PPP-Kompakt

Monatlicher Informationsbrief für Entscheider aus Politik, Wirtschaft und Verwaltung

Januar 2008 01/2008 ppp-kompakt@rsbk.de

Editorial

Jahr des Durchbruchs?

2005 wurde das PPP-Beschleunigungsgesetz verabschiedet. 2008 soll das lange angekündigte Gesetz zur Vereinfachung von PPP folgen; ebenso die Gründung der PDG, jener Gesellschaft, in der sich öffentliche Hand und private Unternehmen nach britischem Vorbild um die Förderung von PPP durch Beratung bemühen wollen.

Rudolf Scharping, Geschäftsführer der RSBK GmbH

Eine neue Gesellschaft und ein neues Bundesgesetz können Fortschritt markieren. Es muss aber mehr geschehen.

Wenn alle Gebietskörperschaften ihre wirtschaftliche Lage ungeschminkt und kaufmännisch abbilden, wird jeder sofort nachvollziehen, warum unternehmerische Erfahrung, Innovations- und Kapitalkraft dienlich sind – dienlich für öffentliche Aufgaben, die ja öffentlich bleiben; Aufgaben, die sachgerecht nur bewertet werden, wenn ihr Lebenszyklus betrachtet wird und nicht nur das bevorstehende Haushaltsjahr; dienlich, weil wir als steuerzahlende Bürger Anspruch haben auf die jeweils wirtschaftlichste Verwendung unserer Steuermittel.

Was viele kommunale Gebietskörperschaften und Länder voranbringen mit PPP kann sich sehen lassen. Es liegen zunehmend Erfahrungen vor, die belegen: Bessere Leistungen lassen sich ebenso erreichen wie höhere Zufriedenheit und Motivation. All das sollte den Bund zu Tempo und wirklichen Leuchtturmprojekten ermutigen.

Wenn man sich des gewaltigen Rauschens im Blätterwald erinnert, das die Durchsetzung von PPP in Sachen LKW-Maut oder auch bei der Bundeswehr (HERKULES) auslöste, dann ist der Kleinmut nicht verständlich, mit dem diese (auch international) beachtlichen Fortschritte vertreten werden.

Noch weniger Verständnis kann man dafür haben, dass unsere Infrastrukturen nicht entschlossen mit unternehmerischem Know-how modernisiert werden. Wer das bewertet an zwei isolierten Tunneln, übersieht die Komplexität der Verkehrsinfrastruktur und aller anderen Infrastrukturen. An deren Leistungsfähigkeit aber hängt mehr: die dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit im weltweiten Maßstab, aber auch Zukunftschancen und Arbeitsplätze.

Spielräume bei Veräußerungen

Europaweite Vergabeverfahren am Beispiel des Mühlheimer Projektes "Ruhrbania"

Die Stadt Mülheim an der Ruhr bot bis Weihnachten 2007 ein innerstädtisches Grundstück mit Wasserlage europaweit zum Kauf an. Die Veräußerung erfolgt im Rahmen eines Verhandlungsverfahrens. Vorteil dieses Verfahrens ist, dass es weitgehend formfrei ist und privaten Investoren und der Stadt hinreichend Verhandlungsspielraum über den Vertragsgegenstand und den Preis bietet. Fazit: Europaweite Vergabeverfahren bedeuten keineswegs das Aus für sinnvolle Entwicklungen kommunaler Grundstücke durch private Investoren.

