

---

# **Projektfinanzierung im öffentlichen Sektor mittels Public-Private-Partnership**

## **Abschlussarbeit**

zur Erlangung des Abschlusses

**Akademische/r Rechnungshofprüfer/In**

eingereicht von

**Gerald Bauer, MBA**

Veranstalter: Fachhochschule des bfi Wien GmbH

1020 Wien, Wohlmutterstraße 22

**Begutachter: Dr. Patrick Segalla**

Linz, im Februar 2014

---

## **Ehrenwörtliche Erklärung**

Diese Arbeit ist nicht öffentlich zugänglich und kann nur mit Zustimmung des Verfassers/der Verfasserin publiziert oder als Informationsquelle zur Verfügung gestellt werden.

Ich versichere:

1. dass ich die Abschlussarbeit selbständig verfasst, andere als die angegebenen Quellen und Hilfsmittel nicht benutzt und mich auch sonst keiner unerlaubten Hilfe bedient habe,
2. dass ich diese Abschlussarbeit weder im Inland noch im Ausland in irgendeiner Form als Prüfungsarbeit, gleich welcher Prüfung, vorgelegt habe.

Gerald Bauer, MBA

Linz, im Februar 2014

## **Abstract**

Diese Arbeit behandelt Projektfinanzierungen der öffentlichen Hand mittels Public-Private-Partnership. In Zeiten immer knapper werdender Kassen und vermehrter einschränkender Richtlinien sind die öffentlichen Verwaltungen gezwungen, kreative Möglichkeiten zu suchen, um innerhalb dieser Parameter Infrastruktureinrichtungen für die Bevölkerung bereitzustellen. Als eine dieser Möglichkeiten empfiehlt sich Public-Private-Partnership, da bei diesem Modell vor allem eine Maastricht-neutrale Finanzierung gegeben ist. Ein ganzheitlicher Ansatz (Lebenszyklusansatz) ist ein wesentliches Merkmal von Public-Private-Partnership. Der Autor beschäftigt sich unter anderem mit der Entwicklung, den Arten, der Refinanzierung, den Chancen und Risiken dieser Projektbereitstellung. Desweiteren betrachtet der Autor einige ausgewählte Projekte inklusive der Meinungen von einzelnen Projektbeteiligten.

Ein Versuch, alle relevanten Seiten dieses Modells zu beleuchten und zu hinterfragen, ist die Motivation für diese Arbeit. Kann mit Public-Private-Partnership eine Win-Win-Situation für die öffentliche Hand in Zusammenarbeit mit privaten Unternehmen erreicht werden? Eingegangen wird auf die rechtliche Situation und den Einfluss der Europäischen Union. Ein Blick über die österreichischen Grenzen nach Deutschland und Großbritannien soll die Herangehensweise dieser beiden bedeutenden Länder zu diesem Thema aufzeigen. Speziell wird auf das Know-how dieser Staaten in diesem Bereich und die Entwicklung hingewiesen.

Beantwortet wird die Frage, was Public-Private-Partnership von einer normalen Projektfinanzierung unterscheidet und welche Bedeutung die Maastricht-Kriterien bei diesem Konzept haben. Auf einige Mischformen wird speziell eingegangen. Die Finanzierung ist ein zentraler Bestandteil bei der Betrachtung dieser Modelle.

Da Österreich bei dieser Art von Projektfinanzierung jedesmal Neuland betritt, ist es notwendig, solche Modelle genau im Vorhinein zu analysieren und mit konventionellen Methoden zu vergleichen. Die Lehren aus 2 unterschiedlichen Projekten aus Österreich werden aufgezeigt und für zukünftige Konzepte zur Verfügung gestellt. Dazu wurden Anmerkungen von einigen Projektbeteiligten eingeholt, um ein differenziertes Bild aus der Sicht von Handelnden mit den unterschiedlichsten Interessen darzustellen.

