

# p newsletter

Ausgabe Nr. 20 | März 2013

C/M/S/ Hasche Sigle

Rechtsanwälte Steuerberater

F.A.Z.-INSTITUT

FÜR MANAGEMENT-, MARKT- UND MEDIENINFORMATIONEN GMBH

## ppp // privatisierung // projekte

### in dieser ausgabe:

**VERGABERECHT:** Neue Vorschriften bei der Konzessionsvergabe **S. 2** // **DIRK FISCHER IM INTERVIEW:** „Klare Ausschreibungsregeln sind nötig“ **S. 3** // **KOSTENSICHERHEIT IM HOCHBAU:** Mit ÖPP Kosten- und Terminüberschreitungen vermeiden **S. 4** // **SUCCESS-STORY:** Starke Partner für grünes Zentrum **S. 5** //

#### Editorial

Liebe Leserinnen und Leser,

ÖPP sind „kein Allheilmittel, aber eine gute Alternative“, so sieht es Bundesminister Dr. Peter Ramsauer in seinem Beitrag in diesem P-Newsletter. Damit befindet er sich in guter Gesellschaft. Auch die Rechnungshöfe des Bundes und der Länder betrachten ÖPP als eine „wertneutrale Beschaffungsvariante zu konventionellen Bau- und Finanzierungsmodellen“. Die Erwartungen dürfen nicht zu hoch gesteckt werden. ÖPP bedeuten nicht Bauen ohne Geld, sind aber eine Chance, Projekte effizient und nachhaltig umzusetzen. Dass dies auch unter Einbeziehung des Mittelstands möglich ist, zeigt das in dieser Ausgabe vorgestellte Projekt aus Hamburg. Eine stärkere Berücksichtigung des Mittelstands fordert u.a. Dirk Fischer, Mitglied im Verkehrsausschuss des Bundestags. Darüber hinaus berichten wir über die aktuelle Entwicklung im Rahmen der EU, wo eine hochpolitische Vergaberichtlinie für Konzessionen auf den Weg gebracht wurde.

Eine anregende Lektüre wünscht Ihnen  
Christian Scherer-Leydecker



Dr. Christian Scherer-Leydecker,  
Partner bei CMS Hasche Sigle  
christian.scherer-leydecker@cms-hs.com

#### ÖPP im Bundesfernstraßenbau

## Kein Allheilmittel, aber eine gute Alternative

Öffentlich-private Partnerschaften im Bundesfernstraßenbau sind in Deutschland Gegenstand heftiger, oft ideologisch geführter Debatten. Während die eine Seite darin eine optimale Möglichkeit staatlicher Aufgabenerfüllung sieht, wännen die anderen darin ein Instrument für einen teuren Ausverkauf staatlicher Verantwortungsbereiche.

Von Bundesminister Dr. Peter Ramsauer

**BEIDE PERSPEKTIVEN** sind zumindest deutlich überzogen. ÖPP brauchen eine differenzierte Betrachtung. Dazu gehört zunächst einmal die Feststellung, dass es sich nicht um eine Finanzierungsalternative handelt, sondern um eine Beschaffungsalternative. Anders formuliert: ÖPP dürfen nicht eingesetzt werden, wenn das Projekt konventionell nicht durchgeführt werden kann. Ziel darf nicht sein, Finanzierungsmittel für sonst nicht durchführbare Projekte zu generieren. Stattdessen muss es immer darum gehen, eine andere, mindestens ebenso wirtschaftliche Beschaffungsvariante in Betracht zu ziehen.

ÖPP führen auch nicht zu wundersamer Geldvermehrung. Es handelt sich bei den Partnerschaften lediglich um eine andere Art, die Planungs-, Bau-, Betriebs- und Erhaltungsleistungen am Markt einzukaufen. Dabei geht es ausschließlich um die Frage der Effizienz.

Die öffentliche Hand muss bei einem ÖPP-Projekt über die gesamte Vertragslaufzeit in nicht unerheblichem Umfang Zahlungen an den privaten Partner leisten. Hierfür muss sie rechtzeitig finanzielle Vorsorge treffen durch die langfristige Bereitstellung von Mitteln im Bundeshaushalt.

Auch bei konventioneller Beschaffung werden die Planungs-, Bau- und Erhaltungsleistungen zu 100 Prozent bei Privaten eingekauft, der Betriebsdienst zumindest in Teilen. Der Unterschied zur konventionellen Beschaffung ist, dass bei einer öffentlich-privaten Partnerschaft die gesamte Leistung inklusive anteiliger Finanzierung in einem Gesamtpaket ausgeschrieben wird. Die Risiken werden dabei auf den Auftragnehmer übertragen. Diese alternative Beschaffung durch Beauftragung eines Generalunternehmers mit entsprechendem Risikotransfer ist nicht unüblich im Wirtschaftsleben: Das kennen wir vom eigenen Hausbau, aber auch von ☺

der Errichtung anderer Groß- und Kleinprojekte.

