

Initiative für Bund, Länder, Städte & Gemeinden



Public Private Partnership (PPP/ ÖPP)

Public Private Partnership

Rahmenbedingungen

Hintergrund/ Relevanz

- Public Private Partnership (PPP) als Form der vertraglich geregelten Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Hand und Privatwirtschaft gewinnt wieder verstärkt an Bedeutung.
- Projekte betreffen neben Hochbau insbesondere Infrastrukturthemen und mittlerweile auch IT- und Sonstige Dienstleistungen.
- Ziel ist es, durch die Einbindung privatwirtschaftlichen know-hows Kosteneffizienzen zu heben, die durch öffentliche Institutionen nicht oder nicht in gleichem Umfang gehoben realisiert werden können.
- Damit ist PPP weiterhin nicht nur eine Beschaffungsvariante sondern ein Instrument, mit dem partnerschaftlich wirtschaftliche Potenziale realisiert werden.
- Der Erstellung geeigneter Konzepte kommt damit eine besondere Bedeutung zu.

Geeignete Themen

Öffentliche Immobilien

Infrastruktur (Verkehr)

**Infrastruktur (Ver-/
Entsorgung)**

**Ausstattung (z.B. IT/
Services)**

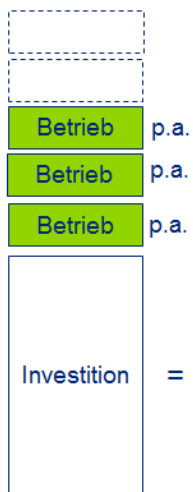
Stadtentwicklung

**Dienstleistungen (z.B.
Regionalmanagement)**

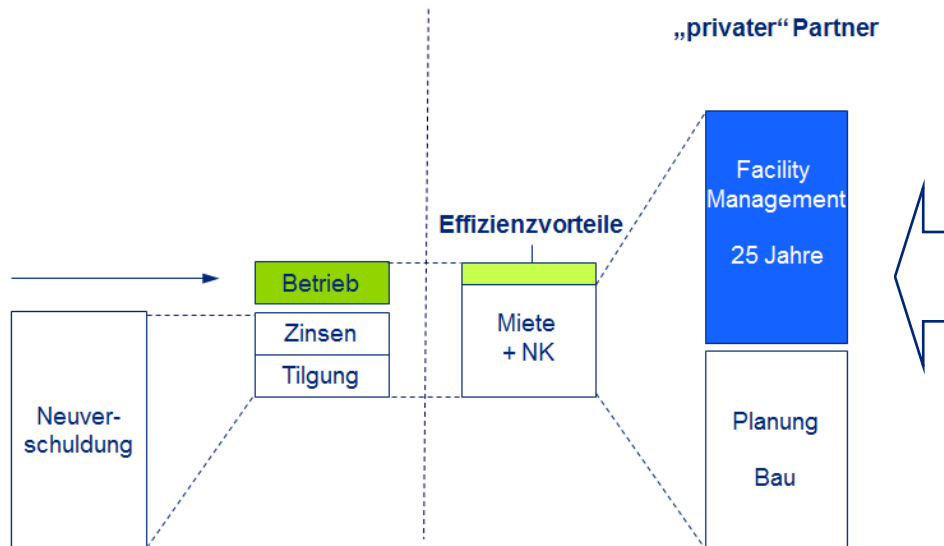
Public Private Partnership

Der Nutzen am Beispiel Hochbau

Eigenrealisierung



„privater“ Partner

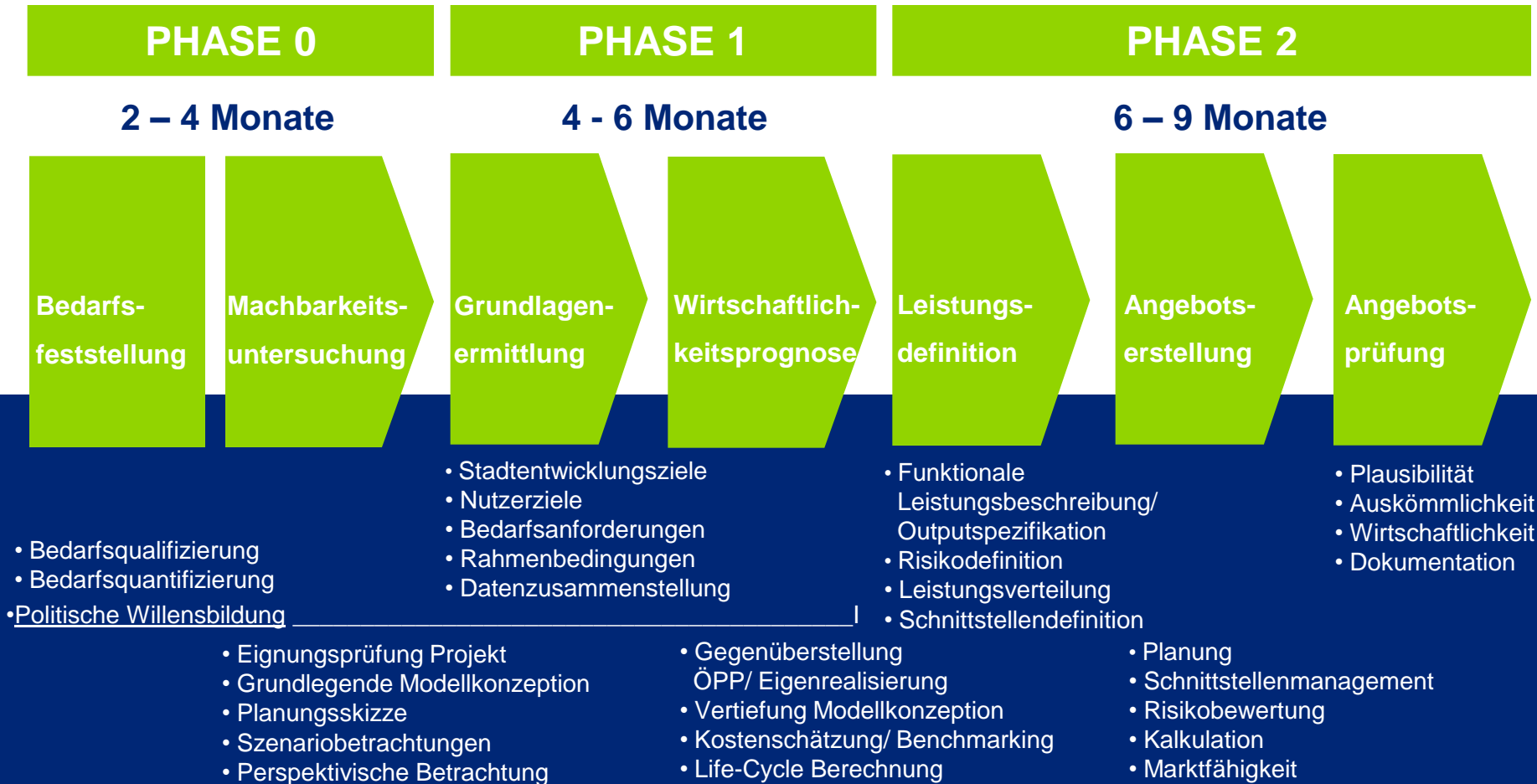


Chancen

1. Effizienzpotenziale nutzen
 - Erfahrungen eines mit dem Markt vertrauten Partners nutzen
 - Leistungsorientierte Vergütung
2. Ansatz über den gesamten Lebenszyklus
 - Bündelung der Verantwortung
 - Verknüpfung Bau und Betrieb
3. Risikoallokation
 - Risiko dort, wo es am besten beeinflusst werden kann
4. Bewirtschaftungssynergien nutzen – z.B. durch Gestaltungsfreiheiten des Partners (Kombination Einzelhandel mit Verwaltungsbau)
5. Reduktion der Neuverschuldung
 - Wahrnehmung der kommunalen Aufgaben trotz angespannter Haushaltslage
 - Sicherung kommunalen Vermögens