# Inhaltsverzeichnis

<b>Abstract</b> .....	<b>I</b>
<b>Inhaltsverzeichnis</b> .....	<b>I</b>
<b>Abbildungsverzeichnis</b> .....	<b>III</b>
<b>Abkürzungsverzeichnis</b> .....	<b>IV</b>
<b>1 Einleitung</b> .....	<b>1</b>
<b>2 Begriff</b> .....	<b>2</b>
<b>3 Projektfinanzierung</b> .....	<b>4</b>
3.1 Charakteristische Kriterien der Projektfinanzierung und somit auch für Public-Private-Partnership .....	4
3.2 Überleitung von der Projektfinanzierung zu Public-Private-Partnership-Modellen.....	5
<b>4 Geschichte von Public-Private-Partnership</b> .....	<b>7</b>
<b>5 Aktuelle Entwicklungen</b> .....	<b>9</b>
5.1 Deutschland.....	9
5.1.1 Das F-Modell (nach dem Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz - FstrPrivFinG 1994) .....	10
5.1.2 Das A-Modell (Ausbaumodell): Betreibermodell für Autobahnabschnitte .....	10
5.2 Großbritannien.....	13
5.2.1 Private-Finance-Initiative (PFI) .....	15
5.2.2 Public-Sector-Comparator (PSC).....	17
<b>6 Chancen und Risiken bei Public-Private-Partnership-Modellen</b> .....	<b>19</b>
6.1 Risiken .....	19
6.2 Chancen .....	21
<b>7 Rechtlicher Rahmen</b> .....	<b>23</b>
<b>8 Verbuchung aus der Sicht der öffentlichen Hand</b> .....	<b>25</b>
<b>9 Arten von Public-Private-Partnership-Modellen</b> .....	<b>26</b>
9.1 Unterscheidung lt. Grünbuch der Europäischen Union.....	26
9.1.1 Public-Private-Partnership auf Vertragsbasis.....	26
9.1.2 Institutionalisierte Public-Private-Partnership.....	26
9.2 Standardmodelle.....	26
9.2.1 Betreibermodell .....	27
9.2.2 Kooperationsmodell.....	27
9.2.3 Konzessionsmodell.....	27
9.2.4 Contracting-Modell.....	27
9.2.5 Leasingmodell .....	27
9.3 Mischformen .....	28
9.3.1 BOT – build, operate, transfer.....	28

9.3.2	BLOT – build, lease, operate, transfer .....	28
9.3.3	BOO – build, own, operate.....	29
9.3.4	BOOS – build, own, operate, sell .....	29
9.3.5	BOOT – build, own, operate, transfer .....	29
9.3.6	BTO – build, transfer, operate.....	29
9.3.7	DBFO – design, build, finance, operate .....	29
<b>10</b>	<b>Value-Engineering .....</b>	<b>30</b>
<b>11</b>	<b>Refinanzierung.....</b>	<b>31</b>
11.1	Nutzerfinanzierung .....	31
11.1.1	Direkte Nutzerfinanzierung .....	31
11.1.2	Indirekte Nutzerfinanzierung .....	31
11.2	Verfügbarkeitsentgelt .....	31
<b>12</b>	<b>Ausgewählte Projekte in Österreich .....</b>	<b>32</b>
12.1	PPP Ostregion Paket 1 “Projekt Y“.....	33
12.1.1	Finanzierung.....	34
12.1.2	Kritische Betrachtung.....	34
12.2	Umfahrung Ebelsberg .....	35
12.2.1	Refinanzierung .....	38
12.2.2	Value Engineering .....	39
12.2.3	Kritische Betrachtung.....	39
<b>13</b>	<b>Meinungen zu Public-Private-Partnership-Modellen .....</b>	<b>41</b>
13.1	Anmerkung aus der Sicht eines österreichischen Konzessionsnehmers (Bonaventura) .....	41
13.2	Anmerkung aus der Sicht eines österreichischen Konzessionsgebers (ASFINAG)	41
13.3	Anmerkung aus der Sicht eines Kreditinstituts (Raiffeisenlandesbank Oberösterreich) .....	42
13.4	Anmerkungen zum Einsatz von Public-Private-Partnership-Modellen aus der Sicht der externen öffentlichen Finanzkontrolle .....	43
13.5	Anmerkung des Autors.....	45
<b>14</b>	<b>Conclusio .....</b>	<b>47</b>
<b>15</b>	<b>Literaturverzeichnis.....</b>	<b>49</b>
<b>ANHANG</b>	<b>.....</b>	<b>54</b>