Entscheidend für die Frage, ob sich ein Projekt für ÖPP eignet, ist die Wirtschaftlichkeit. Längst nicht alle Bundesfernstraßenmaßnahmen kommen deshalb als ÖPP-Projekte in Betracht. Vielmehr müssen die Projekte bestimmte wirtschaftliche und technische Anforderungen erfüllen. Die Bundeshaushaltsordnung verlangt hier, dass wir die ÖPP-Umsetzungsalternative prüfen. Wenn sie genauso wirtschaftlich oder wirtschaftlicher ist als die konventionelle Umsetzung, sind die Voraussetzungen für einen ÖPP-Vertrag gegeben.

Die Vorteile solcher Projekte liegen auf der Hand: ÖPP-Projekte haben durch den Lebenszyklusansatz sehr spezifische Anreizstrukturen, die dazu führen, dass die Privaten ein Eigeninteresse haben, in möglichst hoher Qualität zu bauen. Denn sie sind nicht nur 5 Jahre für den Bau verantwortlich, sondern in der Regel 30 Jahre. Zudem führen die Anreizstrukturen dazu, dass die Privaten den Bau innerhalb kurzer Vertragsfristen realisieren. Das belegen unsere Erfahrungen mit den ersten fertiggestellten ÖPP-Projekten: der A8 zwischen Augsburg und München, der A4 zwischen der Landesgrenze Thürin-

gen-Hessen und Gotha sowie der A1 zwischen Bremen und Hamburg. Bei all diesen ÖPP-Projekten im Bereich von Bundesfernstraßen haben die Auftragnehmer den Ausbau jeweils vor dem vereinbarten Fertigstellungstermin beendet. Das ist auch volkswirtschaftlich vorteilhaft. Denn so sind die Straßen für die Autofahrer früher nutzbar, was durchaus von volkswirtschaftlicher Relevanz ist. Über Gebühr lange Bauzeiten, die in der Regel zu Staus führen, können so vermieden werden. Grundlage für die Umsetzung von ÖPP bleibt eine gründliche und intensive Wirtschaftlichkeitsuntersuchung. Durch sie werden auch Projektrisiken analysiert und bewertet, wie wir das im konventionellen Straßenbaugeschehen bisher nicht kennen. Der Erkenntnisgewinn durch derartige Untersuchungen ist beträchtlich. ÖPP liefern so einen zusätzlichen Beitrag zur Modernisierung der Verwaltung und zu mehr wirtschaftlichem Denken und Handeln. Die Gesamtbetrachtung eines Projekts über den gesamten Lebenszeitraum hinweg ist ein aus meiner Sicht sehr sinnvoller Ansatz, von dem wir profitieren können.

Konstruktive Kritik sowie Anregungen zur Verbesserung des Beschaffungsinstruments sind immer willkommen. ÖPP sind keine festgefügte Form. Es muss bei jedem einzelnen

Projekt um den besten Weg gehen. Das gilt bei der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung ebenso wie beispielsweise bei der Frage, wie es uns gelingen kann, noch mehr mittelständische Unternehmen in ÖPP-Projekte einzubinden. Diese sind bisher nicht als Konsortialführer, sondern überwiegend auf der nachgeordneten Ebene tätig. Aber ich bin zuversichtlich, dass wir mit unseren veränderten Projektstrukturen auch den Mittelständlern eine faire Chance bieten.

ÖPP sind kein Allheilmittel. Aber sie sind eine Chance, notwendige Projekte besser und wirtschaftlicher umzusetzen. Diese Chance sollten wir nutzen. Das gelingt am besten mit einer nüchternen, sachlichen und unideologischen Herangehensweise. Ziel sollte es sein, mit Hilfe dieser Beschaffungsvariante einen möglichst großen volkswirtschaftlichen Mehrwert zu generieren – nicht mehr und nicht weniger.



BWWS/Fotograf: Frank Osenbrink

Dr. Peter Ramsauer  
Bundesminister für Verkehr,  
Bau und Stadtentwicklung  
Wilhelmstraße 68 / Zi. 3.357  
D-10117 Berlin  
+49 30 227 - 72239 oder  
- 72240  
peter.ramsauer@bundestag.de

## Vergaberecht

# Neue Vorschriften bei der Konzessionsvergabe

Von Dr. Christian Scherer-Leydecker

IM DEZEMBER 2011 hatte die Europäische Kommission einen Vorschlag für eine Richtlinie über die Konzessionsvergabe (KOM [2011] 897) endgültig vorgelegt. Die Einführung der neuen Vorschriften für die Vergabe von Konzessionen, die sich auch auf Dienstleistungskonzessionen erstrecken, ist zwar politisch höchst umstritten, wahrscheinlich aber nicht aufzuhalten.

Konzessionen spielen im Vergaberecht der EU schon immer eine Sonderrolle. Diese besondere Art öffentlicher Aufträge ist dadurch charakterisiert, dass die Gegenleistung der Bau- und Dienstleistungskonzession nicht in der Zahlung eines Preises, sondern in der Einräumung eines Nutzungsrechts besteht, zum Beispiel dem Recht, für den Bau eines Tunnels Maut zu erheben oder für den Betrieb

einer Schulmensa Erlöse aus dem Verkauf der Speisen zu erwirtschaften.