Roanne und Ahlhorn

Derzeit gibt es in vielen kommunalen Planungsämtern, aber auch auf der Chefetage so manches Projektentwicklungsunternehmens nur noch ein Thema: die "Roanne"-Entscheidung des Europäischen Gerichtshofes (EuGH) vom 18.01.2007 (Rs. C-220/05) und der "Ahlhorn"-Beschluss des Oberlandesgerichts (OLG) Düsseldorf vom 13.06.2007 (VII-Verg 2/07). Die beiden Richtersprüche haben eine Vielzahl von aktuellen und künftigen Investorenmodellen in deutschen Städten und Gemeinden in Frage gestellt. Ihnen droht das Verdikt, gegen zwingende Vorschriften europäischen Vergaberechts zu verstoßen – mit unabsehbaren wirtschaftlichen Risiken sowohl für Kommunen als auch für Investoren. Fieberhaft wird derzeit nach Lösungen gesucht, um der neuen Rechtsprechung Rechnung zu tragen. Fest steht jedoch schon jetzt, dass die verbreitete Praxis, städtische Grundstücke nach einem mehr oder weniger förmlichen "Ideenwettbewerb" o. Ä. an einen als geeignet erscheinenden Privatinvestor zu verkaufen, der diese dann nach Vorgaben der Stadt zu bebauen hat, in den allermeisten Fällen nicht mehr zulässig sein dürfte. Denn solche Geschäfte sind, zumindest wenn sie mit einer Bauverpflichtung des Investors einhergehen, nach der genannten Rechtsprechung als Bauaufträge der öffentlichen Hand einzustufen. Und als solche sind sie, soweit die Bauleistungen den Schwellenwert von 5,2 Mio. Euro übersteigen, nach den strengen Vorschriften der VOB/A europaweit auszuschreiben und zu vergeben. Dies gilt auch dann, wenn der Investor für die Bebauung der vormals städtischen Grundstücke keine öffentlichen Gelder erhält, sondern sich allein durch deren Weiterverkauf oder Vermietung refinanziert. Denn bei diesem Modell, so das OLG Düsseldorf in seinem Beschluss vom 13.06.2007, handelt es sich um eine ebenfalls ausschreibungspflichtige Baukonzession.

Da die Durchführung des europaweiten Ausschreibungs- und Vergabeverfahrens als bürokratisch, langwierig und in seinem Ausgang unwägbar gilt, haben bislang viele Kommunen versucht, stadtplanerische Großvorhaben, die aus wirtschaftlichen Gründen nur mit Hilfe von Privatinvestoren zu bewältigen waren, gewissermaßen "am Vergaberecht vorbei" zu verwirklichen. Dies ist nun nicht mehr möglich. Das Risiko, dass die entsprechenden Grundstückskaufverträge wegen Verstoßes gegen die Ausschreibungspflicht nichtig sind und von konkurrierenden Investoren vor den Vergabekammern angefochten werden, ist zu groß.

Im Rahmen des zentralen Stadtentwicklungsprojekts "Ruhrbania" schafft sich die Stadt Mühlheim auf einem Projektgebiet von rund elf Hektar eine neue Ruhrpromenade samt neuem Hafenbecken, hochwertigen Wohnungen, Büros und einer Gastronomiemeile. Die Innenstadt Mülheims wird auf einer Länge von 500 Metern an den Fluss heranrücken. Foto: PPP-Kompakt

Es wäre allerdings verfehlt, hieraus das Ende aller Investorenmodelle, bei denen sich Kommunen und Privatinvestoren zum gemeinsamen Nutzen zusammentun, ableiten zu wollen. Das Beispiel der Stadt Mülheim und ihres städtebaulichen Großprojektes "Ruhrbania" zeigt, dass der gegenwärtige Umbruch durchaus als Chance begriffen werden kann. Die Pflicht zur Durchführung eines europaweiten Vergabeverfahrens muss keineswegs das Aus für die sinnvolle Entwicklung kommunaler Grundstücke mit Hilfe privater Ideen und Mittel bedeuten.

Stadtentwicklungsprojekt Ruhrbania

Das Projekt Ruhrbania ist das zentrale Stadtentwicklungsprojekt der Stadt Mülheim an der Ruhr. Unter dem Motto "Wohnen, Arbeiten und Erleben am Wasser" soll in den kommenden Jahren an exponierter Lage an der Ruhr eine repräsentative und urbane Adresse entstehen. Die städtebauliche Situation vor Ort wird derzeit nur durch ein Anfang des 20. Jahrhunderts geschaffenes Ensemble aus Stadthalle und Stadtbad geprägt. An der neu zu bebauenden Ruhrpromenade werden nach dem Rückbau der vorhandenen Bebauung sowie der Ruhruferstraße auf einem Projektgebiet von ca. elf Hektar ein neues Hafenbecken, hochwertige Wohnungen, Büros und eine Gastronomiemeile einschließlich der entsprechenden Erschließungsstraßen entstehen. Die Innenstadt Mülheims wird auf einer Länge von 500 Metern an den Fluss heranrücken, neue Sicht- und Wegebeziehungen die Stadt mit der Ruhr verbinden.

