kosten als kritische Einflussgröße
 - 6.4 Projektfinanzierung: Teure Lösung, aber keine Schulden?
 - 6.5 Die Barwert-Falle
 - 6.6 Folgen der Aufspaltung in konsumtive und investive Teile der PPP-Gebühren

7. Ausblick
 - 7.1 PPP-Light – Erfolg durch Reduzierung, Standardisierung und Forfaitierung
 - 7.2 „back to the roots“ oder: Sind die Modelle der 1. Generation die besseren?



Zu 1: Begriffsabgrenzung: PPP-Modelle der 1. und 2. Generation

1. Generation

Im Vordergrund stand der Bau von Immobilien oder Erwerb von langlebigen Wirtschaftsgütern sowie deren Finanzierung durch Private und (langfristige) Vermietung an Land oder Kommune (Pacht/Miete); bei Immobilien meist verbunden mit einem Optionsrecht. Der lfd. Betrieb und die notwendigen Serviceleistungen wurden meist vom Nutzer selbst gewährleistet.

Beispiele hierfür sind:

- Leasingprojekte (Gebäude, Fuhrpark, DV-Anlage, Kopiergeräte)
- Investorenmodelle (Leasing oder Mietkaufmodelle mit weiteren Dienstleistungen wie z.B. Bauunterhaltung)
- Sanierungsprojekte meist in Verbindung mit Sale-and-lease-back

Zu 1: Begriffsabgrenzung: PPP-Modelle der 1. und 2. Generation

2. Generation

Hier ist die Privatwirtschaft nicht nur für Bau / Erstellung / Kauf und deren Finanzierung, sondern auch langfristig für den Betrieb verantwortlich (Lebenszyklusansatz). Hinzu kommen also eine Fülle von Service- und Dienstleistungsaufgaben (z.B. komplettes Gebäudemanagement) bis hin zu betriebswirtschaftlichen Steuerungsleistungen (Kostenrechnung und Controlling)

Mögliche Vertragsformen hierfür sind

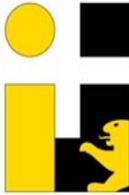
- Inhabermodelle
- Contractingmodelle
- Erwerbermodelle
- Leasingmodelle (mit Option und Servicefkt.)
- Gesellschaftsmodelle (gemischtwirtschaftl. Projektgesellschaft)

Zu 2: Ziele der PPP

- I. Lt. Wirtschaftsministerium Baden-Württemberg
 1. Kostenersparnis bei der Modernisierung öffentlicher Infrastruktur
 2. Generierung von mehr Wachstum und Beschäftigung
 3. Zurückführung der Staatstätigkeit

- II. Zusätzlich erreichbare Ziele
 4. Vermeidung einer strukturellen Überschuldung (Pay as you use)
 5. Reduktion von Personalkosten und –Folgekosten insbesondere auch in Querschnittsbereichen
 6. Antizyklisches Investitionsverhalten

- III. Erkennbare Ziele der Bundesregierung?



Zu 2: Ziele der PPP

Generelle Zielsetzung: Schnelle Beseitigung von Investitionsdefiziten

Beispiel:

1. Kommunen in Deutschland: 665 Mrd. € (2000 – 2009)
2. Auf Ebene Bundesrepublik Deutschland: angestrebt 20 %-Anteil PPP insbesondere bei Straßen und Schiene

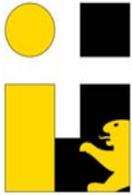
Instrumente:

- ÖPP-Beschleunigungsgesetz (September 2005)
- PPP-Vereinfachungsgesetz (in Vorbereitung)
- Gründung von „Task forces“ bei Bundes- und Landesregierungen



Zu 3: Ergebnisse der Untersuchung des Rechnungshofs Baden-Württemberg von 1992 – Beratende Äußerung vom Mai 1993 Investorenmodelle –

