

PPP – Lukrative Jobs für Rechtsanwälte

Public Private Partnership, das Zusammenwirken von Staat und Privatwirtschaft, braucht gute Beratung

EVA ENGELKEN

HANDELSBLATT, 19.10.2005

DÜSSELDORF. Wenn es nach dem Willen des Bundesverkehrsministers ginge, dürften in 10 Jahren sämtliche bundesdeutschen Autobahnen in der Hand privater Betreiber sein. Bundes- und Landesstraßen in Kombination mit der Einführung einer privaten PKW-Maut könnten folgen. Schulen, Krankenhäuser, Bundeswehreinrichtungen und in Kürze sogar Gefängnisse werden bereits von Unternehmen betrieben. PPP, also Public Private Partnerships, oder auch ÖPP, also öffentlich-private Partnerschaften, heißen die Ehemodelle, welche die Hoffnungen der öffentlichen Hand und der privaten Bauwirtschaft nähren.

Ein neues Gesetz, das ÖPP-Beschleunigungsgesetz, das noch vor Ende der alten Legislaturperiode am 8. September in Kraft getreten ist, zeugt vom Willen des Gesetzgebers, die Partnerschaften noch stärker zu fördern. Für die Anwaltssozialitäten eröffnen die PPP-Projekte ein lukratives Beschäftigungsfeld, denn die komplexen Projekte sind hochgradig beratungsintensiv. Bei dem größten aktuell anstehenden PPP-Projekt Deutschlands, dem Bau und Betrieb eines Teilstücks der Autobahn A8, vertreten Linklaters, Lovells und Freshfields Bruckhaus Deringer drei der insgesamt vier Bieterkonsortien, die sich um den Zuschlag bewerben. Zu den weiteren Kanzleien, die bei aktuellen Verfahren mandatiert sind, gehören die Luther Menold Rechtsanwaltsgesellschaft, die mit der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Ernst & Young kooperiert, Gleiss Lutz oder Bird & Bird. Im Bereich der Analyse, ob Vorhaben überhaupt PPP-gesegnet sind, teilen sie sich das Feld mit Projektsteuergesellschaften wie Drees & Sommer oder Professor Weiss & Partner. Letztere ermitteln im Vorfeld einer Vergabe den Public Sector Comparator (PSC), den Vergleichswert, der anzeigt, ob PPP kos-



Foto: dpa-epa/web

Beliebtes Projekt für Public Private Partnership: Der Bau oder Ausbau von Autobahnen wird durch private Unternehmen vorfinanziert.

tengünstiger als eine Eigenrealisierung ist.

Dies mittels einer Betriebskostensimulation über eine Vertragslaufzeit von bis zu 30 Jahren zu berechnen, ist nur eines der Probleme, das die Berater im Zusammenhang mit PPP-Projekten lösen müssen, dazu kommen die technische und Finanzierungsfragen, ob Projektfinanzie-

rung oder Forfaitierung mit Einredeverzicht. Das neue ÖPP-Beschleunigungsgesetz hat hier nach Ansicht der mit PPP befassten Rechtsexperten nur in einigen Bereichen mehr Rechtssicherheit geschaffen. „Die größten Probleme bei PPP-Projekten liegen in der Rechtsanwendung“, betont Rechtsanwalt Alexander von Negenborn, Leiter der Pra-

xisgruppe Projektfinanzierung bei Lovells.

Eine rechtliche Erleichterung betrifft den Grunderwerb der PPP-Grundstücke. „Durch eine Änderung des Grunderwerbsteuergesetzes wird sichergestellt, dass bei der Veräußerung und dem anschließenden Rückerberwerb einer Immobilie durch die öffentliche Hand nicht zweimal Grunderwerbsteuer anfällt“, erläutert Anwalt Olaf Otting, Partner bei der Anwaltskanzlei Gleiss Lutz. Voraussetzung für die Steuererleichterung sei allerdings, dass die Rückübertragung des Grundstücks an die öffentliche Hand am Ende des Vertragszeitraums bereits vereinbart sei. Erleichterungen gibt es auch bei der Grundsteuer. Gehört das Grundstück von vornherein dem privaten Investor, ist nun festgelegt, dass es von der Grundsteuer befreit ist.

Vor der Neuregelung eines anderen Steuerthemas, dem der Umsatzsteuer, hat sich der Gesetzgeber jedoch gedrückt. Nach wie vor wird der Privatinvestor umsatzsteuerlich belastet. Kauft er für die Erstellung und den Betrieb des Objekts Leistungen bei Dritten ein, muss er darauf die 16 Prozent Mehrwertsteuer bezahlen, ohne sie sich erstatten lassen zu können, da sein Vertragspartner – der Staat – kein Unternehmer ist, der umsatzsteuerpflichtige Umsätze erzielt. Der negative Finanzierungseffekt, der für den Unternehmer dadurch entsteht, dass er sich sein zusätzlich gebundenes Kapital von 16 Prozent in die Mietforderungen an den Staat einpreisen muss und es sich somit erst nach und nach über die Dauer des Vertrages zurück holen kann, wird in Deutschland nicht abgemildert.

Einen sowohl in rechtlicher wie auch in praktischer Sicht noch ungeklärten Brocken hat der Gesetzgeber den Partnern von ÖPP-Projekten mit einem neuen Vergabeverfahren hingeworfen, dem so genannten wettbewerblichen Dialog. Diesen

können Auftraggeber in bestimmten Fällen statt des sonst üblichen Verhandlungsverfahrens wählen. Mit dem neuen § 6a Vergabeverordnung, wird ein Teil des so genannten EU-Legislativpakets zur Änderung des Vergaberechts umgesetzt (Richtlinie 2004/18/EG). Nach Vorstellung der EU-Kommission soll das Verfahren zum Tragen kommen, wenn Vorhaben so komplex sind, dass der öffentliche Auftraggeber selber nicht weiß, was er eigentlich genau ausschreiben soll – etwa bei Verkehrsinfrastrukturprojekten, großen Computernetzwerken oder Vorhaben mit komplexer Finanzierung. Dann kann er in vor der eigentlichen Ausgabe der Verdingungsunterlagen, auf die die ausgewählten Bieter ein Angebot abgeben können, eine Art Dialogphase ansetzen.

In diesem „Dialog“ erarbeiten Bieter und Auftraggeber gemeinsam mögliche Lösungswege. Beim Verhandlungsverfahren werden erst Angebote abgegeben, und dann wird verhandelt. Es sei jedoch zu befürchten, dass während des Dialogs vertrauliche Lösungsvorschläge des einen Bieters gegen dessen Willen zur weiteren Diskussion an andere Unternehmen weiter gegeben werden, sagt Rechtsanwalt Ramin Goodarzi, Vergaberechtsexperte von Bird & Bird. Hier kommt es stark auf den öffentlichen Auftraggeber an, eine PPP-Vergabe unabhängig von der Rechtsform transparent abzuwickeln. „Die öffentliche Hand ist gefordert, die Verfahren gut vorzubereiten und durch zügige Abwicklung die Transaktionskosten der Bieter zu senken“, betont Rechtsanwalt Jan Endler, PPP-Experte bei Linklaters. Beim bisher größten PPP-Hochbau-Projekt in Deutschland, mit einem Projektvolumen von 410 Millionen Euro, welches die Sanierung von Schulen im Kreis Offenbach betrifft, war von einer Beschleunigung noch nichts zu spüren: Es dauerte es 34 Monate, bis Hochtief den Auftrag erhielt.