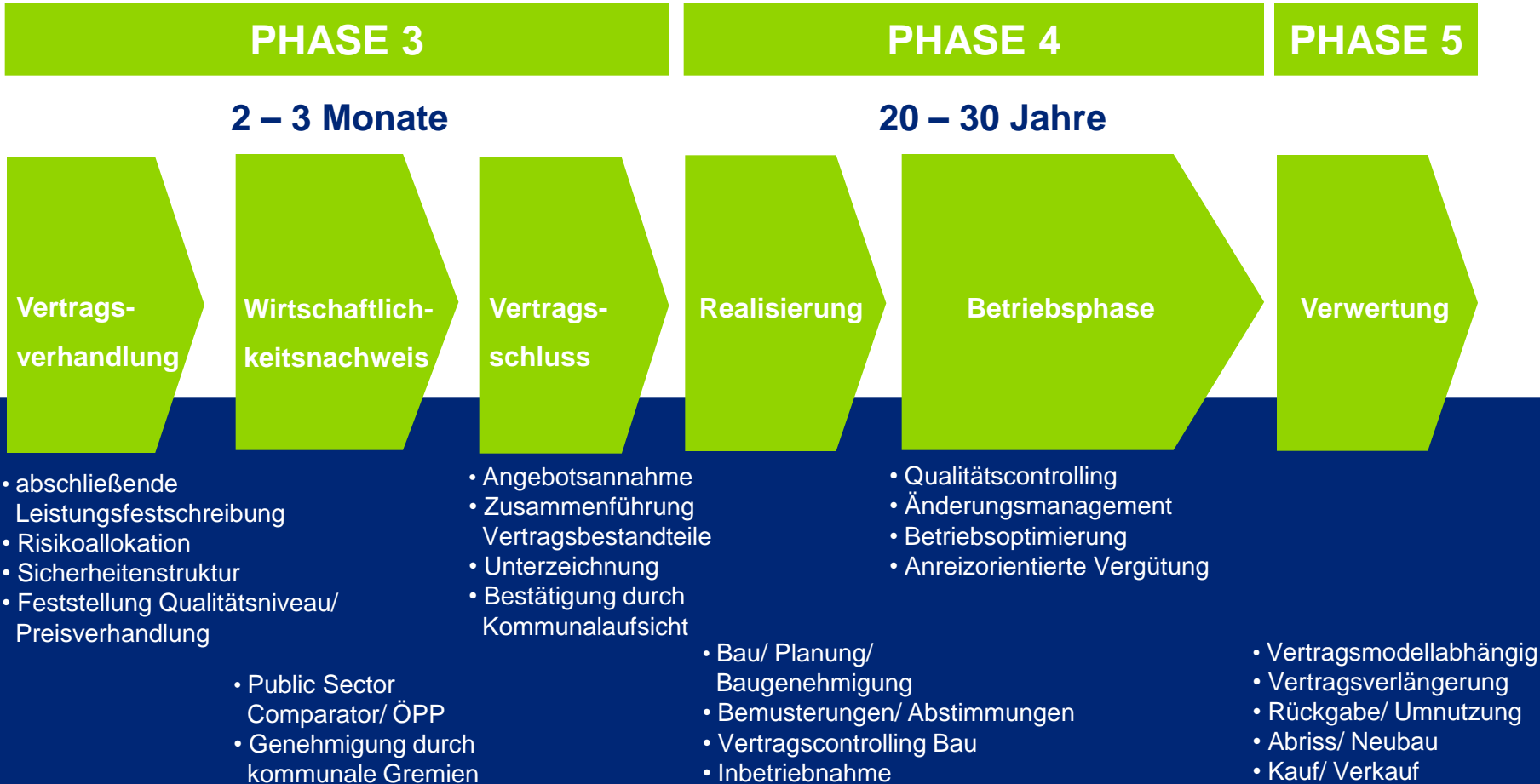
Public Private Partnership - Projektablauf

Projektphasen 0 - 2



Public Private Partnership - Projektablauf

Projektphasen 3 - 5



Public Private Partnership

Erfolgsfaktoren



Erfolgsfaktoren für PPP-Projekte

1. Strategisches Konzept

- Wie kann ein Zusatznutzen unter Einbindung des Privaten generiert werden?
- Wo bringt der Partner sein Wissen, seine Vorteile ein?