Die Stadt Mülheim hatte frühzeitig erkannt, dass angesichts des erheblichen Bauvolumens kein Weg an einer europaweiten Ausschreibung als öffentliche Baukonzession vorbeiführen würde. Nach eingehender Prüfung der rechtlichen Vorgaben entschied man sich, bei der Vergabe des Projektes in zwei Schritten vorzugehen. Zunächst wurde im Wege der Ausschreibung ein privater Partner gesucht, der die Stadt bei der Umsetzung und Vermarktung der Projektidee unterstützen würde. Zu Beginn des Jahres 2006 initiierte die Stadt Mülheim hierzu, unterstützt durch ihre Tochter Mülheim & Business GmbH, einen europaweiten Teilnahmewettbewerb. Unter den zahlreichen Wettbewerbern machte schließlich eine Tochtergesellschaft der Kondor Wessels Holding GmbH mit Sitz in Berlin das Rennen. Die Stadt erteilte dem Unternehmen, das auf eine langjährige Erfahrung in der Entwicklung großer Projekte blickt, den Zuschlag für die Bildung der gemeinsamen (ÖPP-) Projektgesellschaft Ruhrbania.

Im Rahmen dieser Zusammenarbeit setzt die Stadt Mülheim den eingeschlagenen Weg konsequent fort. Im zweiten Schritt werden nun, wiederum in einem europaweiten Teilnahmewettbewerb, Investoren für die einzelnen Baufelder längs der Ruhr gesucht. Pünktlich zur ExpoReal in München Anfang Oktober wurde der geplante Verkauf des ersten Projektgrundstückes mit einer Fläche von 7.200 Quadratmetern bekannt gegeben. Interessierte Investoren hatten seit diesem Zeitpunkt die Möglichkeit, sich bei der Ruhrbania GmbH & Co. KG um den ausdrücklich als Verkauf mit Vergabe einer Baukonzession bezeichneten Auftrag zu bewerben. Die Bewerbungsfrist lief am 21.12.2007 ab.

Transparenz und Wettbewerb

Das Beispiel Ruhrbania zeigt, dass das europäische Vergaberecht über genügend Gestaltungsmittel verfügt, um eine effiziente sowie rechtlich und wirtschaftlich tragfähige Durchführung von Investorenmodellen auf städtischen Grundstücken zu gewährleisten. Dabei kann der städtebauliche und gestalterische Entscheidungsprimat der Kommune gewahrt bleiben, ohne dass dem privaten Investor zu starre Vorgaben gemacht werden müssen, die ihn von einer Beteiligung abschrecken. Richtig angewandt, kann das Vergaberecht so tatsächlich zu höherer Transparenz, mehr Wettbewerb und damit insgesamt besseren städtebaulichen Ergebnissen führen. Voraussetzung ist allerdings, dass die Gestaltungsspielräume ausgeschöpft werden, die das Vergaberecht bietet. Dies gilt insbesondere für die Bestimmung der richtigen Verfahrensart. Im Falle des Projektes Ruhrbania kommt die besondere Variante des Verhandlungsverfahrens mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb zur Anwendung. Es enthält ein brauchbares Instrumentarium für die Bewältigung städtebaulicher Großprojekte mit privater Beteiligung.

Verhandlungsverfahren gewählt

Ebenso wie das offene Verfahren, das bei der Vergabe von Standardbauleistungen, wie z. B. der Errichtung eines Straßenabschnitts, anzuwenden ist, läuft das Verhandlungsverfahren zweistufig ab: Zunächst werden in einem Teilnahmewettbewerb geeignete Unternehmen ausgewählt und sodann Vertragsverhandlungen mit dem Ziel der Zuschlagsentscheidung geführt.

Der entscheidende Vorteil des Verhandlungsverfahrens ist, dass es insbesondere im zweiten Teil – der Vergabeverhandlung – als "dynamischer Prozess" weitgehend formfrei verläuft. Der Auftraggeber kann sowohl über den Gegenstand des Auftrags als auch über den Preis verhandeln; bei der Gestaltung des Verfahrensablaufs besteht im Unterschied zum offenen Verfahren eine hohe Flexibilität. Hiermit lassen sich vorzeitige Festlegungen durch zu detaillierte Leistungsbeschreibungen vermeiden. Häufig wird ein weiterer Vorteil darin gesehen, dass der Auftraggeber grundsätzlich frei ist, eine begrenzte Anzahl von Bewerbern – mindestens jedoch drei – für das weitere Verfahren auszuwählen und zur Angebotsabgabe aufzufordern. Auf diese Weise lässt sich der Aufwand für die Bewertung der Angebote im Gegensatz zum offenen Verfahren in Grenzen halten. In zeitlicher Hinsicht fällt allerdings ins Gewicht, dass der Inhalt der Angebote nicht von den Bewerbern alleine, sondern (auf dem Verhandlungswege) mit den Bewerbern gemeinsam entwickelt werden muss. Hierfür ist nach aller Erfahrung von der Erstellung der Öffentlichen Vergabebekanntmachung bis zum Zuschlag ein Zeitraum von mindestens einem Jahr zu veranschlagen, also ungefähr doppelt soviel wie für das offene Verfahren.

Weiter ist zu beachten, dass der Auftraggeber sich nur dann des Verhandlungsverfahrens bedienen kann, wenn er hierfür besondere Gründe hat: Die zu erbringende Leistung darf im vorhinein nicht so eindeutig und erschöpfend beschrieben werden können, dass eine einwandfreie Preisermittlung möglich ist. Die Ursachen für die fehlende Beschreibbarkeit müssen in der Art und dem Umfang der Leistung sowie den damit verbundenen Wagnissen liegen. Nach den Erfahrungen der Praxis liegen diese Voraussetzungen bei komplexen ÖPP-Modellen, bei denen die Refinanzierung der privaten Partner durch Baukonzessionen o. Ä. erfolgt, in aller Regel vor. So auch im Falle des Projekts Ruhrbania. Hier hängt der Leistungsinhalt, also das, was letztlich an der Ruhr gebaut werden soll, in nicht unerheblicher Weise von der individuellen Kreativität und den unternehmerischen Zielen der privaten Investoren ab.

Dr. Pascal Weimer und Dr. Marian Klepper sind Rechtsanwälte der auf Immobilien- und Baurecht spezialisierten Sozietät Bornheim, von Rosenthal & Kollegen, Düsseldorf (www.bornheim-kollegen.de).

Erstes PPP-Pilotprojekt im Krankenhaussektor

Die Parlamentarische Staatssekretärin beim Bundesminister für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung, Karin Roth, hat Anfang Dezember die erste Vereinbarung über die Förderung eines PPP-Pilotprojektes im Krankenhausbereich unterzeichnet. Der Landkreis Esslingen beabsichtigt, den Neubau und den Betrieb des Gesundheitszentrums Ruit in einem PPP-Projekt an einen privaten Anbieter zu vergeben.

"PPP-Modelle können einen wichtigen Beitrag zum Erhalt der Leistungsfähigkeit öffentlicher Krankenhäuser leisten", so Staatssekretärin Roth. "Steigende Ausgaben, die demografische Entwicklung und der zunehmende Wettbewerbsdruck stellen die Krankenhäuser gerade im Hinblick auf den wachsenden Investitionsbedarf vor neue Herausforderungen."

Im Gegensatz zu einer Privatisierung von Krankenhäusern bleibt bei PPP-Projekten dieser Art die Öffentliche Hand in der Verantwortung für die Daseinsvorsorge. Dabei wird lediglich privates Kapital und Know-how genutzt.

Das Pilotprojekt in Ruit soll dabei helfen, weitere Erkenntnisse bei der Anwendung von PPP-Strukturen im Gesundheitswesen zu sammeln. Ein Ziel ist es, auch durch praktische Empfehlungen den Kommunen den Einstieg in ein PPP-Projekt zu erleichtern.