---

## Abbildungsverzeichnis

Abb. 1: Entwicklung des Eisenbahnnetzes der führenden Industrienationen 1840 - 1900.....	8
Abb. 2: Paradigmenwechsel des Infrastrukturmarktes .....	9
Abb. 3: Das deutsche A- und F-Modell im Vergleich .....	13
Abb. 4: Warum PPP? .....	16
Abb. 5: Machbarkeitsstudie & Wirtschaftlichkeitsprognose .....	17
Abb. 6: Risikokategorien .....	20
Abb. 7: Risikoprofil - Lebenszyklus.....	21
Abb. 8: Standardmodelle .....	26
Abb. 9: Internationale Bezeichnung des Modells nach Leistungsinhalten .....	28
Abb. 10: Organigramm Bonaventura Straßenerichtungs-GmbH.....	33
Abb. 11: Kostenkalkulation der Planungsgruppe Ebelsberg (PGE) 1996.....	37
Abb. 12: Organigramm UEB-Projektentwicklung.....	38

---

## Abkürzungsverzeichnis

ASFINAG	Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-Aktiengesellschaft
ATS	Österreichischer Schilling
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BHG	Bundeshaushaltsgesetz
BHO	Bundesgesetz (Bundesrepublik Deutschland) vom 19. August 1969, das die Haushaltswirtschaft des Bundes einschließlich Rechnungslegung und Prüfung durch den Bundesrechnungshof regelt, BGBI. I S. 1969, 1284 (Bundeshaushaltsordnung)
bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
d. h.	das heißt
EG	Europäische Gemeinschaft
engl.	englisch
EU	Europäische Union
EuGH	Europäischer Gerichtshof
EUROSTAT	Statistisches Amt der Europäischen Union
FstrPrivFinG	Bundesgesetz (Bundesrepublik Deutschland) vom 30.8.1994, zur Verstärkung von Investitionen in das Bundesfernstraßennetz durch Private, BGBI. I 1994, 2243 (Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz)
HM Treasury	Her Majesty Treasury (britisches Finanz- und Wirtschaftsministerium)
IT	Informationstechnologie
LKW	Lastkraftwagen

## Abkürzungsverzeichnis

---

LRH	Landesrechnungshof
Mio.	Millionen
MOD	Modification (engl.)
NAO	National Audit Office (britischer Rechnungshof)
Nr.	Nummer
OGC	Office of Government Commerce (britische IT-Beratungsstelle)
ÖPP	Öffentlich Private Partnerschaft
PFI	Private Finance Initiative (engl.)
PKW	Personenkraftwagen
PPP	Public-Private-Partnership (engl.)
PSC	Public Sector Comparator (engl.)
rd.	rund
RH	Rechnungshof
Rs	Rechtssache
u. a.	unter anderem
UEB	Umfahrung Ebelsberg Errichtungsgesellschaft mbH
USt	Umsatzsteuer
usw.	und so weiter
VPI	Verbraucherpreisindex
z. B.	zum Beispiel



# 1 Einleitung

Durch die immer enger werdenden Finanzierungsspielräume sind die öffentlichen Kommunen genötigt, kreative Möglichkeiten zu finden, um einerseits den bundesstaatlichen (Haushaltsordnungen) bzw. europäischen Richtlinien (Maastricht-Kriterien) zu genügen und andererseits der internationalen Steuerkonkurrenz Paroli zu bieten. Ein weiterer Faktor ist die stark angestiegene Verschuldung der öffentlichen Hand.

Die Welt wird im übertragenen Sinne immer kleiner und die Unternehmen sind ihrerseits interessiert, die besten und profitabelsten Standorte für die jeweiligen Bereiche ihres Unternehmens zu finden. Die hohen Lohn- und Lohnnebenkosten in den westlichen Ländern drängen viele Unternehmen zur Produktion in den asiatischen Raum, um weiter konkurrenzfähig zu bleiben. Bereits seit einigen Jahren werden die Produktionsstätten in Billiglohnländer (China, Bangladesch usw.) ausgelagert. Die westlichen Staaten haben diesen Kampf um die billigen Arbeitsplätze bereits verloren. Der einzige Weg, um Unternehmen und Arbeitsplätze im Land zu halten, ist der Ausbau von Infrastruktureinrichtungen (Verkehrswege, Energieversorgung, Kommunikation, Gesundheits- und Bildungssystem usw.), die zum größten Teil von der öffentlichen Hand zur Verfügung gestellt werden.