Das heutige Vergaberecht regelt nur die Baukonzession. Bislang nicht durch das Vergaberecht geregelt sind die Dienstleistungskonzessionen. Deren Einbeziehung in das Vergaberecht stößt daher auf großen Widerstand insbesondere bei den Kommunen und kommunalen Unternehmen, weil die geplante Neuregelung die Anwendbarkeit der Vergaberegeln auf den Abschluss von Konzessionsverträgen für den Betrieb von Strom- und Gasversorgungsnetzen oder Wasserversorgungsnetzen zur Folge hat.

Während sich die Bundesregierung in den europäischen Gremien einer Konzessionsrichtlinie gegenüber aufgeschlossen zeigt

und diese im Ministerrat unterstützt hat, stemmen sich die Bundesländer gegen die Verabschiedung der Richtlinie. Im März 2012 hat sich der Bundesrat daher gegen das neue Vergaberecht für Konzessionen ausgesprochen.

Dessen ungeachtet wird das Verfahren in den europäischen Institutionen weiter verfolgt und insbesondere von den kommunalen Interessenvertretern kritisch begleitet. Im Juvin-Bericht (2011/0437 [COD]) vom 23. Januar 2013 werden insgesamt 115 Änderungen zu dem Richtlinienentwurf der Kommission vorgeschlagen. Diesen Änderungsvorschlägen hat der Ausschuss für Binnenmarkt und Verbraucherschutz des Europäischen Parlaments am 24. Januar 2013 zugestimmt. Vom Anwendungsbereich der Richtlinie

ausgenommen sind Kommunalkredite und Notfallrettungsdienste. Darüber hinaus konnten Erleichterungen im Zusammenhang mit der interkommunalen Zusammenarbeit und den Inhouse-Vergaben durchgesetzt werden sowie Sonderregelungen für den Wasserbereich. Zudem wird nach dem Beschluss des Binnenmarktausschusses der Schwellenwert für die Anwendung der Richtlinie von 5 Millionen auf 8 Millionen Euro erhöht.

Das Konzessionsvergaberecht bleibt nach wie vor höchst umstritten. Der eigentliche Paradigmenwechsel dürfte mit der Erstreckung des Vergaberechtsschutzes auf Dienstleistungskonzessionen einhergehen. Die Ausweitung des Anwendungsbereichs dürfte eine stärkere Kontrolle und gegebenenfalls auch Umstrukturierungen mit dem Ziel zur Folge haben, die Kriterien für die Ausnahme von der Anwendung des Konzessionsvergaberechts zu erfüllen. Man darf da-

her auf die weitere Entwicklung sehr gespannt sein. 



Dr. Christian Scherer-Leydecker,  
Partner, Rechtsanwalt  
CMS Hasche Sigle  
Kranhaus 1 | Mitte  
Im Zollhafen 18  
D-50678 Köln  
+49 221 7716 - 116  
christian.scherer-leydecker@cms-hs.com

Mittelstand bei der Vergabe stärker berücksichtigen

## „Klare Ausschreibungsregeln sind nötig“

Interview mit Dirk Fischer (CDU), MdB und Mitglied im Verkehrsausschuss des Bundestags

**?** Herr Fischer, Sie fordern, bei der Vergabe von ÖPP-Projekten den Mittelstand stärker zu berücksichtigen. Wie kann das gelingen?

**!** Zum einen kommt es immer darauf an, dass wir in der Ausschreibung Lose wählen, die noch mittelstandsverträglich sind. Außerdem müssen auch regelmäßig Arbeitsgemeinschaften gebildet werden, in denen mehrere Unternehmen mitwirken können. Ich kann mir sehr gut vorstellen, dass im Rahmen solcher Arbeitsgruppen nicht bloß größere Mittelständler – das ist ja ein recht weit gefasster Begriff –, sondern auch kleine handwerkliche Betriebe einbezogen werden können.

**?** Aber könnten nicht zu kleine Losgrößen und zu komplexe ArGe-Strukturen im Widerspruch zum ganzheitlichen Ansatz von ÖPP stehen?

**!** Bei den Arbeitsgemeinschaften ist entscheidend, dass sie funktionsfähig sind. Es darf nicht passieren, dass nach drei Monaten die beteiligten Firmen im Clinch liegen oder nach sechs Monaten zwei Firmen pleitegehen. Die Gruppen müssen daher sehr sorgfältig zusammengestellt werden. Was die Komplexität der Projekte angeht: Die ist ja nicht nur für Mittelständler schwer zu stemmen, sondern durchaus auch für größere Bauunternehmen. Das ist generell zu beachten. Daher finde ich es ratsam, die Refinanzierung so zu kalkulieren, dass die Projektverantwortung bereits zu einem Zeitpunkt an den Staat übergeht, zu dem der Lebenszyklus einer Investition noch nicht abge-

schlossen ist. Ansonsten haben Konzessionäre eine zusätzliche Risikobelastung, die von den Unternehmen nur schwer getragen werden kann.

**?** Zwecks besserer Einbindung des Mittelstands fordern Sie auch, die Eignungsprüfungen bei der Vergabe zu vereinheitlichen und nachvollziehbarer zu machen. Sind die entsprechenden Anforderungen bisher zu hoch und damit ein Hindernis für den Mittelstand?