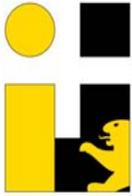
Maßnahme	GBK/ Ges. Aufwand Mio. DM	errechnete Wenigerausgaben als				im Zeit- raum von Jahren
		Zeitwerte		Barwerte		
		Mio. DM	v.H.	Mio. DM	v.H.	
Finanzamt Nr. 5.1	30,00	16,82	56	10,08	33	25
Berufsakademie Nr. 5.2	16,00	0,54	3	0,57	3	20
Berufsakademie Nr. 5.3	17,00	2,20	13	1,65	10	20
Gerichte Nr. 5.4	93,50	30,85	33	27,65	29	22
Ministerien Nr. 5.5	133,00	49,10	37	34,47	26	23
Behörden Nr. 5.6	(18,50)	(10,93)	(59)	(5,23)	(29)	20
Untersuchungsamt Nr. 5.7	– Werte bleiben unberücksichtigt, da unwirtschaftlich –					
Finanzamt Nr. 5.8	12,46	3,76	30	2,68	21	20
Finanzamt Nr. 5.9	– Werte bleiben unberücksichtigt, da Sonderfall –					
Berufsakademie Nr. 5.10	21,48	-0,69	-3	2,59	12	15
Gesamtergebnisse:	323,44					
tatsächliche Einsparungen		102,58		79,69		



Zu 3: Ergebnisse der Untersuchung des Rechnungshofs Baden-Württemberg von 1992 – Beratende Äußerung vom Mai 1993 Investorenmodelle –

Außer den finanziellen Ersparnissen können durch Investorenfinanzierungen auch vielfältige nichtmonetäre Vorteile erzielt werden, wie zum Beispiel:

- Schnellere Realisierung
- Entlastung der Verwaltungen und Beiträge zur Personalreduktion („schlanke Verwaltung“)
- Höhere Flexibilität und Mobilität auch im Immobiliensektor (Ankaufsrechte, aber keine –verpflichtung)
- Bessere Reaktion auf konjunkturelle Schwankungen
- Geringere Verschuldungsquote und Beiträge zur Konsolidierung des Haushalts

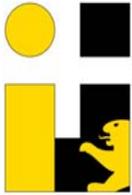


Zu 3: Zeitvergleich: Eigenbau – Investorbau (Erfahrungswerte aus Niedersachsen)

Ergebnisse der „Tandemausschreibungen“ des Landes Niedersachsen, bei welchen jeweils zwei etwa vergleichbare Baumaßnahmen unterschiedlich ausgeschrieben und realisiert wurden

Baumaßnahme	Realisierungsart	Planungsphase	Ausführungsphase	insgesamt
Finanzamt Goslar HNF = 3 860 m ²	Investorbau	11 Monate	16 Monate	37 Monate
Finanzamt Buchholz HNF = 3 425 m ²	Eigenbau	66 Monate	30 Monate	96 Monate
Finanzamt Lingen HNF = 2 285 m ²	Investorbau	14 Monate	13 Monate	27 Monate
Finanzamt Zeyen HNF = 2 648 m ²	Eigenbau	45 Monate	23 Monate	68 Monate
Finanzamt Westerstede HNF = 3 573 m ²	Investorbau	9 Monate	13 Monate	22 Monate
Finanzamt Delmenhorst HNF = 3 025 m ²	Eigenbau	26 Monate	24 Monate	50 Monate
Amtsgericht Walsrode HNF = 2 312 m ²	Investorbau	26 Monate	17 Monate	43 Monate
Amtsgericht Uelzen HNF = 1 542 m ²	Eigenbau	27 Monate	29 Monate	56 Monate

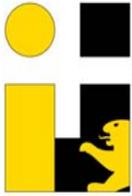
Quelle: RH Niedersachsen, zitiert u.a. in:
Kiefer, D.: Die Wirtschaftlichkeit von Investorenmodellen, in:
Fettig / Späth (Hrsg.): Privatisierung kommunaler Aufgaben, Baden-Baden 1997