Diese Infrastruktureinrichtungen zur Weiterentwicklung und Stärkung des Landes und seiner Bevölkerung kosten viel Geld, das die öffentlichen Institutionen unter Einhaltung der staatlichen und überstaatlichen Richtlinien zur Verfügung stellen sollen. Diese Richtlinien sollen durch maßgeschneiderte, kreative Finanzierungsinstrumente eingehalten werden.

Eines dieser Finanzierungsinstrumente ist das Public-Private-Partnership-Modell (PPP).

## 2 Begriff

In den diversen Publikationen tauchen unter anderem auch die Bezeichnungen Private-Public-Partnership oder der eingedeutschte Begriff Öffentlich-Private-Partnerschaft (ÖPP) auf. Am gebräuchlichsten und eingängigsten hat sich Private-Public-Partnership (PPP) herauskristallisiert. Der Begriff hat seinen Ursprung im Amerikanischen und soll den privaten Antrieb zum Wohl der Allgemeinheit für diese Art von Initiativen (z.B. Sanierung von Schulen durch die Eltern unter Einbeziehung des Sponsorings der lokalen Wirtschaft usw.) darstellen. Da der Autor sich dieses Themas aus der Sicht einer öffentlichen Verwaltung nähert, verwendet er die Bezeichnung Public-Private-Partnership (PPP).

Eine spezielle Definition ist im österreichischen Vergaberecht nicht zu finden. Nach der Stellungnahme<sup>1</sup> (2004) des Bundeskanzleramtes der Republik Österreich zum Grünbuch der EU soll Public-Private-Partnership (PPP) „eine auf Dauer angelegte Kooperation von öffentlicher Hand und privater Wirtschaft bei der Planung, der Erstellung, der Finanzierung, dem Betreiben und/oder der Verwertung von (bislang) öffentlichen Aufgaben mit angemessener Verteilung der Risiken und Verantwortlichkeiten“ sein.

Da Public-Private-Partnership im Vergaberecht nicht aufscheint, kommen bei dieser Art von Kooperation die einschlägigen Rechtsnormen (Bau-, Liefer-, und Dienstleistungsauftrag sowie Bau- und Dienstleistungskonzessionen) zur Anwendung.

Die verschiedensten Arten von Kooperationen werden in der Literatur je nach Aufteilung zwischen den öffentlichen und privaten Institutionen unterschiedlich bezeichnet.

Das Betreibermodell findet sich am häufigsten bei Infrastrukturprojekten. Auch die Begriffe BOT (build, own, operate), BOOT (build, own, operate, transfer), DBFO (design, build, finance, operate) usw. stellen Ausprägungen für diese Form der Zusammenarbeit dar.

---

<sup>1</sup> Republik Österreich (2004) online.

Eine exakte und allgemeingültige Definition von Public-Private-Partnership ist nicht zu finden.

Am ehesten ist Public-Private-Partnership eine Zusammenarbeit der öffentlichen Hand und privater Wirtschaftsteilnehmer, mit dem Ziel der wirtschaftlichen Erfüllung öffentlicher Aufgaben (z.B. Verfügung Stellung von Infrastruktureinrichtungen, Dienstleistungen, Services etc.). Durch diese Zusammenarbeit sollen die öffentlichen Aufgaben/Projekte kostengünstiger, schneller und/oder in besserer Qualität zur Verfügung gestellt werden.

In den letzten Jahrzehnten stellte der Staat in den meisten Ländern die Infrastruktur zur Verfügung. Durch Public-Private-Partnership beschränkt sich der Staat im Extremfall auf seine Lenkungsfunktion (hoheitsrechtliche Aufgaben und Kontrollfunktion). Der/Die öffentliche AuftraggeberIn muss sich im Vorhinein im Klaren sein, welche Aufgaben er/sie beim Projekt übernehmen will. Die jeweiligen Risiken müssen je nach Art des Projektes identifiziert, definiert und in Geldwerten dargestellt werden. Daraufhin sind diese auf die Vertragspartner aufzuteilen. Auf den privaten Vertragspartner können prinzipiell alle operativen Aufgaben im Zusammenhang mit Planung, Entwicklung, Errichtung, Finanzierung, Investment, Erhaltung, Betrieb und Verwertung delegiert werden.