2. Markt

- Gibt es eine ausreichend großes und wettbewerbsfähiges Marktangebot?
- Was muss konzeptionell geändert werden, um einen größeren Markt anzusprechen?

3. Kooperation

- Gibt es genügend Gestaltungsraum für neue/ innovative Konzepte?
- Wie kann ein kooperativer/ partnerschaftlicher Umgang gewährleistet werden?

4. Ausschreibung

- Wie gewährleiste ich Vergleichbarkeit und gleichzeitig innovative Ansätze

5. Verhandlung

- Antizipation möglicher kritischer Punkte und konstruktive Lösungsansätze

6. Vertrag

- Welche Eskalationsstufen und Kontrollinstrumente?

7. Controlling

- Wie sehen konstruktiv zu lebende Qualitäts- und Ergebniskontrollen aus/ wie werden sie gelebt?

Public Private Partnership

Leistungsangebot - Kompetente und umfassende Projektunterstützung

Gesamtsteuerung des Zielprozesses



- Strategische Konzepterstellung
- PPP-Quick Check
- Ermittlung der Investitions-, Betriebskosten, Finanzierungs- und Risikokosten
- Wirtschaftlichkeitsberechnung
- Interdisziplinärer Ansatz (Consulting/ Steuern)
- Erstellung marktadäquater Ausschreibungsunterlagen
- Begleitung bis Vertragsschluss



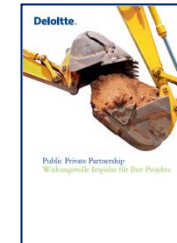
Methoden und Instrumente

Einangsgröße ... (Bezugsgröße)	Risikoanteil AG (Risiken, die bei AG verbleiben)	Risikofaktor Eigenrealisierung	
	Var. Var. Var.	Var. Var. f. Var.	
Unsanierete Fläche	100%
Sanierete Flächen	100%	%	%
Neubaufächen	100%	%	%
	x	x	Progress
Unsanierete Fläche		Risikomatrix	
Sanierete Flächen			Ertritswahrscheinlichkeit x Eintrittshöhe
Neubaufächen			Vergleich

- Public Sector Comparator
- Funktionale Leistungsbeschreibungen - z.B. Bau und Betrieb



Expertise und Know-how



- Internationales Kompetenzteam PPP
- Immobilienwirtschaftliche und steuerrechtliche Kompetenz
- Interdisziplinäre Teams



Erfolg durch zukunftsfähige Lösungskonzepte

- Nachhaltig und wirtschaftlich tragfähige PPP-Projekte
- Innovative Lösungsansätze, die über eine reine Finanzierungsbereitstellung hinaus gehen
- Durchgehende Projektstruktur vom Konzept bis Vertragsschluss und ggf. Qualitätssicherung im Betrieb

Public Private Partnership

Ihr Ansprechpartner

Deloitte.

Jörg von Ditfurth
Director

Deloitte & Touche GmbH
Wirtschaftsprüfungsgesellschaft

Schwannstraße 6
40476 Düsseldorf
Germany

Tel +49 211 8772 4160
Mobile +49 151 58000 260
jvonditfurth@deloitte.de

Member of
Deloitte Touche Tohmatsu

Deloitte.

Wir unterstützen die Bewerbung

www.muenchen2018.org

Deloitte bezieht sich auf Deloitte Touche Tohmatsu Limited, eine „private company limited by guarantee“ (Gesellschaft mit beschränkter Haftung nach britischem Recht), und/oder ihr Netzwerk von Mitgliedsunternehmen. Jedes dieser Mitgliedsunternehmen ist rechtlich selbstständig und unabhängig. Eine detaillierte Beschreibung der rechtlichen Struktur von Deloitte Touche Tohmatsu Limited und ihrer Mitgliedsunternehmen finden Sie auf www.deloitte.com/de/ueberUns

© 2011 Deloitte & Touche GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft