

Kommentierung des Konzepts „Partnerschaft Deutschland Gesellschaft (PDG)“

Fragen

Dr. Markus Vogel, Arbeitskreis Finanzierung im
Bundesverband PPP

Hamburg, 14. September 2007

1. Partnerschaft Deutschland Gesellschaft - PDG

- Idee: Gründung einer gemeinsam von Öffentlicher Hand und Privatwirtschaft getragenen Beratungsgesellschaft
- Beratungsleistungen nur für öffentliche Auftraggeber
 - des Bundes,
 - der Länder und
 - der Kommunen
- Beratung vor allem in den frühen Initiativphasen der Projektentwicklungen/ der PPP Projekte
- Grundlagenarbeit – Bildung eines zentralen ÖPP-Kompetenzzentrums
- USP: Objektivitätsanspruch, strikte Ergebnisneutralität
- Gesamtziel der PDG: Anheben der ÖPP-Quote von 2 - 4% auf mindestens 15% bei öffentlichen Bau- und Investitionsvorhaben

Folie 2

BPPP - PDG

Dr. Markus Vogel, D&S
14.09.07

2. Einschätzung zum derzeitigen ÖPP-Markt

- Zu hinterfragen ist die genannte „niedrige“ nationale ÖPP-Quote von 2 bis 4 %, der Vergleich mit anderen Industrieländern ist in der Begründung nicht hinterlegt.
- Die Feststellung, dass mit Betrachtung auf den gesamten Lebenszyklus eines Projektes die Beratung der öffentlichen Hand bisher nicht befriedigend gedeckt ist, kann nicht nachvollzogen werden.
- Die Feststellung, dass in späteren Phasen die PDG die Prozesssteuerung spezifisch übernehmen kann, ist nicht schlüssig, da in den späteren Phasen **jede** Prozess- und Projektsteuerung spezifisch ist.

3. Wirtschaftliche Aspekte – Nachfrage nach den Leistungen der PDG

- Wird der USP der Neutralität auch in der Praxis von der öffentlichen Hand so wahrgenommen?
- Das geplante Vergütungsmodell der PDG soll sich an vergleichbar „hohen Beratungskosten“ zu „marktüblichen Tagessätzen“ orientieren. Hier muss sich die PDG dem Wettbewerb stellen. Muss ihr immer der Vorzug gegeben werden?
- Wenn bei der PDG generell festgelegte Bedingungen für feste Beratungsleistungen existieren, werden andere private Bieter automatisch preiswerter werden?
- Eine möglicherweise politisch bevorzugte Beratungsleistung der PDG gegenüber der öffentlichen Hand ist wettbewerbsrechtlich zu hinterfragen, wollen die Kommunen dies überhaupt? Lassen sich Kommunen überzeugen, einen staatlichen Berater bevorzugt gegenüber privaten Beratern einzuschalten?

4. Leistungsüberschneidungen mit anderen Marktteilnehmern

- Offen ist, wie die Verzahnung mit den bestehenden ÖPP-Institutionen hergestellt werden soll. Ist die Arbeit der installierten Task Forces nicht ausreichend?
- Die Annahme, dass die Aktivitäten der PDG auch eine weitere positive Auswirkung auf die Leistungsvolumen anderer Anbieter von den PPP-bezogenen Beratungsleistungen nach sich ziehen wird, ist im Vergleich zu bisherigen Verfahren nicht begründet. Es entstehen zusätzliche Schnittstellen.

5. Neutralität?

- Die Gründungsgesellschafter haben ihrerseits hohen Einfluss – würde die PDG dadurch beeinflussbar?
- Die Auswahl der privaten Gesellschafter danach durchzuführen, wie hoch denn der zu zahlende Preis für den Anteil an der PDG ist, ist zu diskutieren, da die Anteilseigner automatisch über einen hoch bezahlten Anteil Einfluss auf die Aktivitäten der Gesellschaft nehmen werden.

6. Umsetzung – Kompetenzträger für die PDG

- Die Frage, wie die PDG Persönlichkeiten aus einschlägigen Märkten für Aufgaben innerhalb der PDG gewinnen kann, bleibt offen.
- Die Auswahl, Bewerbung und Findung von qualifiziertem Management- und Beraterpersonal der PDG kann im derzeitigen Markt hart umkämpfter High Potentials zumindest zeitlich nicht ganz einfach umgesetzt werden.
- Bei der PDG wird ein Kernmehrwert darin gesehen, dass hier die optimalen Verbindung von Theorie und Praxis gewährleistet ist. Ist dies nicht schon der Fall bei den heutigen Know-how-Trägern? Wenn nein, warum?