"Ergebnisse aus bereits laufenden PPP-Projekten bestätigen, dass Effizienzvorteile bei sorgfältiger Vorbereitung in Höhe von durchschnittlich 15 Prozent möglich sind", betonte Staatssekretärin Roth.

in Kooperation mit: Partner:

IMPRESSUM PPP-KOMPAKT **Herausgeber**: Rudolf Scharping (Geschäftsführer RSBK GmbH), R. Uwe Proll (Chefredakteur Behörden Spiegel) **Redaktionsbeirat:** Prof. Dr. Harald Bartl, Prof. Dr. Klaus Fleischer

Kontakt: RSBK GmbH, Schweizer Straße 1, 60594 Frankfurt am Main, Tel.:069/661277-0, Fax: - 12, Mail: ppp-kompakt@rsbk.de, Behörden Spiegel, Am Buschhof 8, 53227 Bonn, Tel.: 0228/97097-0, Fax: - 75, Mail: redaktion@behoerdenspiegel.de

PPP-Kompakt

Chancen für Kommunen

Sparpotenziale beim infrastrukturellen Facility Management

Der erste Eindruck zählt am meisten. Gebäude sollten sauber gehalten, Gärten gepflegt, Abfälle umweltgerecht entsorgt und Sicherheit undurchlässig organisiert werden. Ein professionelles Facility Management garantiert Kommunen, dass ihre Liegenschaften bei Mitarbeitern und Bürgern immer einen guten Eindruck hinterlassen. Doch das ist eine kostenintensive Angelegenheit. In kommunalen Verwaltungshaushalten stellen Gebäudeunterhaltungskosten nach den Personalausgaben meist den größten Ausgabenblock dar. Um dem wachsenden Kostendruck erfolgreich begegnen zu können, müssen kommunale Immobilien effizient betrieben werden. Das infrastrukturelle Facility Management (IFM) bietet ein besonders großes Sparpotenzial.

Kaufen oder vorhalten?

Das IFM deckt die Bereiche Sicherheits- und Abfallmanagement sowie Gebäude- und Liegenschaftsreinigung ab. In den vier Teilbereichen stehen kommunale Facility Manager vor der Entscheidung, ob die jeweilige Dienstleistung selbst erledigt oder von privaten Anbietern zugekauft werden soll. Mangelnde Erfahrung führt jedoch dazu, dass Kommunen in den meisten Fällen nicht in der Lage sind, ihr IFM auf eine Weise zu reorganisieren, die alle Sparpotenziale voll ausschöpft. Die Kooperation mit einem Unternehmen im Rahmen der Öffentlich Privaten Partnerschaft (ÖPP) ist daher ein erfolgversprechender Weg, um finanziell angeschlagene Haushalte zu entlasten.

Besonders praktisch für kommunale Auftraggeber ist der Abschluss von ergebnisorientierten Service-Verträgen. Anders als in gängigen Verträgen, in denen genau definierte Leistungen vereinbart werden, wird hier ein zu erreichender bzw. einzuhaltender Zustand zum Ziel gesetzt. Beispielsweise spielt es keine Rolle, wie oft die Putzkolonne kommt, wichtig ist nur das Ergebnis in Form von jederzeit sauberen Fluren, Räumen und Außenanlagen. Dafür bleibt die Art und Weise der Umsetzung weitgehend dem privaten Partner überlassen. Bei Nichterfüllung des Vertrages werden Entschädigungszahlungen zu Gunsten der Kommune fällig.

Starke finanzielle Belastungen für Kommunen resultieren insbesondere aus der umweltgerechten Entsorgung von Abfällen. Dadurch gewinnt ein kostenoptimierte Abfallmanagement immer stärker an Bedeutung. Je nach Bedarf können Kommunen spezifische Teilaufgaben, aber ebenso die ganzheitliche Konzeptionierung des Abfallmanagements an ein erfahrenes Partnerunternehmen abgeben. Damit werden in den meisten Fällen die Betriebs- und Entsorgungskosten deutlich reduziert sowie der Umweltschutz verbessert.