Kritisch anzumerken wäre hierbei, dass bei der öffentlichen Finanzierung bislang sämtliche Risiken dem österreichischen Steuerzahler aufgebürdet wurden.<sup>2</sup>

Public-Private-Partnership-Modelle leiten sich aus der Projektfinanzierung ab. Bei PPP-Modellen ergeben sich, aufgrund der Kooperation mit der öffentlichen Hand und deren Besonderheiten, zusätzliche Anforderungen.

---

<sup>2</sup> Vgl. LRH-OÖ (2002), S. 3 online; RH-Bericht (2009), S. 36 online.

## 3 Projektfinanzierung

Die Projektfinanzierung ist:

„Die Finanzierung einer bestimmten wirtschaftlichen Einheit, bei der sich die Kreditgeber damit zufrieden geben,

- den Cashflow und die Einkünfte dieser wirtschaftlichen Einheit als Mittelherkunft zur Rückzahlung dieses Kredites sowie
- die „assets“ (das Vermögen) der wirtschaftlichen Einheit als Sicherheit für den Kredit

zu betrachten.“<sup>3</sup>

### 3.1 Charakteristische Kriterien der Projektfinanzierung und somit auch für Public-Private-Partnership<sup>4</sup>

- Ein Vorhaben, das durch die Einmaligkeit der Bedingungen hinsichtlich Struktur und Ablauf als Gesamtheit gekennzeichnet ist.
- Die Institutionalisierung erfolgt durch eine eigenständige, zumeist ressourcenautonome Projektgesellschaft.
- Die zukünftigen Cashflows des Projekts bilden die Basis der Tilgungs- und Zinszahlungen. Daraus ist auch abzuleiten, dass kapitalintensive Infrastrukturprojekte ein entsprechend langfristiges Finanzierungskonzept benötigen.
- Sensibilitätsanalysen der wesentlichen Einflussfaktoren auf den zukünftigen Cashflow und Festlegung der kritischen Erfolgsfaktoren.
- Risikosphären werden identifiziert, bewertet und auf die PartnerInnen/TeilnehmerInnen des Projektes verteilt.
- Eine Vertragsgestaltung, die eine störungsfreie Abwicklung des Projektes sicherstellt, ist das anspruchsvolle Ziel aller Projektbeteiligten.

---

<sup>3</sup> Österreichische Kontrollbank (2006), S. 13 online.

<sup>4</sup> Vgl. Siebel, U.R. (2001) in Eckmair, R. / Scharinger, L. (o. J.), S. 1

- Die Abwicklung über eine eigene Projektgesellschaft ermöglicht für die Muttergesellschaft de facto eine off-balance-sheet-Finanzierung und diese bekommt damit Spielräume für weitere Aktivitäten.
- Die Haftungsgrenzen werden von Anfang an festgelegt. Je nach Haftungsumfang unterscheidet man limited-, non- oder full-recourse-Finanzierungen. Es besteht im Rahmen vertraglicher Ansprüche grundsätzlich für die KreditgeberInnen die Möglichkeit, auf die Investoren unbefristet in vollem Finanzierungsumfang (= full-recourse) bzw. betraglich oder zeitlich begrenzt (= limited-recourse) zurückzugreifen. Bei einer non-recourse-Finanzierung ist dieser Rückgriff ausgeschlossen. Die limited-recourse-Finanzierung ist die am häufigsten angewandte Form der Projektfinanzierung.