**!** Ich denke nicht, dass die Anforderungen zu hoch sind. Es muss immer gefragt werden: Welche Aufgabe übernimmt ihr? Seid ihr wirklich in der Lage, das zu stemmen? Kann euer Finanzportfolio eine stabile Projekterfüllung gewährleisten? Dazu kommt immer auch die vergleichende Wirtschaft-

„Wir müssen die Methode der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung weiterentwickeln.“

lichkeitsuntersuchung, denn es kann dem Staat nicht zugemutet werden, unwirtschaftliche Modelle zu wählen. Bei der Vergabe sind aber immer auch volkswirtschaftliche Aspekte zu berücksichtigen, die sich häufig nicht unmittelbar in den Kassen des Bundes, der Länder oder der Kommunen niederschlagen. Im Straßenbau beispielsweise kann die Gewährleistung einer früheren Verfügbarkeit volkswirtschaftlich gesehen positive Effekte mit sich bringen, indem Stauzeiten abgebaut werden. Wichtig ist jedenfalls, dass wir ein einheitliches Instrument der Projektsteuerung entwerfen und

die Methode der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung weiterentwickeln. Das muss standardisiert werden. Daran arbeiten wir zurzeit noch.

**?** Einige Kritiker bemängeln, der Ruf nach Mittelstand bei ÖPP-Projekten werde zuweilen von der Politik missbraucht, um der lokalen Wirtschaft Wettbewerbsvorteile zu verschaffen und andere Anbieter auszuschließen. Finden Sie den Vorwurf nachvollziehbar?

**!** Natürlich freut man sich immer, wenn von einem Projekt auch die lokale Wirtschaft profitiert, denn damit ist ja auch die lokale Beschäftigung verknüpft. Aber wir sind selbstverständlich dazu verpflichtet, europaweit auszuschreiben. Daher erfolgt die Vergabe stets objektiviert und gerichtlich überprüfbar. Wir können ja kein Vorhaben einfach freihändig vergeben oder in irgendeine Richtung steuern. Angesichts des europäischen Ausschreibungs- und Vergaberechts kann es selbstverständlich sein, dass gar keine deutsche Firma zum Zuge kommt, sondern stattdessen Unternehmen aus dem Ausland, etwa aus Polen oder Holland. Das übrigens auch in der Praxis keineswegs selten der Fall. 



Dirk Fischer  
Mitglied des Deutschen  
Bundestags  
Unter den Linden 71  
D-10117 Berlin  
+49 30 227 - 77031  
dirk.fischer@bundestag.de

# Mit ÖPP Kosten- und Terminüberschreitungen vermeiden

Bei der Realisierung von Bauvorhaben ist für Kommunen die Sicherung der Kosten- und Termsicherheit besonders wichtig. Gerade daran mangelt es jedoch bei der Umsetzung häufig. Ein auf die jeweiligen Umstände zugeschnittenes alternatives Beschaffungsmodell kann Abhilfe schaffen.

Von Lars Fischer

**INVESTITIONSVORHABEN** der öffentlichen Hand stehen immer im Blickpunkt des öffentlichen Interesses. Es muss nicht gleich der Berliner Flughafen sein, der bundesweite Aufmerksamkeit erhält. Auch viele kleine Gemeinden stehen vor Herausforderungen, wenn es beispielsweise um die Errichtung von Kitas oder Schulzentren geht. Leider sind auch hier Kosten- und Terminüberschreitungen – teils in drastischen Größenordnungen – eher die Regel als die Ausnahme. Denn bei der üblicherweise stark arbeitsteiligen Gliederung des Ausschreibungsprozesses mit seinen zahlreichen Schnittstellen zwischen allen Planungs- und Fachplanungsleistungen sowie den einzelnen Baugewerken ist die Sicherstellung der Kosten- und Termsicherheit kein leichtes Unterfangen.

Typische Neubauprojekte bundesdeutscher Kommunen bewegen sich in einem Kostenrahmen zwischen 2 Millionen und 20 Millionen Euro. Oftmals handelt es sich aus Sicht der jeweiligen Verwaltung um Einzelprojekte. Regelmäßige Erfahrungen können so nicht gesammelt werden. Gleichzeitig ist der Verwaltungsapparat oft nicht darauf ausgerichtet, solche „Großprojekte“, wie sie sie für kleinere Kommunen nun mal darstellen, zu stemmen. Mangels Erfahrung fühlen sich zudem nicht nur kleine Verwaltungen überfordert, die oft komplexen Projektziele mit den Vorgaben des Vergaberechts in Einklang zu bringen, die einerseits ein immer formaleres Vorgehen zu erfordern scheinen und andererseits primär auf das billigste Angebot ausgerichtet sind. Es stellt sich die Frage nach einer geeigneten Herangehensweise.