Zu 3: Mögliche Gründe für höhere Wirtschaftlichkeit durch Leasing

Diese Ziele kann die öffentliche Hand erreichen:		Fonds-leasing	Finanz-leasing	Miet-kauf	Investor	Forfai-tierung	Eigen-bau
1.	Zinssatz unter Kommunalkredit						
2.	Interessensidentität beim Kostendenken						
3.	Preisvorteile bei der Vergabe						
4.	Schnellere Projektrealisierung						
5.	Kostensicherheit durch Festpreis						
6.	Terminsicherheit durch Festtermin						
7.	Einbindung der Bauverwaltung						
8.	Transparenz wirtschaftlicher Parameter (Baukosten, Zinsen)						
Erläuterung: Zielerreichung		voll		bedingt		nicht	

Quelle: Broschüre der HIS (Hochschulinformationssystem GmbH) Hannover



Zu 4: Beispiele für erfolgreiche PPP-Modelle der 1. Generation und deren Ergebnisse

- Sozialministerium „Am alten Steiger“, Erfurt / Thüringen (erste Parallelausschreibung in Deutschland (Februar 1994))
- Ergebnisse:
 1. Baukosten:
 - Ursprüngliche Baukosten (nach RBK) 22,6 Mio. DM
 - Geplante Baukosten nach Baukosten-Controlling 19,7 Mio. DM
 - Günstigstes GU-Angebot nach öffentlicher Submission unter VOB 14,9 Mio. DM
(2.-8. Bieter lagen noch unter 18,5 Mio. DM, der teuerste bei 27 Mio. DM)
 2. Finanzierung:
 - Günstigstes Angebot: geschl. Immobilienfonds
 - Zinsabschlag ca. 1% unter Referenzzins (Inhaberschuldverschreibungen)
 - Barwertvorteil von rd. 10% (alleine aus Finanzierung) zuzügl. Baukostensparnisse von über 20%

Zu 4: Kritische Würdigung: Vorteile der funktionalen, ergebnisorientierten Ausschreibung

- keine detaillierten Leistungsbeschreibungen mit einseitigen Festlegungen auf Produkte / Prozesse
- sondern offene Formulierung der Anforderungen an Quantität und Qualität der Leistung
- vorgegeben ist: Was soll erreicht werden ?
offen ist: Wie soll es erreicht werden?

Vorteile der funktionalen Ausschreibung

- Kreativität der Bieter erbringt oft überraschende Optimierungspotenziale
- meist erhebliche Zeitersparnisse, da detaillierte Feinplanung vorab entfällt
- Wettbewerb der Ideen wird kombiniert mit verbindlichen Preisangeboten
- Kostenersparnis beim Auftraggeber, aber z.T. erheblicher Mehraufwand bei den Bietern



Zu 4: Funktionale Ausschreibungen und Parallel-Ausschreibungen (ABC-Ausschreibungen gem. Thüringer Modell) als wichtige Grundlage eines sinnvollen Wirtschaftlichkeitsvergleichs

Eine Parallelausschreibung kann für PPP-Modelle der 1. Generation wie folgt aufgebaut werden:

Teil A Bauleistung

Meist als Generalunternehmer-Vertrag unter VOB-Bedingungen ausgeschrieben, zu errichten auf einem landeseigenen Grundstück

Teil B Finanzierung zu Teil A

B 1: konventionelle Kreditfinanzierung über den Haushalt

B 2: reines Finanzierungsleasing (ohne Eigenkapital privater Zeichner und somit ohne Steuereffekte), meist mit Fortfaitierung

B 3: steueroptimierte Fondsleasingmodelle

Teil C: Investorenmodell

d.h. bauen und finanzieren aus einer Hand aufgrund der Vorgaben zu den Teilen A und B

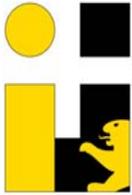
Teil D: wie Teil C, jedoch anhand funktionaler Baubeschreibung, ggf. auch auf einem Grundstück des Anbieters errichtet

Teil E: Kauf-, Mietkauf- oder reine Mietangebote über fertige oder im Bau befindliche geeignete Objekte.

