

PPP ist mehr als nur ein Liefervertrag

17.10.2008, 17:21 | Politik, Recht & Gesellschaft

Pressemitteilung von: *s.a.b. gmbh & co.kg*

Ein PPP- Vertrag ist nicht nur Grundstein , er ist das Fundament für eine Partnerschaft.

Vor Beginn einer 30-jährigen Zusammenarbeit sollten einige Dinge für beide Seiten klar sein :

a. Die zukünftigen Partner tragen im Vorfeld der vertraglichen Einigung eine besondere Verantwortung für das dauerhafte Gelingen ihrer Zusammenarbeit. Insbesondere kommt es darauf an , dass der jeweils andere voll umfänglich über die Ausgangslage informiert wird; denn erst durch die "ganze Wahrheit" werden die Partner in die Lage versetzt, eine für sie beherrschbare Situation zu kalkulieren. Verschweigt ein Partner mögliche Belastungen, um für sich zunächst eine günstigere kaufmännische Lösung zu erzielen; erfreut er sich lediglich eines Anfangserfolgs, der in einer späteren Phase des Miteinanders die Dauerhaftigkeit der Partnerschaft gefährdet.

Die gegenseitigen Forderungen dürfen nicht zu einseitig formuliert sein. Auch hier greift eine wesentliche Mitverantwortung für das Erreichen des gemeinsamen Ziels. Der kommunale Partner darf nur Risiken übertragen, die kalkulierbar und tragbar sind. So schafft er eine sichere Kalkulationsgrundlage für den zukünftigen Partner .

b. Die gegenseitigen Forderungen und Erwartungen müssen bekannt sein und vertraglich festgehalten werden. So etwa die Qualität der Bauausführung, die Beschreibung der Einrichtung, der Umfang der Wartung und Instandhaltung sowie die Qualität der Unterhaltung. Kein Zweifel darf von Beginn an darüber bestehen, wer welche Risiken in welchem Umfang trägt.

c. Festgelegt sind von Anfang an Szenarien im Falle des Scheiterns der Beziehungen (Heimfall)und die im Streitfall akzeptierten Organe , wie beispielsweise ein bestimmtes Schiedsgericht .

d. Wie in einer Ehe wird in einer Art Aufbauprogramm festgemacht, wie im Falle von Schwierigkeiten vorgegangen wird, werden Spielregeln aufgestellt für den Wiederaufbau oder die Konzeptanpassung, damit die Dauerhaftigkeit gewährleistet werden kann, ohne einen der Partner zum Verlierer zu machen. Es wird nicht nur das Grundlegende versprochen (Leistung A gegen Leistung B), an dessen Ende im Falle des Scheiterns die Scheidung der Partnerschaft steht, sondern der Erfolg liegt in der Aufrechterhaltung der vereinbarten vertraglichen Laufzeit.

Die Spielregeln müssen sich in der Balance halten, die kompletten 30 Jahre lang. Deshalb benötigen die Partner von Anfang an Denkansätze und Handlungsalternativen, um den Vertrag im Lichte einer win-win-Situation neu bestimmen und miteinander fortsetzen zu können.

Selbst die dem öffentlichen Auftraggeber beistehenden Fachbüros und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften können nur brachenübliche Prüfungen vornehmen; Entwicklungen der Kosten und Erlöse unter Einfluss des Marktes bzw. des Unternehmers selbst können hingegen nur spekulativ in Ansatz gebracht, also im Rahmen eines individuellen und persönlichen Überzeugungsprozesses plausibilisiert werden.

Wird also auf Regelungen zur Anpassung verzichtet, so muss das Projekt scheitern, obwohl es noch gute Chancen zum Wiederaufbau gäbe, denn es war nur die Scheidung , nicht aber die Anpassung an die Verhältnisse untersucht , bewertet und festgelegt worden.