Öffentlich-private Partnerschaften als eine Möglichkeit werden momentan vielerorts hinterfragt. Dabei hält sich hartnäckig das Missverständnis, es würde sich dabei nur um ein Finanzierungsinstrument handeln. Finanzierungsvorteile können jedoch nur in Ausnahmefällen generiert werden. Es handelt sich vielmehr um ein Beschaffungsinstrument, bei dem die wesentlichen Wirtschaftlichkeitsvorteile dadurch entstehen, dass ein Gesamtleistungspaket zur Errichtung einer Immobilie in einem einzigen Vergabeverfahren ausgeschrieben wird und so eine wirt-

schaftliche Gesamtoptimierung aller Investitions- und Folgekosten erfolgt. Werden zusätzlich auch Leistungen in der Nutzungsphase vergeben, wird eine weitere Phase des Lebenszyklus in die Optimierungsüberlegungen einbezogen. Dies kann zu weiteren Effizienzeffekten führen, die Grundlagen für die hier erzielbaren Wirtschaftlichkeitsvorteile werden jedoch ebenfalls durch eine entsprechend optimierte Planung gelegt.

Das Ziel in der Planungs- und Bauphase ist, die Kostenverantwortung weitgehend mit Hilfe eines Pauschalpreises und garantierter Fertigstellungstermine auf den Anbieter zu übertragen, indem dieser nicht nur al-

*„Die Vorgabe und Bewertung von Qualitäten führt dazu, dass das wirtschaftlichste Angebot beauftragt werden kann.“*

le Bauleistungen wie ein Generalunternehmer erbringt und koordiniert, sondern auch alle notwendigen Planungen erstellt und verantwortet. So kann im Wettbewerb um den Zuschlag in einem iterativen Prozess aus Gesamtplanung und Kostenkalkulation eine wirtschaftliche Gesamtoptimierung erfolgen, bei der auch Fragen der Nachhaltigkeit und Energiekostensenkung berücksichtigt werden. In den so organisierten Vergabeverfahren erfolgt quasi ein Architektenwettbewerb mit verbindlichen Kostenzusagen, so dass für den Zuschlag ein Preis-Leistungs-Verhältnis bewertet werden kann und die Kosten vor Baubeginn feststehen. Die Vorgabe und die Bewertung von Qualitäten führt dazu, dass das wirtschaftlichste – also nicht das billigste, sondern das preiswerteste – Angebot beauftragt werden kann.

Im Zuge einer konstruktiven und sachlichen Auseinandersetzung mit ÖPP können Faktoren analysiert und genutzt werden, die aus Sicht öffentlicher Auftraggeber, die bereits mehrere Projekte durchgeführt haben, wesentlich für die Vorteile verantwortlich sind.

Zum einen führt die Notwendigkeit, viele Eventualitäten in der Nutzung zu antizipieren, zu einem größeren Erkenntnisgewinn

vor Ausschreibungsbeginn und einer stärkeren gedanklichen Durchdringung des Vorhabens durch fachbereichsübergreifende Projektarbeitsgruppen. Darüber hinaus ist der jeweilige Wettbewerb von Architektorentwürfen nicht nur mit Kostenschätzungen, sondern mit verbindlichen Baupreisen verbunden. Das Planungsrisiko bleibt beim Auftragnehmer. Größere Kostentransparenz senkt dabei oft die Wahrscheinlichkeit nachträglicher Nutzerwünsche. Dass die Zahlungspflicht für den öffentlichen Auftraggeber erst nach erfolgreicher Abnahme besteht, ist ein wesentliches Element der Risikoübertragung auf den Auftragnehmer. Außerdem wird die Verwaltung in der Bauphase entlastet, da es nur einen Auftragnehmer gibt, der den Bauprozess eigenverantwortlich organisieren und die Gewerke koordinieren muss. Neben der Entlastung beim Baucontrolling wird so auch die Mängelverfolgung erleichtert, denn der Auftragnehmer trägt das Schnittstellenrisiko zwischen den Gewerken.

All diese Aspekte führen dazu, dass diese Bauvorhaben mit großer Kostensicherheit durchgeführt werden. Eine statistische Erhebung der VBD Beratungsgesellschaft für Behörden mbH zeigt, dass viele Projekte genau zu den angebotenen Kosten abgerechnet werden. Die Höhe der Nachträge liegt bei durchschnittlich 3 Prozent der Gesamtbaukosten, wobei in etwa die Hälfte auf nachträgliche Nutzerwünsche, die andere Hälfte auf realisierte Boden- oder Bausubstanzrisiken (bei Sanierungen) entfällt. Ausschlaggebend für den Gesamterfolg ist, dass nicht ein idealtypisches und theoretisches ÖPP-Modell umgesetzt wird, sondern stattdessen die wesentlichen ÖPP-Elemente individuell auf das konkrete Projekt zugeschnitten und in geeigneter Form genutzt werden. 



Lars Fischer  
Prokurist und Senior  
Consultant  
VBD Beratungsgesellschaft  
für Behörden mbH  
Litfaß-Platz 2  
D-10178 Berlin  
+49 30 285298 - 24  
lars.fischer@vbd-beratung.de



## Starke Partner für grünes Zentrum

Die Stadt Hamburg realisierte ein innovatives Kompetenz- und Beratungszentrum für Gartenbau und Landwirtschaft als ÖPP-Projekt in Kooperation mit einem Mittelständler. Der Vertrag orientierte sich am Lebenszyklusansatz. Demnach liegt die Verantwortung für die Bereitstellung und die Bewirtschaftung für 25 Jahre beim privaten Partner.