Zu 4: Gängige Einwände gegen Leasing im öffentl. Sektor (PPP 1. Generation)

1. Leasing muss teurer sein, weil Private daran verdienen wollen und externe Berater notwendig sind.
2. Niemand bekommt günstigere Kredite als Bund/Land/Kommunen; daher müssen kreditfinanzierte Eigenbaumaßnahmen wirtschaftlicher sein als Leasingprojekte.
3. Leasing führt nur scheinbar zu „Haushalts-Kosmetik“ – in Wirklichkeit aber zu erhöhter Vorbelastung zukünftiger Haushalte und zu erhöhter Verschuldung.
4. Immobilienleasing durch Bund/Land/Kommune ist mittelstandsfeindlich.
5. Insolvenz-Risiken steigen; die architektonische Qualität sinkt.
6. Private haben bzgl. komplexer Verwaltungsneubauten nicht so viel Know-how wie die Staatl. Bauverwaltung.
7. Schnelle Aufgabenabwicklung und fehlende Investitionsmittel sind politische Hauptmotive für Leasingprojekte; Wirtschaftlichkeitsanalysen daher schwierig und evtl. entbehrlich.
8. Nur durch Ausnutzung steuerl. Vorteile könnte Leasing evtl. wirtschaftlicher werden als der kreditfinanzierte Eigenbau.
9. Das systematische Ausnutzen von Steuervorteilen für öffentl. Gebäude stört das Finanzgefüge der Bundesrepublik; unsolidarisches Verhalten einzelner Bundesländer. Verfassungsfeindlichkeit ?

Aber: Bei genauerer Analyse und richtiger Handhabung erweisen sich alle o.g. Argumente als unzutreffend!



Zu 5.1: Neuer Wirtschaftlichkeitsleitfaden des Bundes – wesentliche Inhalte

Phasen der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung

Phasen des PPP-Beschaffungsprozesses	Stufen der PPP- Wirtschaftlichkeitsuntersuchung	
Phase I	Bedarfsfeststellung, Finanzierbarkeit und Maßnahmenwirtschaftlichkeit	
	PPP-Eignungstest	Vorentscheidung für oder ▼ <u>gegen eine Weiterverfolgung</u> von PPP-Realisierungsvarianten
Phase II	Erstellung des konventionellen Vergleichs- wertes (Public Sector Comparator – PSC)	
	Vorläufige Wirtschaftlichkeitsuntersuchung	Vorentscheidung für oder ▼ <u>gegen eine PPP-Ausschreibung</u>
	Festlegung der Obergrenze für die Veran- schlagung im Haushalt (Etatreife)	Veranschlagung im Haushalt ▼ und Ausschreibung
Phase III	Abschließende Wirtschaftlichkeits- untersuchung	▼ Endgültige Entscheidung über Zuschlagserteilung und Vertragsunterzeichnung
Phase IV	Projektcontrolling	

Zu 5.1: Neuer Wirtschaftlichkeitsleitfaden des Bundes – wesentliche Inhalte

Wirtschaftlichkeitsuntersuchung Phase 2:

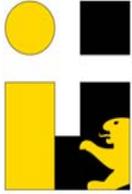
- Die Phase II umfasst die Erstellung des konventionellen Vergleichswertes (Public Sector Comparator), die vorläufige Wirtschaftlichkeitsuntersuchung sowie die Festlegung der Obergrenze für die Veranschlagung im Haushalt. Am Ende dieser Phase ist eine Entscheidung zu treffen, ob eine Ausschreibung des Projektes in einer (oder ggf. mehreren) PPP-Realisierungsvariante(n) oder konventionell erfolgen soll.