Doch auch das Thema Sicherheit ist für kommunale Liegenschaften von hoher Bedeutung. Zu nennen sind hier beispielsweise die Kontrolle, Regelung und Überwachung des Fahrzeug-, Lieferanten- und Warenverkehrs, sowie der Besucherempfang und die Sicherung von Grundstücken. Spezialisierte Partnerunternehmen können auf Basis von Schwachstellenanalysen für kommunale Auftraggeber individuelle Sicherungskonzepte aufstellen und realisieren. Auf diese Weise kann ein bedarfsorientiertes Sicherheitsniveau bei minimalem eigenem administrativem Aufwand erreicht werden.

Perfekt angelegte Außenanlagen, fachgerecht gepflegte Grünanlagen, saubere Gehwege, professioneller Winterdienst – die Attraktivität und Repräsentativität kommunaler Immobilien ist abhängig von der Qualität der Liegenschaftsreinigung. Foto: PPP-Kompakt

Glänzende Fassaden, Fenster ohne Schlieren, attraktive Rezeption, gepflegte Büros – ein professionelles Reinigungsmanagement steht für Werterhalt, Sauberkeit, Hygiene und Wohlbefinden. Grundlage dafür sind maßgeschneiderte Reinigungskonzepte, die Leistungsumfänge definieren und aufeinander abstimmen. Ferner ist es notwendig, eine Leistungs- und Qualitätsüberwachung aufzubauen, um die optimale Nutzung der Reinigungsleistung zu gewährleisten. Professionelle Dienstleister können interessierten Kommunen im Rahmen der Aufgabenübertragung nicht nur ihre organisatorische Erfahrung, sondern auch IT-gestützte Qualitätsmanagementsysteme und einen Pool an Reinigungsmaschinen zur Verfügung stellen. Das spart hohe Investitionskosten. Ferner ist es möglich, kostenintensive Aufgaben wie die Personalsuche oder Lohnabrechnung von Reinigungskräften auszugliedern.

Hohe Reinheit, hohe Attraktivität

Perfekt angelegte Außenanlagen, fachgerecht gepflegte Grünanlagen, saubere Gehwege, professioneller Winterdienst – die Attraktivität und Repräsentativität kommunaler Immobilien ist abhängig von der Qualität der Liegenschaftsreinigung. Ein hohes Qualitätsniveau hilft, den Immobilienwert zu sichern, aber auch die Zufriedenheit der Mieter in kommunalen Wohnbeständen und das Ansehen unter den Bürgern, die Dienstleistungen in kommunalen Bauten in Anspruch nehmen, zu erhöhen. Durch die Zusammenarbeit mit einem erfahrenen Partnerunternehmen kann wie im Falle des internen Reinigungsmanagements eine Wertsicherung kommunaler Liegenschaften bei kontinuierlicher Kostentranspanenz und verringertem organisatorischen Einsatz erreicht werden.

Überführungsprozesse

ÖPP bietet in vielen Bereichen des IFM Kooperationsmöglichkeiten, ist aber kein Allheilmittel mit Ad-hoc-Wirkung. Der Umstieg von der Eigen- zur Fremdleistung ist nach Erfahrung von DeTeImmobilien oft ein langwieriger Prozess. Beispielsweise werden kommunale Reinigungskräfte in der Regel tarifrechtlich entlohnt und können aus einer sozialen Verpflichtung heraus nicht einfach durch Reinigungsunternehmen ersetzt werden. Hier sind Überführungsprozesse gefragt, die einen sozial verträglichen Transfer ermöglichen. Da Langfristigkeit ein wesentlicher Erfolgsfaktor ist, sind die erfolgreichsten Lösungsmodelle von DeTeImmobilien fast ausschließlich zu Beginn einer Legislaturperiode gestartet oder bei unveränderten "Machtverhältnissen" durchgeführt worden. Problematisch können direkte Vergleiche zwischen privaten und kommunalen Leistungskosten sein, da die Abgrenzungskriterien oft unterschiedlich sind. Je nach interner Abgrenzung der Eigenleistung, etwa bezüglich Personal-, Schulungs- und Materialkosten, aber auch der Gesundheitsquote und Abschreibungen, können Kosteneinsparungen von 25 bis 35 Prozent erreicht werden.