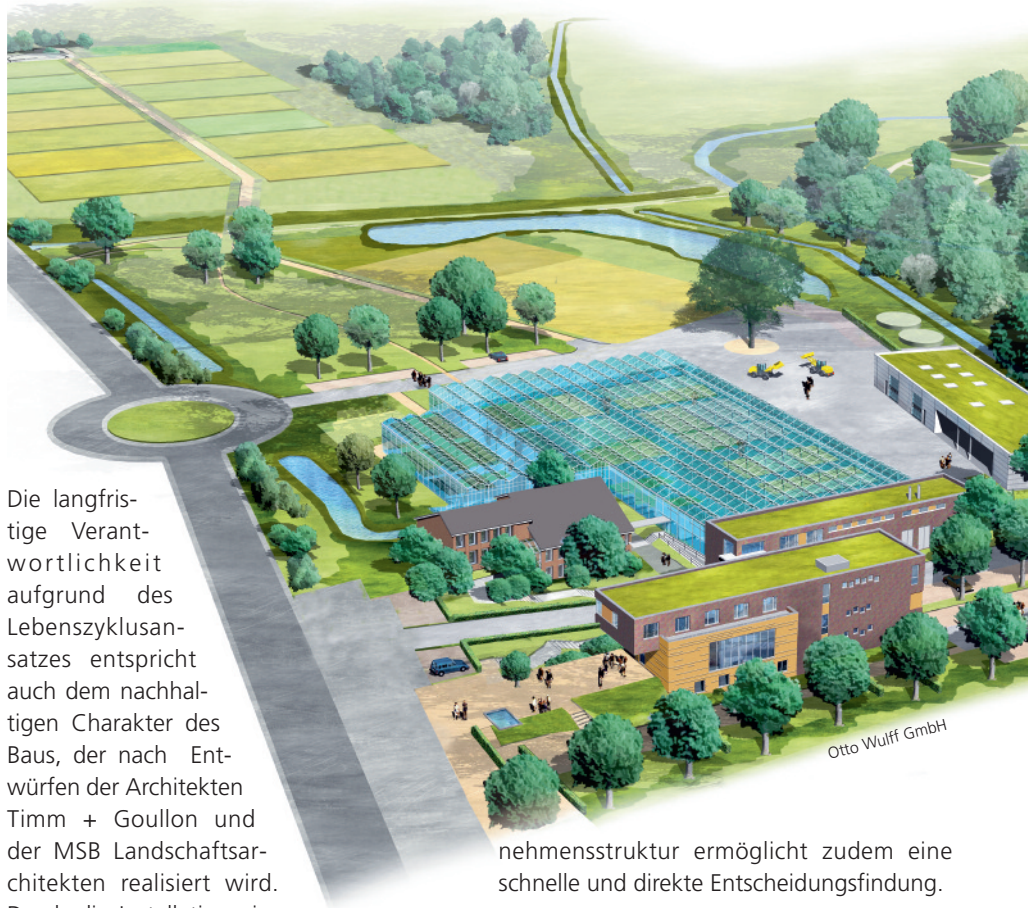
Von Marc Hoischen

**AM STANDORT BRENNERHOF** in Hamburg-Moorfleet entsteht derzeit mit dem Kompetenz- und Beratungszentrum Gartenbau und Landwirtschaft eine zentrale Anlaufstelle für den Agrarbereich. Ziel des Bauprojekts ist, Ausbildungs- und Beratungsleistungen räumlich und organisatorisch zu bündeln und die länderübergreifende Zusammenarbeit im Agrarsektor zu fördern. Das neue Zentrum umfasst einen Gebäudekomplex mit Büro-, Schulungs- und Besprechungsräumen, Gewächshausanlagen und Ausbildungshallen sowie Lagerräumen. Die Stadt Hamburg setzte auf eine Realisierung als ÖPP-Projekt.

In einem europaweiten Vergabeverfahren hatte sich die mittelständische Otto Wulff Bauunternehmung – vertreten durch die Otto Wulff PPP Brennerhof GmbH – gegen zahlreiche Mitbewerber durchgesetzt. Für die Vergabe ausschlaggebend war das wirtschaftlichste Angebot für Planung, Errichtung, Finanzierung und Facility-Management.

Mit dem 24-Millionen-Euro-Projekt setzt die Stadt Hamburg in doppelter Hinsicht neue Maßstäbe: Zum einen gibt es bisher bundesweit kein vergleichbares Projekt mit derart komplexer Gewächshaustechnik, das in öffentlich-privater Partnerschaft realisiert wurde. Zum anderen ist Hamburg bislang der einzige Stadtstaat, der mit einem Kompetenz- und Beratungszentrum Gartenbau und Landwirtschaft eine zentrale Anlaufstelle für den Agrarsektor schafft.