Beschluss der Präsidentenkonferenz im Mai 2006

- Anstelle von unmittelbaren Zins- und Tilgungslasten treten bei ÖPP-Vorhaben andere laufende Ausgaben. Nur nachgewiesene und haushaltswirksame Effizienzgewinne können öffentliche Haushalte entlasten.
- Konventionell nicht finanzierbare Projekte dürfen nicht alternativ finanziert werden.
- Wirtschaftlichkeit muss über die gesamte Laufzeit nachgewiesen sein.
- ÖPP-Projekte sind während der Laufzeit klar im Haushalt auszuweisen. Vorbelastung künftiger Haushalte muss erkennbar sein.
- Angemessene und wirtschaftliche Risikoverteilung zwischen öffentlicher Hand und Privatem.
- Vergaberecht ist auch bei ÖPP-Projekten einzuhalten.
- Komplexität von ÖPP-Vorhaben erfordert eine sorgfältige Vertragsgestaltung.

Zu 5.2: Erste Erfahrungen mit Modellen der 2. Generation

1. Finanziell schwerwiegende Probleme noch ungelöst: z.B. MwSt-Belastung und Grundsteuer-Anfall (Mehrbelastung 12-20%); bisher kein Tax Refund System
2. Finanzierung ohne die in einem PPP-Beschleunigungs-Gesetz angedachten steuerbegünstigten Infrastruktur-Fonds nicht unter Kommunalkredit möglich; derzeit sogar teils deutliche Aufschläge
> 1% werden meist verlangt („Projektfinanzierung“)
Grund: Keine Anrechnung als „Staatsschulden“ (Maastricht)
3. Bauindustrie und Berater puschen das Thema „Übernahme Investitionsrisiken“ und wollen hierfür erhebliche Zusatzvergütungen (Ø 5-10% Zuschlag)
4. Ausschreibungen von Lebenszyklus-orientierten PPP-Modellen sehr kompliziert:
 - Erheblicher Beratungsaufwand erforderlich (3%-6% Zusatzkosten)
 - Wettbewerb über Baupreise / Anschaffungspreise und Finanzierungskosten wird vernachlässigt
 - Bisher meist nur Großprojekte wegen behaupteter „Skalenvorteile“



Zu 6.1: Der PSC als „flexibler“ Vergleichs-Maßstab

Thesen:

1. Der PSC ist nur ein hypothetischer, vom Auftraggeber und Berater stark beeinflussbarer Vergleichsmaßstab
2. Insbesondere die üblichen Annahmen über Baukosten und Risikozuschlägen sind beim PSC oft unrealistisch. ABC-Ausschreibungen erbringen dagegen verbindliche Marktpreise
3. Vergabestellen verlangen zunehmend im Interesse der Markttransparenz die PPP-Gebühren mindestens für 3 Hauptteile separat auszuweisen
 - Bauleistung (A)
 - Finanzierung (B)
 - Dienstleistungen (C)ABC-Ausschreibung ist daher nur noch durch Vorbehalt der Teilvergabe oder der anderen Mischung anders.
4. Eine ABC-Ausschreibung bedeutet weder für Anbieter noch für Behörde wesentl. Mehraufwand, wenn auch für Eigenabwicklung ein funktionales, outputorientiertes Angebot verlangt wird (keine Einzelgewerke ausschreiben).

Zu 6.2: Funktionale ABCD-Ausschreibung als mögliche Grundlage einer PPP-Ausschreibung anstelle PSC und für einen sinnvollen Wirtschaftlichkeitsvergleich

- Teil A Bauleistungen
als Generalunternehmer-Vertrag mit funktionaler Baubeschreibung, ggf. mit Bauunterhalt ausgeschrieben
- Teil B objektbezogenen Finanzierungs-Alternativen
(Kredit, Forfaitierung, Finanzierungs- oder Fondsleasing ggf. mit Optionsrechten, Mietkauf usw.)
- Teil C Gebäudemanagement
ggf. in Teilportionen ausgeschrieben (Reinigung, Technikwartung, Außenanlagen und Schneeräumung, Hausmeisterdienste)
- Teil D gebündeltes PPP-Angebot (A + B + C)
für alle 3 o. g. Teilbereiche, ggf. mit gewissen Risikoübernahmen und Garantien

Zu 6.3: Risiko-Kosten als kritische Einflussgröße und
Zu 6.4: Projektfinanzierung: Teure Lösung, aber keine Schulden ?