Hauptentscheidungsmerkmal der jeweiligen Aufsichtsbehörde ist der wirtschaftliche Vergleich zwischen der PPP-Variante und einem Eigenbetrieb (Investition + Bau + Betrieb+ Verwertung der Grundstücke) :

1. Projekt läuft entsprechend der geschlossenen Verträge reibungsfrei ab

2. Heimfall und Fortsetzung des Betriebes in Eigenregie

Während der Erste bei nahezu allen Beteiligten eine positive Haltung erfährt; ist der Zweite, der das Unheil bringt, mit all seinen möglichen Auswirkungen zu untersuchen und zu bewerten. Der mögliche Niedergang , die Scheidung, steht also von Anfang an im Mittelpunkt. Dieses „Wenn, .. dann - Prinzip" wird ausschließlich auf den möglichen Untergang beschränkt.

Besser ist es, von Anfang an auf die Dauerhaftigkeit der Partnerschaft zu setzen und das Augenmerk auf die Vereinbarung umfangreicher Handlungsspielräume zu richten, die in erster Linie den Bestand der Gemeinschaft sichern und so Verhaltenshinweise für die Erhaltung bzw. den Wiederaufbau der Partnerschaft liefern .

Bemerkung am Rande: Ist es eine grundsätzliche Haltung von uns Deutschen , das wir zwar das Gute wollen , uns aber auch mit viel Kraft und Energie dem Negativen widmen und so schon Folgen festzurren, die so klar skizziert sind, dass sie unweigerlich eintreten ?

Als praktisches Beispiel mag eines der ersten kommunalen PPP-Projekte in Baden- Württemberg dienen: Eine Große Kreisstadt schließt einen über 30 Jahre laufenden PPP-Vertrag mit einer Partnerin. Der zentrale Gedanke ist die Modernisierung des Frei – und Hallenbades. Die Private investiert etwa zehn Millionen Euro und überlässt der Stadt die Nutzung für Schulen und Vereine - nach Plan. Das Problem: Der privaten Partnerin wurden einseitig zu viele Risiken übertragen , die sie selbst auf Dauer nicht kalkulieren kann; wie zum Beispiel die Höhe der Besucherzahlen; die Energiepreissteigerungen; das Zinsänderungs- oder das Baugrund- und Fertigstellungsrisiko, während der wirtschaftliche Vorteil der Stadt bei über 71 Prozent liegt.

Im vorliegenden Fall hatte die Stadt hier von Anfang an nur den punktuellen Vertragsabschluß-Erfolg im Visier. Im Einvernehmen mit der zuständigen Kommunalaufsicht wurde vor allem der mögliche Eventualfall (Heimfall) analysiert und von anerkannten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften kalkuliert.

Die abgeschlossenen Verträge zwischen der Stadt und der Privaten waren weder vollständig, noch beinhalteten sie ein Krisenkonzept - oder besser noch - ein Wiederanpassungskonzept .

Situation jetzt: Der Wiederaufbau, die Anpassung der Verträge aufgrund von Veränderungen der Umstände und Gegebenheiten – wie sie vertraglich nicht vorhersehbar sind, aber den allgemeinen Lebenserfahrungen entsprechen – ist nur mit größten Anstrengungen möglich.

Einfacher wäre es, gäbe es von Anfang an Handlungsalternativen, quasi Grundmuster des Verhaltens, die bei möglichen Veränderungen eine günstigere Prognose für den Erfolg der Zusammenarbeit gestatten.

Autor: Wolfram Wäscher, Geschäftsführer s.a.b.

Portrait

Seit 1995 ist die s.a.b. gmbh & co. kg in der Branche rund um das Thema Bäder- und Freizeitanlagen tätig. In den ersten Jahren nach der Unternehmensgründung lagen die Hauptgeschäftsfelder der s.a.b. im Bereich Planung und im Bau bzw. in der Sanierung. Der Tätigkeitsschwerpunkt verlagerte sich mit der Zeit immer mehr in Richtung Projektentwicklung bis hin zur Konzipierung der Idee des s.a.b. Gesundheits- und Badeparks.

s.a.b. bietet als privater Partner PPP-Lösungen für kommunale Bäder. Kontinuität und Bonität der öffentlichen Hand kombiniert mit den Effizienzvorteilen der Privatwirtschaft bilden eine vielversprechende Symbiose bei Planung, Entwicklung, Finanzierung und Baumanagement sowie Betrieb von Gesundheits- und Badeparks bzw. Sport- und Vitalhotels.

News-ID: 251887 • Views: 1109 (Stand: 01.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/251887/PPP-ist-mehr-als-nur-ein-Liefervertrag.html>