Manfred Rothenbach, Geschäftsfeldverantwortlicher Infrastrukturelles Facility Management DeTeImmobilien, Frankfurt.

Öffentliche Infrastruktur gestalten

Die PUBLIC INFRASTRUCTURE, 23. bis 24.Januar 2008

Am 23. und 24. Januar 2008 öffnet die PUBLIC INFRASTRUCTURE zum zweiten Mal ihre Pforten. Auf der Kongressmesse für öffentliche Infrastrukturprojekte dreht sich wieder alles um die Themen Finanzierung, Bau, Betrieb und Management öffentlicher Hochbauten, Verkehrs- und Ver- & Entsorgungsinfrastrukturen. Erwartet werden wieder über 1.000 Teilnehmer aus Politik und Verwaltung aus Kommunen, Bund und Ländern sowie der Finanz-, Bau-, Dienstleistungs- und Beratungswirtschaft.

Ein Auszug aus dem Kongressprogramm:

Auftaktveranstaltung: Das Projekt Partnerschaften Deutschland Gesellschaft (PDG)

Peer Steinbrück, Bundesminister der Finanzen

Dr. Johannes Schuy, Projektleiter der Partnerschaften Deutschland Gesellschaft, Bundesfinanzministerium

Dr. Heiko Stiepelmann, stv. Hauptgeschäftsführer, Hauptverband der Deutschen Bauindustrie

Dr. Martin Schellenberg, Mitglied des Vorstandes des Bundesverbandes PPP u.a.m.

PI 2.1 Pilotprojekt Hamburg: 32 Schulen unter neuer Regie. ÖÖP – ein neuer Weg?

Darstellung durch die Stadt als Auftraggeber – Senatsdirektor Schuster, Stadt Hamburg

Die Rolle der SAGA GWG – Christian Pape, SAGA GWG

Besonderheiten der Finanzierung – Frank Wachner, Eurohypo AG

Aus der Praxis: Die Erfahrungen der ersten 100 Tage – Dr. Alexander v. Erdely, CB Richard Ellis GmbH

PUBLIC INFRASTRUCTURE
Kongressmesse für öffentliche Infrastrukturprojekte
HANNOVER, 23.–24. Januar 2008

PI 2.3 KITAS – PPP-FM-Projekte für Kommunen und Mittelstand?

Potenziale & Risiken für Kommunen & mittelständische Wirtschaft - Prof. Dr. Ing. Rolf Warmbold,

PPP im FM-Bereich, ein gangbarer Weg? - Kurt Machens, Oberbürgermeister Stadt Hildesheim

Praxisbericht PPP – Bundespilotprojekt: 4 KITAS der Stadt Halle - J. Kreisel, Leiter Eigenbetrieb KITAS, Halle

KITAS – weitere Chancen durch private Finanzierung? – Erk Westermann-Lammers, Vorstandsvorsitzender N-Bank

PI 4.2 Entwicklung von Betreibermodellen für Bundesfern- und Kommunalstraßen

Torsten Böger, Geschäftsführer der VIFG/Bundesministerium für Bau, Verkehr, Stadtentwicklung

Expertenpanel: Potenziale und Perspektiven aus Sicht der Projektbeteiligten

Karlheinz Erler, Stadt Brandenburg an der Havel, Pilotprojekt des BMVBS

Landrat Helmut Eichenlaub, Landkreis Waldeck-Frankenberg

Prof. Dr. Hans-Wilhelm Alfen, Bauhaus Universität Weimar u.a.m.

