

V/0962/2014, Anlage 3: Chancen und Risiken eines PPP-Modells

In Frage käme im konkreten Fall der MBRA ein sog. PPP-Gesellschaftsmodell. Als Auftragnehmer fungiert hier eine Projektgesellschaft, an der die öffentliche Hand und ein privates Unternehmen beteiligt sind. Im Rahmen dieses Modells übernimmt die privatrechtlich organisierte Projektgesellschaft als Auftragnehmer Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb des Projektgegenstandes für eine bestimmte Vertragsdauer.

Mit Blick auf die Chancen eines solchen PPP-Gesellschaftsmodells ist festzuhalten:

- Verschiedene Risiken, die während des Umbaus bzw. Betriebs der MBRA anfallen, können von der öffentlichen Hand auf das private Unternehmen verlagert werden.
- Privatwirtschaftlich vorhandenes Know-how kann während der Umbau- und Betriebsphase genutzt werden.
- In der wissenschaftlichen Literatur wird häufig auch der Effizienzaspekt privater Leistungserbringung benannt: Danach wird eine bessere (Kosten-)Effizienz von privaten im Gegensatz zu öffentlichen Leistungserbringern erwartet.
- Außerdem wird angeführt, dass sich PPP-Projekte schneller als konventionelle Projekte realisieren lassen.

Den Chancen stehen allerdings auch einige Risiken gegenüber:

- Ein Risikotransfer auf den privaten Partner bewirkt in der Regel auch eine Bepreisung dieser Risiken durch den Privaten bzw. im Rahmen des PPP-Verfahrens. Grundsätzlich ist jedoch davon auszugehen, dass die Risikotragfähigkeit der öffentlichen Hand größer ist als die eines Privaten, weil ein Privater Risiken grundsätzlich schlechter als die öffentliche Hand streuen kann. Anders ausgedrückt: Die Übertragung eines bestimmten Risikos auf einen Privaten stellt sich damit teurer dar als die Übernahme dieses Risikos durch die öffentliche Hand.
- Durch den Risikotransfer auf den privaten Partner liegt letztlich auch die Wahrnehmung der damit verbundenen Chancen beim Privaten. Bei einer positiven Marktentwicklung würde die öffentliche Hand daran nicht partizipieren.
- Gerade die Einbindung zweier Partner in einer Projektgesellschaft (privater Partner und öffentliche Hand) kann die Komplexität des PPP-Modells erhöhen. Es muss im Vorhinein festgelegt werden, wer in der Projektgesellschaft welche Aufgaben übernimmt, wer wie an Gewinnen und Verlusten der Gesellschaft partizipiert, wie die Geschäftsführung der Gesellschaft geregelt wird, wie das (vorhandene) Personal in der Gesellschaft mit welchen Tarifen eingesetzt wird etc.
- Auch die mit PPP-Projekten verbundenen Transaktionskosten (das sind alle Kosten, die keine Produktions- bzw. Betriebskosten sind und in einer Welt vollkommener Information entfallen würden; Beispiele sind Vertragsgestaltungskosten, Beratungskosten etc.) stellen eine Hürde für die Vorteilhaftigkeit der PPP-Variante dar.
- Da PPP-Vertragsverhältnisse im Regelfall deutlich länger als konventionelle Vertragsbeziehungen andauern, bringen diese langen PPP-Laufzeiten ein hohes Maß unvorhersehbarer Ereignisse sowie entsprechenden (auch vertraglichen) Anpassungsbedarf mit sich.
- Auch wenn PPP-Projekte schneller umgesetzt werden als konventionelle Projekte, so gilt dies in der Regel ab Vergabezeitpunkt. Bei der PPP-Variante dauern dafür (Vor-)Planungen und Vergabeverfahren länger.