

Medienmitteilung

PPP-Modell eröffnet KMU neue Chancen

Zürich, 19.2.2008 Die stärkere Verbreitung von PPP-Projekten ist erklärtes Ziel der deutschen Bundesregierung und verschiedener Länder. Kleineren und mittleren Unternehmen eröffnet sich ein breites Feld insbesondere auf Gemeindeebene. Im wachsenden Bereich kleinerer Vorhaben mit einem Volumen von unter 15 Millionen Euro sind KMU sehr häufig als PPP-Partner zu finden.

„Kleine und mittelständische Unternehmen haben bei Public Private Partnership-Projekten gute Beteiligungschancen“, betonte unlängst Achim Großmann, Vorsitzender des Lenkungsausschusses „PPP im öffentlichen Hochbau“ des deutschen Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung BMVBS. Vor dem erklärten politischen Ziel der Förderung der Chancengleichheit für KMU untersuchte eine Studie im Auftrag des Ausschusses und der Taskforce des Finanzministeriums Nordrhein-Westfalen PPP-Hochbauprojekte bezüglich mittelstandsgerechter Ausgestaltung und Beteiligungsumfang von KMU.

In Projekten ab 15 Millionen Euro Investitionsvolumen findet die Studie KMU praktisch nur noch als Subunternehmer. In kleineren, für Grossunternehmen oft uninteressanten Projekten, kommen sie hingegen wesentlich häufiger zum Zug, oft im Konsortium mit Grossunternehmen. Dabei bleibt jeweils klar über die Hälfte der Wertschöpfung in der Region.

Rahmenbedingungen bieten Optimierungspotenzial

Die Studie kommt zum Schluss, dass in der mittelstandsgerechten Ausgestaltung von PPP-Projekten sowie in der Berücksichtigung der KMU als Bieter auf lokaler und regionaler Ebene Industrie-, Handels- und Handwerkskammern oder die Wirtschaftsförderung unterstützend einbezogen werden sollten. Weiter hilfreich wären Informationen wie etwa eine detaillierte Darstellung der Ausgangssituation schon im Vorfeld einer Ausschreibung, zum Beispiel über Workshops, Informationsveranstaltungen oder ausführliche Online-Informationen. Schliesslich kämen den KMU eine angemessene Terminierung der Ausschreibungsfristen sowie eine bessere Steuerung und Kontrolle der Subunternehmerbeteiligung nach Auftragsvergabe entgegen. Orientierungshilfen zur Risikoverteilung, Standardisierungen oder Musterverträge können die Chancen der KMU ebenfalls erhöhen.

Eigene Position stärken

Ihre Aussichten erhöhen können KMU, indem sie ihre Netzwerke erweitern, spezifisches PPP-Knowhow aufbauen und möglichst professionell und flexibel agieren. Für überregionale Projekte brauchen sie zudem eine solide Eigenkapitalbasis und das entsprechende kaufmännische Wissen. Neben den Kompetenzen im Prozess- und Projektmanagement müssen sie vor allem über das technische Knowhow zur Umsetzung einer Planung und Kalkulation über den gesamten Lebenszyklus eines Projektes verfügen.