

Erkenntnisse aus Sicht der Beschaffungs-PPP

Generalversammlung Verein PPP Schweiz

Bern, 5. Dezember 2012



-  **Minimal ein öffentlich-rechtlicher und ein privater Partner**
-  **Verfolgung einer öffentlichen Aufgabe (Versorgung von Haushalten mit Energie, in diesem Fall Biogas)**
-  **Verfolgung eines ökonomischen Ziels**
-  **Aufbau auf Life-Cycle-Costs und Optimierung entlang der Investitions- und der Betriebsphase**
-  **Nachhaltigkeit**
-  **Einbringen unterschiedlichen Know-Hows und Aufteilung der Risiken im Rahmen einer gemeinsamen Trägerschaft**

Demographische Treiber für Bauinvestitionen



- Private Motorisierung in Europa ist bis 2010 um 20% gestiegen und steigt bis 2030 um 40% im Vergleich zu 1997
- Güterverkehr steigt in den nächsten 30 Jahren um 60%
- Im Jahr 2020 werden ca. 30% mehr Fahrzeuge auf den europäischen Strassen fahren als heute
- Im Jahr 2020 werden 55% der Weltbevölkerung in Städten leben (heute: 45%)
- In Zukunft wird es immer mehr Mega-Cities mit mehr als 8 Mio. Einwohnern geben
- Wachstum findet in Metropolitanregionen statt wie z.B. Bassin Lémanique, Rhein-Main, Luxembourg und ist regional höchst selektiv

Public Private Partnership (PPP) ist ...

- die langfristig, vertraglich geregelte Zusammenarbeit zwischen privaten Unternehmen und öffentlichen Institutionen zur Erfüllung öffentlicher Aufgaben
- eine Alternative zu Privatisierungsmodellen, bei der der Staat Eigentümer und verantwortlich für die Vermögenswerte und dazugehörige Dienstleistungen bleibt
- möglicherweise die beste Lösung, um dem großen Investitionsbedarf im öffentlichen Sektor bei leeren Staatskassen Herr zu werden

Vorteile für öffentlichen Sektor

- Reduktion von Investitionsbarrieren
- Einsparpotenzial von bis zu 5-10 Prozent
- Import von Know-how, Erfahrung und Kreativität aus dem privaten Sektor
- Risikoverteilung bei Investitionsvorhaben

Vorteile für private Unternehmen

- Erschließung neuer Geschäftsfelder und Märkte
- Regelmäßige und langfristige Einnahmen
- Minderung von Projektrisiken

Um das Risiko der hohen Kapitalbindung zu minimieren, müssen Unternehmen strategische und planerische Kompetenzen entwickeln und neue Finanzierungsmodelle realisieren. Hierbei spielt das Netzwerk eine entscheidende Rolle.

- Wirtschaftlich messbare (entgeltliche) Leistung
- Langfristiger Projekthorizont (Lebenszyklus-Ansatz)
- Evolutiv-Charakter: zweckmässiger Anpassungs- und Gestaltungsmechanismus
- Verschiedene PPP-Modelle
 - Konzessionsmodell
 - Betreibermodell
 - Kooperationsmodell

- Wirtschaftlichkeitsvergleich unerlässlich
 - Klare Leistungsbeschreibung
 - Einheitlicher Betrachtungs-/Gültigkeitszeitraum
- PPP-Lösung muss für alle Beteiligten attraktiv sein (Politik, Verwaltung, Nutzer, private Investoren, Betreiber, Volkswirtschaft und Steuerzahler)
- **Grundvoraussetzungen für PPP-Umsetzung vorhanden; Skepsis fehl am Platz wie Beispiele zeigen**

- Unerledigte öffentliche Aufgabe
- Vertragspartner = Verwaltungseinheit
- Zusammenarbeitskultur zwischen öffentlichen und privaten Partnern
- Partnerschaft – Einbringen eigener Ressourcen
- Risikobereitschaft, Übernahme von Verantwortung
- Bereitschaft zur längerfristigen Bindung an Partner
- Einfaches Finanzierungsmodell
- Kostenwahrheit – Kostentransparenz

- Risikobereitschaft, Übernahme von Verantwortung
- Zusammenarbeitskultur zwischen öffentlichen und privaten Partnern
- Qualifikation für vorgesehene Aufgabe in PPP-Projekten
- „Nachhaltigkeit“ bez. Firmenentwicklung
- Anpassungsbereitschaft bei gewandelten Anforderungen/Bedürfnissen
- Aussichten auf angemessenen Gewinn

Strafvollzugsanstalten,
Seniorenresidenzen,
Krankenhäuser etc.