Grundlage des Vertrages, der Ende November 2011 einvernehmlich unterzeichnet wurde, ist der sogenannte Lebenszyklusansatz. Dieses ganzheitliche Konzept berücksichtigt die gesamte Lebensdauer einer Immobilie. Alle Leistungen – von der Planung über den Bau und den Betrieb inklusive der Instandhaltung bis hin zur Finanzierung – werden aus einer Hand sichergestellt. Ähnlich wie bei der mehrfach ausgezeichneten HafenCity-Schule ist Otto Wulff für die Bereitstellung und die Bewirtschaftung der Immobilie über einen Zeitraum von 25 Jahren verantwortlich.



Die langfristige Verantwortlichkeit aufgrund des Lebenszyklusansatzes entspricht auch dem nachhaltigen Charakter des Baus, der nach Entwürfen der Architekten Timm + Goullon und der MSB Landschaftsarchitekten realisiert wird. Durch die Installation einer energieeffizienten Holzpellettheizung wird auf regenerative Energiequellen zurückgegriffen. Des Weiteren stellen großflächig begrünte Flachdächer nicht nur ein optisches Highlight, sondern auch neuen Lebensraum für Insekten, Vögel und andere Kleintiere dar. Darüber hinaus sorgen sie für eine bessere Luftqualität, unterstützen die Langlebigkeit der Dachkonstruktion und bewahren die Baukörper vor extremen Temperaturschwankungen, UV-Strahlen, Hagel und Luftschadstoffen. Die dämmende Eigenschaft reduziert außerdem den Heizbedarf und trägt zur Nachhaltigkeit der gesamten Immobilie bei.

Das Familienunternehmen Otto Wulff ist eng mit seiner Heimatstadt Hamburg verbunden: So profitiert das Projekt von den sehr guten Beziehungen in der Region und der langjährigen Vernetzung in der Branche. Durch die Nähe des Firmensitzes zum Baustandort ist außerdem gewährleistet, dass die Mitarbeiter schnell vor Ort sind und umgehend reagieren können. Die mittelständische Unter-

nehmensstruktur ermöglicht zudem eine schnelle und direkte Entscheidungsfindung.

Nichtsdestotrotz war der Zeitplan äußerst straff kalkuliert: Im Februar 2012 war Baubeginn, obwohl erst sechs Monate danach die finale Baugenehmigung erteilt wurde – das Risiko übernahm bis dahin Otto Wulff. Ende Januar 2013 wurde schließlich Richtfest gefeiert, und Ende Februar folgte die erfolgreiche Fertigstellung. Hier werden die Vorteile eines mittelständischen Unternehmens deutlich: Dank der großen Flexibilität, der kurzen Entscheidungswege und des umfangreichen Erfahrungsschatzes bei der Umsetzung öffentlich-privater Bauprojekte konnten sowohl der Zeit- als auch der Kostenrahmen eingehalten werden.



Marc Hoischen  
Geschäftsführer  
Otto Wulff PPP Brennerhof  
GmbH  
Archenholzstraße 42  
D-22117 Hamburg  
+49 40 73624 - 269  
mhoischen@otto-wulff.de

## Gericht stärkt innovative ÖPP-Variante

Ein Beschluss des Oberlandesgerichts Düsseldorf vom Januar stärkt eine innovative ÖPP-Variante im Zuge von Rekommunalisierungen. Der Beschluss bezieht sich auf acht NRW-Kommunen, die zusammen eine interkommunale Netzgesellschaft (MNG) gegründet haben. Gemeinsam mit einem privaten Partner wollen sie den Betrieb der Strom- und Gasnetze im Zuge einer Neuausschreibung der Netzkonzessionen in eigene Hände nehmen. Der strategische Partner soll beim Betrieb der Versorgungsnetze Führungsaufgaben kaufmännischer und technischer Art übernehmen.

Die bisherigen Netzbetreiber wehrten sich gegen das Vorhaben. Die Ausschreibung laufe „auf eine Vorfestlegung des Konzessionsnehmers bei den späteren Konzessionsvergaben hinaus“, so das Argument. Es sei jetzt

schon abzusehen, dass die MNG bevorzugt werde.

Diese pauschale Argumentation lehnte das OLG Düsseldorf ab. Um den Vorwurf bestätigen zu können, wären eingehendere Untersuchungen nötig, so das Gericht. Bei dem Bestreben einiger Kommunen, mittels strategischer Partnerschaften den Netzbetrieb zu kommunalisieren, werde in mehrfacher Hinsicht rechtliches Neuland betreten.

### Ausblick p-newsletter

- ÖPP und Klimawandel
- Klinikpartnerschaften

Der nächste p-newsletter erscheint im September 2013.

## Mehr Effizienz bei Medizintechnik

Im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen hat die ÖPP Deutschland AG eine Marktuntersuchung zu den Voraussetzungen für Medizintechnikpartnerschaften durchgeführt und dazu ein Grundlagenpapier veröffentlicht. „Wir haben verschiedene ÖPP-Projektstrukturen entwickelt, um durch die Verzahnung der jeweils unterschiedlichen baulichen und medizinischen Infrastruktur eine Optimierung von Arbeitsprozessen zu ermöglichen“, sagt Burkhard Landré, Direktor der ÖPP Deutschland AG. „Dies kann für die Krankenhäuser zu wirtschaftlichen Vorteilen führen.“ Durch vereinbarte kurze Reinvestitionszyklen könnten die Krankenhäuser schneller von Innovationen profitieren und verbesserten so die Versorgungsqualität. Das Grundlagenpapier kann auf der Internetseite der ÖPP Deutschland AG kostenlos eingesehen werden.