Grober Wirtschaftlichkeitsvergleich – Plausibilitätsprüfung (Machbarkeitsstudie Schulsanierung)

1. Angenommene Baukostensparnis -18%
Barwertvorteil 14,7%
also mindestens 3,3 % Mehraufwand durch PPP
2. Detaillierter Kostenüberschlag PPP-Mehrkosten
erhöhte Finanzierungskosten (220.000 p.a.) 3,7%
Transaktionskosten einmalig
Mehrwertsteuer auf Dienstleistungen?
3. Hauptsächlicher Gegenposten: Differenz der Risikozuschläge
Eigenrealisierung 9,1 Mio.
PPP-Modell 1,3 Mio.

Somit nahezu 8 Mio. kalkulatorische Mehrbelastung für Eigenbau

Zu 6.4: Projektfinanzierung oder Forfaitierung

- bei Forfaitierung erhält PPP-Unternehmer oder Leasinggeber (annähernd) Kommunalkreditkonditionen.
Aber: Schulden werden dem Obligo Stadt/Land/Bund zugerechnet (Ausnahme: Leasingvertrag mit Optionsrecht)
- bei Projektfinanzierung muss Unternehmer auf eigenes Obligo selbst finanzieren (somit nach Eurostat keine öffentl. Schulden)
Folge:
ca. 20% Eigenkapital des Unternehmers; Ø Zins 15%
ca. 80% Fremdkapital von Banken, ca. 0,5% - 0,8%
teurer als öffentl. Kredit
Somit erhebliche Mehrkosten !

Zu 6.4: Finanzierungs- und Verschuldungsprobleme mit und ohne PPP

a) ohne PPP

da faktisch keine Tilgung stattfindet:

- strukturelle Überschuldung (vgl. Beispiel Polizei-Fuhrpark alt)
- Zinsspirale als Folge der Schuldenspirale
- Netto-Neuverschuldung erbringt keine Finanzierungswirkung mehr, da Zinsaufwand inzwischen höher (trotz niedrigem Zinsniveau)

b) mit PPP

- Ballonfinanzierungen und graue Verschuldung vermeiden (Mieterdarlehen in Höhe Barwert Optionspreis)
- Verpflichtungsermächtigungen inkl. Optionspreise ausweisen und transparent darstellen
- Leasingraten bzw. PPP-Gebühren ausschließlich konsumtiv veranschlagen, möglichst im Nutzerhaushalt
- erhöhte Ausgabenlast in Folge zusätzl. PPP-Modelle durch haushaltswirksame Einsparungen (beim Nutzer?) gegenfinanzieren
- Investitionsquote II (infolge Leasing-, Investoren- und PPP-Modelle) ermitteln und pressewirksam darstellen

Zu 6.5: Die Barwert-Falle

Modellrechnung zur Darstellung der "Barwertfalle"				Dr. D. Kiefer	Apr. 2006
Annahmen					
	Investitionen	40.000.000 €		33.000.000 €	also - 18%
	Iafd. Bewirtschaftungskosten	1.500.000 €	pro Jahr ohne MWSt.	1.500.000 €	pro Jahr
	mit	3%	Kostensteigerung p.J.		zuzügl. 19 % MWSt.
		Zinssatz	4%	als Diskontierungsfaktor	
Zeitpunkt		Var. Eigenbesorgung		Variante PPP	
(Jahr)		Zeitwert	Barwert	Zeitwert	Barwert
-1,5		20.000.000 €	21.211.921 €	16.500.000 €	17.499.835 €
-0,5		20.000.000 €	20.396.078 €	16.500.000 €	16.826.764 €
0,5		1.500.000 €	1.470.871 €	1.785.000 €	1.750.337 €
1,5		1.545.000 €	1.456.728 €	1.838.550 €	1.733.506 €
2,5		1.591.350 €	1.442.721 €	1.893.707 €	1.716.838 €
...	
25,5		3.140.667 €	1.155.239 €	3.737.394 €	1.374.734 €
26,5		3.234.887 €	1.144.131 €	3.849.515 €	1.361.515 €
27,5		3.331.934 €	1.133.129 €	3.965.001 €	1.348.424 €
28,5		3.431.892 €	1.122.234 €	4.083.951 €	1.335.458 €
29,5		3.534.848 €	1.111.443 €	4.206.469 €	1.322.617 €
		111.363.124 €	80.099.937 €	117.922.117 €	80.132.005 €
	Mehraufwand PPP			6.558.993 €	32.068 €
			trotz angenommener 20 % geringerer Investitionsausgaben		
			bei gleichen Investitionsbeträgen kostet PPP infolge der MWSt.-Belastung sogar 13,5 Mio mehr !		