Life-Cycle-
Optimierung
von öffentlichen
Bauten

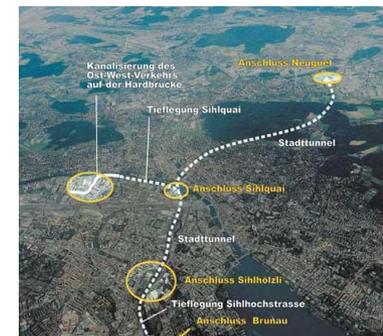


- Kein akuter Notstand im Raumangebot öffentlicher Dienste (Schulen, Krankenhäuser, Verwaltung, etc.)
Eher Überhang bzw. Sanierungsbedarf: Gesundheitswesen, Verwaltung, Verteidigung
- Kein Druck auf öffentliche Finanzen, Steuer-Niveau auch im Vergleich zum europäischen Umfeld tief und akzeptiert
- Unverändert und bis auf Weiteres sehr tiefes Zinsniveau; Investitionsstau im Sanierungsbereich normalisiert sich
- Neumatt Burgdorf zwar als Leuchtturm-Projekt, aber leider mit Solitär-Charakter

Potenzielle Verkehrswegebau



Beispiel:
Stadttunnel Zürich



- Individualverkehr
Maut-Verbot sollte fallen; würde einige sinnvolle PPP ermöglichen, Bsp. Gotthardtunnel

Strassenkasse immer noch Milchkuh der Nation; Finanzierung von Aggloverkehrsprogrammen, Schlüsselprojekte der Schieneninfrastruktur,
Bsp. Durchmesserlinie Zürich, CEVA Genf
- Öffentlicher Verkehr (findet zu 45% auf der Strasse statt)
Immer noch keine Kostentransparenz im Bahnbetrieb
Bevorzugte Finanzierung über Steuern, wie jüngster Entscheid zur Finanzierung der Bahninfrastruktur via LSVA, Mineralöl- und Mehrwertsteuer zeigt (BIF)

Unterhaltskonzepte von Kantons- und Gemeindestrassen



- Kaum Bedarf
- Nach wir vor akzeptable Finanzausstattung für den Unterhalt und Betrieb bei der öffentlichen Hand
- Gegenteil ~~ist~~ oftmals der Fall, dass die eingestellten Budgets nicht verausgabt werden können, weil Projekte auf dem politischen Weg verzögert/aufgehalten werden.
- Im Quervergleich mit europäischen Staaten auch unverändert hoher technischer Standard

Unterhalt Wasser-, Ver- und Entsorgungsinfrastruktur



- Potenziale erkannt
- Viele Chancen in der Schnittstelle Technik / Umwelt / Wirtschaftlichkeit
- Zusammenarbeitsformen gesucht !
Entwicklungen / Ablösung herkömmlicher Ver- und Entsorgungswege
- Umsetzung der Energiewende
- Zukunftsprojekte

- „Der Staat hat das billigste Geld!“
Beim genauen Hinsehen stellt ~~es~~ sich oftmals heraus, dass der Staat gar nicht die günstigeren Konditionen erreicht als eine private oder gemischte Institution.

Der Staat verwendet in der Regeln Steuern, Zölle und Gebühren. Dies sind in der Wertigkeit für die Bürger und die Wirtschaft das teuerste Geld überhaupt, dass es zur Verfügung zu stellen gilt!

- „Risiko beim Staat / Gewinn beim Privaten“
Die Organisationsform bestimmt, wer wann mit wem was trägt.

Was braucht es, um PPP möglich zu machen?

Primär die feste Überzeugung, dass sich die an sich guten (Bau-Beschaffungs-) Prozesse in einem Partner- und Wissensverbund noch optimieren lassen

Gute Beispiele dafür gibt es, auch wenn Sie nicht unter der „PPP-Fahne“ segeln!

„PPP: Modell der Zukunft für komplexe Aufgaben mit Anforderungen auch an die Finanzierung?“