### **3.2 Überleitung von der Projektfinanzierung zu Public-Private-Partnership-Modellen**

Zum Unterschied zur gewöhnlichen Projektfinanzierung, bei der die freie Finanzspitze<sup>5</sup> (Saldo laufende Gebarung, Vermögensgebarung und Finanzgebarung), die für Investitionen zur Verfügung steht, sind bei Partnerschaften mit öffentlichen Institutionen zusätzliche Kriterien<sup>6</sup> zu beachten bzw. einzuhalten:

- die spezifischen Vorgaben der öffentlichen Kameralistik (der Bund setzt seit 1. Jänner 2013 die 2. Etappe der Haushaltsrechtsreform um, bei der ein Wechsel von der Kameralistik zum neuen Veranschlagungs- und Rechnungssystem des Bundes mit einer Finanzierungs-, Ergebnis- und Vermögensrechnung stattfand)<sup>7</sup>
- die Unterschiede zwischen „bilanziellem“ und „budgetären“ Denken
- die Unterschiede in der steuerlichen und gebührenrechtlichen Behandlung der PartnerInnen
- Detailregelungen der Verschuldungskriterien nach Maastricht

---

<sup>5</sup> VRV 1997 (Voranschlags- und Rechnungsabschlussverordnung), Anhang 5b

<sup>6</sup> Eckmair, R. / Scharinger, L. (o. J.), S. 2

<sup>7</sup> BHG 2013 (Bundeshaushaltsgesetz)

- die formal sehr häufig breit gestreuten Zuständigkeiten in der öffentlichen Verwaltung und die tendenziell geringe Bereitschaft, Zuständigkeiten in der öffentlichen Hand zu konzentrieren bzw. auf das Projekt fokussiert zu strukturieren
- die Formalerfordernisse einer Entscheidungsfindung
- die unterschiedlichen Anwendungsformen bei Beschaffungsvorgängen (Vergaberecht)

## 4 Geschichte von Public-Private-Partnership

Die Möglichkeit von privaten Konzessionen für den Sektor der Versorgung mit sauberem Wasser gab es bereits im römischen Recht. Ebenso beschäftigte sich Adam Smith (1776) in „The Wealth of Nations“ mit den Vorzügen der Umwandlung von öffentlichem in privates Eigentum, was zu einer Reduzierung der öffentlichen Verschuldung und zu einem effizienteren Einsatz des Kapitals führen würde.

Der Suez-Kanal wurde ursprünglich als Konzessionsprojekt (eine 99-jährige Konzession durch die Suez-Kanal-Company ab 1854) konzipiert. Der Ablauf der Konzession wurde wegen der Suez-Krise (1949 – 1956) nicht erreicht und die Suez-Kanal-Company von Ägyptens Staatspräsident Gamal Abdel Nasser 1956 verstaatlicht.

In Europa (Eisenbahnlinie Stockton – Darlington durch Stephenson 1825) und den Vereinigten Staaten von Amerika (Massachusetts Railroads und Hudson River Railroad 1826 – beide zunächst als Pferdeeisenbahnen) wurden im 19. Jahrhundert vermehrt Eisenbahnkonzessionen an private Investoren vergeben, die sich hohe Erträge von diesem neuen Verkehrsmittel erhofften. Der Bau von Eisenbahnlinien verschlang riesige Summen von Kapital, das die Staaten in diesem Ausmaß nicht aufbringen konnten. In Frankreich erstellte der Staat die Schieneninfrastruktur und übertrug den Betrieb privaten Gesellschaften. Die Struktur dieser Eisenbahngesellschaften glich schon Public-Private-Partnership-Modellen.

## Entwicklung des Eisenbahnnetzes der führenden Industrienationen

(in 1000 km)

	1840	1855	1877	1900
USA	4,5	30	120	280
England	2,4	12	24	35
Frankreich	0,5	3,5	24	40
Deutschland*	0,5	9	30	50
Russland	–	1	20	40

\* Deutschland in den Grenzen von 1871

Putzger. Historischer Weltatlas, 103. Aufl., Berlin: Cornelsen Verlag 2004, S. 141

Abb. 1: Entwicklung des Eisenbahnnetzes der führenden Industrienationen 1840 - 1900<sup>8</sup>

In Österreich setzte 1841 die kaiserliche–königliche Monarchie das Staatsbahnprinzip ein. Eine Beteiligung von privaten Investoren für den Eisenbahnausbau wurde schon bald unterbunden.

<sup>8</sup> Informationen zur politischen Bildung 315/2012 – Das 19. Jahrhundert, S. 36 online.