### Veranstaltungskalender – März bis Oktober 2013

| Termin        | Titel                                              | Thema (Auszüge)                                                                                                                                                                                                                                                  | Veranstaltungsort                                                                                                     | Kontakt über                                                                                                                                                                                                                               |
|---------------|----------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 20.03.–21.03. | <b>13. Betriebswirtschaftliches Symposium Bau</b>  | „Öffentliche Hand und Privatsektor gemeinsam für eine nachhaltige und effiziente Infrastruktur“                                                                                                                                                                  | congresscentrum<br>Neue Weimarhalle<br>UNESCO-Platz 1<br>99423 Weimar                                                 | Bauhaus-Universität Weimar<br>Tel.: +49 3643 7712918<br>info@symposium-bau.de<br><a href="http://www.uni-weimar.de/cms/bauing/organisation/bwl-im-bauwesen.html">http://www.uni-weimar.de/cms/bauing/organisation/bwl-im-bauwesen.html</a> |
| 16.04.        | <b>12. Jahrestagung Public-Private-Partnership</b> |                                                                                                                                                                                                                                                                  | Industrie- und Handelskammer<br>Frankfurt am Main<br>Börsenplatz 4<br>60313 Frankfurt am Main                         | Convent Kongresse GmbH<br>Sabrina Föhre-Sperling<br>Tel.: +49 69 7940 95 65<br>info@convent.de                                                                                                                                             |
| 15.05.–25.06. | <b>Update Vergaberecht 2013</b>                    | <ul style="list-style-type: none"> <li>• Meilensteine der Rechtsprechung 2012/2013</li> <li>• Richtlinienentwürfe der EU-Kommission: wesentlicher Inhalt und aktuelle Diskussion</li> <li>• Workshop: Aktuelles zur Prüfung und Wertung von Angeboten</li> </ul> | an verschiedenen Standorten von CMS Hasche Sigle (Stuttgart, Hamburg, Frankfurt a.M., Berlin, München, Leipzig, Köln) | CMS Hasche Sigle<br>Tel.: +49 30 203 601 264<br>jana.voss@cms-hs.com<br><a href="http://www.cms-hs.com">www.cms-hs.com</a>                                                                                                                 |
| 07.10.–09.10. | <b>Expo Real 2013</b>                              | 16. Internationale Fachmesse für Gewerbeimmobilien und Investitionen                                                                                                                                                                                             | Neue Messe München<br>Messegelände<br>81823 München                                                                   | Neue Messe München<br>Messegelände, 81823 München<br>Tel.: +49 89 949 116 28<br>Fax: +49 89 949 116 29<br>E-Mail: <a href="mailto:info@exporeal.net">info@exporeal.net</a>                                                                 |
| 17.10.        | <b>8. Bundeskongress ÖPP</b>                       | „Besser mit Partnern – neue Modelle für Infrastrukturen“, Verleihung des Innovationspreises PPP 2013                                                                                                                                                             | andel's Hotel Berlin<br>Landsberger Allee 106<br>10369 Berlin                                                         | Behörden Spiegel<br>Julian Einhaus<br>Tel.: +49 30 55741246<br><a href="mailto:julian.einhaus@behoerderspiegel.de">julian.einhaus@behoerderspiegel.de</a>                                                                                  |

### Impressum

**Herausgeber:** CMS Hasche Sigle in Zusammenarbeit mit dem F.A.Z.-Institut; CMS Hasche Sigle, Lennéstraße 7, 10785 Berlin  
[www.cms-hs.com](http://www.cms-hs.com); [p-newsletter@cms-hs.com](mailto:p-newsletter@cms-hs.com)  
F.A.Z.-Institut für Management-, Markt- und Medieninformationen GmbH, Mainzer Landstraße 199, 60326 Frankfurt am Main  
[www.faz-institut.de](http://www.faz-institut.de); [p-newsletter@faz-institut.de](mailto:p-newsletter@faz-institut.de)

**Konzept und Redaktion:** Dr. Christian Scherer-Leydecker, CMS Hasche Sigle, Tel. + 49 221 7716 - 116; Andreas J. Roquette, CMS Hasche Sigle, Tel. +49 30 20360 - 1501; Tobias Schmidt (tos), F.A.Z.-Institut, Tel. 49 30 20618 - 541  
**Gestaltung, Satz, Korrektur:** F.A.Z.-Institut  
**Druck & Verarbeitung:** Boschen Druck GmbH, Frankfurt/Main  
[www.boschendruck.de](http://www.boschendruck.de)

Alle Angaben wurden sorgfältig recherchiert und zusammengestellt. Für die Richtigkeit und Vollständigkeit des Inhalts sowie für zwischenzeitliche Änderungen übernehmen die Autoren und die Herausgeber keine Gewähr.  
Alle Rechte vorbehalten, auch die der fotomechanischen Wiedergabe und der Speicherung in elektronischen Medien.