

Public Private Partnership – Öffentliche Hand und Privatwirtschaft zum Wohle des Bürgers

Beschlossen vom Bundesvorstand und des Kommunalpolitischen Beirates
am 17. und 18. November 2006 in Ingolstadt.

In Deutschland gibt es immer noch sehr viel Verwirrung um die Verwendung des Begriffes Public Private Partnership und die Vertragsmodelle. Eine klare und einheitliche Definition der verschiedenen PPP-Modelle und ein Leitfaden für Verfahrensabläufe sind Grundvoraussetzung für wachsende Akzeptanz und einen erfolgreichen Einsatz von PPP.

Public Private Partnership – PPP – steht für die partnerschaftliche Lösung öffentlicher Aufgaben. Es bezeichnet das partnerschaftliche Zusammenwirken von öffentlicher Hand und Privatwirtschaft mit dem Ziel einer besseren wirtschaftlichen Erfüllung öffentlicher Aufgaben als bisher. PPP umfasst die Kooperation von öffentlicher Hand und privater Wirtschaft bei der Planung, der Erstellung, der Finanzierung, dem Betreiben oder der Verwaltung von bislang staatlich erbrachten öffentlichen Aufgaben.

Die VLK hat in sieben Thesen die wesentlichen Faktoren identifiziert, die eine erfolgreiche Umsetzung von Public Private Partnership-Modellen ermöglichen.

1. Eine echte Partnerschaft schafft Mehrwert

Die angespannte Finanzlage der öffentlichen Haushalte führt zu erheblichen Einschränkungen der Investitionstätigkeiten der Kommunen. Dies zwingt die Kommunen verstärkt dazu, Alternativen zur herkömmlichen Finanzierung zur Erfüllung ihrer Aufgaben zu finden. Dazu gehören Überlegungen, welche privaten Rechtsformen für die Erledigung öffentlicher Aufgaben in Betracht kommen. Im Sinne einer echten Partnerschaft müssen sie für beide Seiten einen Mehrwert generieren.

Unabhängig davon, dass grundsätzlich eine vollständige Privatisierung öffentlicher Dienstleistungen anzustreben ist, bietet PPP die Möglichkeit, kommunale Aufgaben

wirtschaftlich und partnerschaftlich zeitgerecht zu bewältigen. Kern jeder Public Private Partnership ist die gemeinsame Verantwortung von Unternehmen, Staat und Bürgern für eine positive gesellschaftliche Entwicklung.

PPP sollte dort als gängiges Instrument zur Realisierung von dem Gemeinwohl dienenden Aufgaben angewandt werden, wo eine völlige Aufgabenprivatisierung unmöglich und hoheitliches Handeln unmittelbar nicht gefordert ist. Ziel muss es sein, eine dauerhafte und in beiderseitigem Vorteil liegende, dem Gemeinwohl dienende Kooperation zwischen der öffentlichen Hand und der Privatwirtschaft anzustreben.

2. Unterschiedliche Stärken der Partner nutzen

Public Private Partnership bietet die Möglichkeit, privates Know-how und Kapital, aber auch marktwirtschaftliche Effizienzvorteile für die wirtschaftliche Erfüllung öffentlicher Aufgaben zu gewinnen. Jeder Partner soll seine spezifischen Stärken einbringen und sich in den anderen Bereichen auf die Stärken des Partners verlassen.

3. Partnerschaftliches Miteinander schafft Vorteile für alle Beteiligten

Entscheidend für den Erfolg von Public Private Partnership ist ein Miteinander zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft, das partnerschaftlich gestaltet wird. Im vertrauensvollen und gleichberechtigten Handeln liegt der Erfolg von PPP. Die zu bewältigenden Aufgaben müssen gemeinsam analysiert und entsprechend der Leistungsfähigkeit und Stärken der Partner untereinander aufgeteilt werden. Dabei sollte sich der öffentliche Partner mehr als bisher auf seine hoheitlichen Kernaufgaben konzentrieren, um diese auch zukünftig noch verlässlich erfüllen zu können. Der private Partner hingegen sollte alle die operativen Aufgaben übernehmen, wenn sie vor allem in marktwirtschaftlichen Strukturen wirtschaftlicher durchgeführt werden können als in staatlichen.