PI 6.1 Strategische Optionen des kommunalen Finanzmanagements

Trends und Entwicklungslinien bei der Einführung des neuen Haushalts- und des neuen Rechnungswesens –

Wo stehen die Kommunen heute? – Ulrich Potthast, Finanzvorstand KGSt

Der neue Blick auf die kommunalen Schulden – Was ist zu tun? Ekkehardt Grunwald, Stadtkämmerer, Stadt Salzgitter

Kommunale Bilanz – Verschuldung transparent und öffentlich – Lars Martin Klieve, Stadtkämmerer, Stadt Gelsenkirchen

PI 6.2 Doppik – Herausforderungen und Chancen für das kommunale Finanzmanagement

Kommunale Finanzen vor dem Hintergrund der Doppik-Einführung – Prof. Dr. Thomas Lenk, Universität Leipzig

Risikomanagement in der kommunalen Praxis – Georg Gorrissen, Landrat Kreis Segeberg

Bilanzpolitik und praktische Lösungsansätze – Stefan Wedel, Commerzbank

PI 6.3 Kommunale Immobilien zwischen Make or Buy

Make or Buy als Eckpunkte weiterer Handlungsoptionen – Elke Schmitz, KGSt

Zielidentifizierung als Grundlage strategischer Entscheidung – Thomas Dirkes, Leiter Kommunale Immobilien der Stadt Jena

Strategien aus der Sicht eines internen Dienstleisters – Dieter Huland, Leiter Zentrale Dienste der Stadt Köln

Erfahrungen aus Auftraggebersicht mit ÖPP – Peter Walter, Landrat des Kreises Offenbach

Weitere Informationen zur Veranstaltung, zum vollständigen Programm, sowie zur Anmeldung (95 EUR) sind unter www.public-infrastructure.de erhältlich.

Literaturtipp

Knappe Erläuterungen

Mit der Broschüre Public Private Partnership – Ein Praxislexikon will Brigitte G. Bremer (Heymanns Verlag, 2005, 146 Seiten) den Lesern "Begriffe, Regelungen und Definition" nahe bringen und als "Nachschlagewerk" dienen. Einer kurzen Einführung folgt ein alphabetisches Glossar, in dem Begriffe rund um PPP kurz erläutert werden. Ein in der Gliederung nicht ersichtlicher Anhang mit dem Kolumnentitel "Aus aktuellem Anlass" enthält einige weitere Begriffe, beginnend mit dem ÖPP-Beschleunigungsgesetz von 2005. Diese hätte der Verlag besser noch in das alphabetische Register eingestellt. Ob die Anordnung der Stichworte den Leser immer gleich zum Ziel führt, erscheint fraglich. Dies gilt etwa für die Rubrik "Stufen der PPP-Planung", deren Erläuterungen besser unter "PPP-Planung" stehen sollten. Im übrigen sind die Erläuterungen so knapp, dass der PPP-Interessent, der sich erwartungsgemäß auf rechtlich schwierigem Terrain bewegt, darin allenfalls begriffliche Klarheit, aber in der Sache nichts weiterführendes – und noch nicht einmal bei den einzelnen Stichworten weiterführende Entscheidungspraxis oder Literatur – finden kann.

Lohnende Anschaffung

Das Gegenteil davon gilt für das Buch von Frank Littwin/Franz-Josef Schöne (Hrsg.), Public Private Partnership im öffentlichen Hochbau – Handbuch (Kohlhammer Verlag, 2006, 494 Seiten). Es verdient den Untertitel Handbuch zu Recht. Denn in ihm findet der Leser von den Herausgebern und sieben weiteren PPP-erfahrenen Autoren einen praxisorientierten Überblick zu wirtschaftlichen und rechtlichen Fragen der PPP mit einem speziellen Blick auf den Hochbau. Die Themen im einzelnen sind Berichte zur Durchführung konkreter PPP-Vorhaben in Deutschland und Großbritannien sowie allgemeine Darstellungen zum Ablauf von PPP-Projekten, zu deren Berührung mit dem Kommunal-, Arbeits-, Vertrags-, Steuer- und natürlich dem Vergaberecht. Hinzu kommen ausführliche Abhandlungen zu dem Wirtschaftlichkeitsvergleich und der Finanzierung, ein kurzes Glossar in der Art des zuvor besprochenen Praxislexikons, ein Literaturverzeichnis und ein tief gestaffeltes Stichwortverzeichnis. Alles in allem ein Buch von PPP-Praktikern, das eine Anschaffung lohnt.

Prof. Dr. Meinrad Dreher, LL.M. , Mainz