Zu 6.6: Folgen der Aufspaltung in konsumtive und investive Teile der PPP-Gebühren (1)

- These:
Wenn sämtliche Investitionen bei Bund/Länder/Kommunen über Leasing oder PPP realisiert und jährliche Ausgaben hierfür ausschließlich konsumtiv veranschlagt würden, wäre ab sofort keine Nettoneuverschuldung mehr möglich, aber auch nicht nötig (Problem: Zuwendungen z.B. Land an Kommunen)

Zu 6.6: Folgen der Aufspaltung in konsumtive und investive Teile der PPP-Gebühren (2)

- Vorschlag Bund:
Angemessene Aufteilung der PPP-Gebühren in investiven und konsumtiven Teil
- Folge:
Die langfristige Vorfinanzierung durch PPP-Unternehmen wird während der Vertragslaufzeit ratenweise in Staats-Dauerschulden umgewandelt. Am Ende der Laufzeit: Schulden in Höhe der ursprünglichen Baukosten. Diese Folgefinanzierungskosten sind in bisherigen Wirtschaftlichkeitsvergleichen nicht berücksichtigt !

Zu 7: Ausblick - Fazit

Die 3 wesentlichen Chancen und Risiken von PPP-Modellen für Neubau oder Sanierung von Gebäuden:

Chancen:

1. Nutzung der derzeit sehr niedrigen Zinsen und günstigen Baukosten
2. Zeitvorteile (schnelle Realisierung, Vermeidung erhöhter Kosten bei weiterem Sanierungsstau)
3. Einbindung von Fachwissen und Erfahrung Externer ermöglicht zusätzliche Optimierung

Risiken:

1. Wirtschaftlichkeit bei PPP-Modellen der 2. Generation fragwürdig (fiktiver, nicht effektiver Kostenvergleich; Finanzierungsnachteile; Steuermehrbelastung, hohe Transaktionskosten; Barwertfalle)
2. Dauerhaft hohe Haushaltsbelastung, sehr lange vertragliche Bindung; Endschaftsregelungen? Ausstiegsklauseln (insbesondere für Dienstleistungsverträge)?
3. Bemühungen um Eigenoptimierungen unterbleiben; notwendiger Personalabbau schwierig; Demotivation des vorhandenen Personals

Zu 7.1: PPP-Light

- Empfehlungen PPP-Light z. B. der Sparkassen-Organisation, d.h.:
 - Einfache, standardisierte Ausschreibungen
 - Einfache Finanzierungs-Strukturen, meist Finanzierungs-Leasing mit Forfaitierung
 - Dienstleistungsverträge ggf. auf Bauunterhalt und Technikwartung beschränkt

Zu 7.2: „back to the roots“

Die Modelle der 1. Generation sind (insbesondere bei funktionaler ABC-Ausschreibung und Leasingverträgen) m.E. besser und deutlich wirtschaftlicher, weil

- fast alle Vorteile der 2. Generation auch erreichbar sind
- gleichzeitig deren Hauptnachteile vermieden werden (keine höheren Zinsen, kaum Risikozuschläge, keine komplexen überlangen Dienstleistungsverträge, Flexibilität durch Optionsrecht)
- Dauerverschuldung vermieden werden könnte (pay as you use)