4. Effizienz- und Innovationsgewinn auf unterschiedlichen Ebenen erzielen

Der private Partner ist im Rahmen seiner Tätigkeit grundsätzlich auf Gewinnerzielung angewiesen. Die Betriebsabläufe sind dementsprechend auf höchstmögliche Effizienz angelegt. Dies kann und sollte sich die öffentliche Hand zunutze machen. Das Gewinn-Motiv der beteiligten Privatunternehmen ist deshalb von der öffentlichen Hand anzuerkennen. Die Schaffung von verbesserten Anreizstrukturen für private Unternehmer könnte die Lebenszykluskosten durch den Einsatz innovativer und kreativer Lösungen reduzieren. Für alle Beteiligten einer Public Private Partnership bringt das einen zusätzlichen Nutzen, den ein einzelner der beteiligten Partner nicht schaffen könnte.

5. Der sachliche Anwendungsbereich von PPP muss deutlich ausgedehnt werden

Public Private Partnership ist derzeit vor allem im Bereich des öffentlichen Hoch- und Tiefbaus verbreitet. Bislang spielen private Investitionen in Schulen, Hochschulen und vorschulischen Einrichtungen in Deutschland nur eine untergeordnete Rolle. Aber auch hier kann Public Private Partnership einen wesentlichen Beitrag leisten, das Bildungssystem und die Bildungsqualität zu verbessern.

Ob sich eine Aufgabe der öffentlichen Hand überhaupt für eine PPP-Lösung eignet bzw. wirtschaftlich vorteilhaft für die öffentliche Verwaltung ist, sollte eine Einzelfallprüfung mit genau herausgearbeiteten Kriterien unterworfen sein. Die PPP-Lösung muss für alle Beteiligten attraktiv sein: für den Betreiber, den Nutzer und den Steuerzahler, für private Investoren ebenso wie für die Politik und die Verwaltung.

Dort, wo vollständige Privatisierung nicht möglich ist, sollte stets nach anderen Formen der Einbindung Privater in die öffentliche Aufgabenerstellung gesucht werden.

6. Konflikte und Risiken durch vertragliche Regelungen managen / gestalten

Jede Public Private Partnership Projekt ist nur so gut, wie sein Vertrag. Die Vertragsbedingungen eines PPP-Projekts sollten so gestaltet sein, dass sie sowohl die Interessen des öffentlichen Auftraggebers als auch des privaten Investors berücksichtigen. Neben der Gewährung von ausreichend Freiräumen für die privaten Unternehmen sind genau definierte Eingriffs- und Sanktionsmöglichkeiten bei Verstößen der vertraglichen Leistung auf kommunaler Ebene zu schaffen.

7. Bessere rechtliche Rahmenbedingungen für PPP schaffen

Liberaler Kommunalpolitik setzt sich seit jeher dafür ein, dass mittelständische Unternehmen eine echte Chance auf die private Partnerschaft bei der Übertragung von öffentlichen Aufgaben auf private Unternehmen erhalten. Im Rahmen von PPP-Lösungen müssen einerseits die Rahmenbedingungen für die Beteiligung von Mittelständlern verbessert werden. Dazu gehört beispielsweise, Bietergemeinschaften unter gleichen Voraussetzungen zum Wettbewerb zuzulassen wie Einzelunternehmen. Andererseits müssen auch kleinere Projekte auf ihre PPP-Tauglichkeit hin untersucht werden. Damit können regionale kleinere und mittelständische Unternehmen in PPP-Projekte eingebunden werden.

Das von allen Fraktionen im Deutschen Bundestag getragene Gesetz zur Beschleunigung der Umsetzung von Public Private Partnership vom 8. September 2005 hat bereits Hemmnisse im Vergabe-, Gebühren-, Haushalts-, Steuer- und Investmentrechts beseitigt. Die VLK hält jedoch Ergänzungen unter haushalts- und haftungsrechtlichem Aspekt für notwendig. Der von der FDP-Bundestagsfraktion eingebrachte Antrag „Privatisierung und öffentlich-private Partnerschaften“ ([BD 15/2601](#)) wird von der VLK unterstützt.

PPP steht am Anfang der Entwicklung. Das Potential ist derzeit noch nicht einschätzbar. Unbestreitbar jedoch ist: PPP ist nur ein Instrument zur Erfüllung staatlicher und kommunaler Aufgaben neben anderen. Es dient nicht einer Freistellung der öffentlichen Hand von der finanziellen Verpflichtung für ihre Aufgaben.

Dabei ist darauf zu achten, dass die finanzielle Leistungsfähigkeit zukünftiger Generationen erhalten bleibt. PPP darf nur dann gewählt werden, wenn es sich in einem Wirtschaftlichkeitsvergleich als effizientestes Instrument erweist.

Die VLK befürwortet grundsätzlich das Konzept von Public Private Partnership.