## 5 Aktuelle Entwicklungen

Da der Vergleich mehrerer Länder den Umfang dieser Arbeit sprengen würde, hat der Autor die Vorgehensweise in einigen ausgewählten Ländern nachfolgend betrachtet.



Abb. 2: Paradigmenwechsel des Infrastrukturmarktes<sup>9</sup>

Seit 2011 berät die Europäische Kommission über eine Richtlinie<sup>10</sup> des Europäischen Parlaments und des Rates über die Konzessionsvergabe. Die kontrover-sielle Auseinandersetzung der politischen Parteien wird durch die Medien auf-geschaukelt, indem u. a. die Angst über den Verkauf des Wassers bei der Be-völkerung geschürt wird.<sup>11</sup> In einer derart aufgeheizten Sphäre wird das Ziel ei-nes geregelten Übereinkommens mühsam erreichbar sein.

### 5.1 Deutschland

Deutschland erließ 2002 das Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz (FstrPrivFinG) und ermöglichte dadurch die Finanzierung von Fernstraßen mit-tels Public-Private-Partnership-Modellen. 2 Modelle, das F-Modell (nach dem Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz) und das A-Modell (Ausbaumodell), regeln in Deutschland den Bau des hochrangigen Straßennetzes in Verbindung

<sup>9</sup> Vgl. Spiegl, M. (2002), S. 39 online.

<sup>10</sup> Vgl. Europäisches Parlament und Rat (2011) online.

<sup>11</sup> Vgl. Die Zeit (2013), online.

mit der öffentlichen Hand und privaten Unternehmen. Beides sind Betreibermodelle.

### **5.1.1 Das F-Modell (nach dem Fernstraßenbauprivatfinanzierungsgesetz - FstrPrivFinG 1994)**

Bei diesem Modell beabsichtigt die Bundesrepublik Deutschland, dass private Konzessionäre eine Fernstraße ausbauen bzw. neu bauen und 30 Jahre (Dauer kann verlängert werden) unterhalten. Nach Ablauf dieser Zeit ist die Straße wie beim A-Modell, an die öffentliche Hand in einem vorher definierten Zustand zurückzugeben.

Hierbei leistet der Bund bis zu 20 % an Zuschüssen.

Nach der EU-Richtlinie 93/89/EWG bzw. Nachfolgerichtlinie 1999/62/EG dürfen auf ein und demselben Streckenabschnitt nicht gleichzeitig zeitbezogene und leistungsbezogene Benutzungsgebühren erhoben werden. Dies gilt für Bereiche auf denen Vignettenpflicht besteht.

#### **Vorteile des F-Modells:**

- frühzeitige Realisierung von Maßnahmen im Bereich der Bundesfernstraßen
- Haushaltsentlastung durch Finanzierung über Nutzergebühren
- Entlastung der öffentlichen Hand von Betrieb und Erhaltung
- vollständige Nutzerfinanzierung, da auch leichte LKW und PKW eine projektspezifische Mautgebühr zu zahlen haben

### **5.1.2 Das A-Modell (Ausbaumodell): Betreibermodell für Autobahnabschnitte<sup>12</sup>**

Die Bundesrepublik Deutschland hebt bei diesem Konzept eine streckenbezogene LKW-Maut mit einem staatlichen Zuschuss (bis maximal 50 %) ein. Der höhere Zuschuss im Vergleich zum F-Modell ist darin begründet, dass die PKW-Maut abgegolten wird, die bisher nicht eingehoben wurde. Dieses Modell

---

<sup>12</sup> Vgl. Puwein, W. et. al. (2004), S. 51 online.

soll den mehrstreifigen (auf sechs Fahrstreifen) Ausbau von Autobahnteilbereichen ermöglichen. Die Konzessionslaufzeit beträgt 30 Jahre (kann verlängert werden) und beinhaltet die Erhaltung und das Betreiben des definierten Teilabschnitts. Nach dieser Laufzeit ist der Bereich an die öffentliche Hand zurückzugeben.

Die Maut wird bei diesem Modell vom Bund eingenommen und für jeden konzessionierten Streckenabschnitt an den privaten Betreiber weitergeleitet. Der Ausbau eines Streckenabschnitts wird nur dann als A-Modell durchgeführt, wenn die nach § 7 Absatz 2 BHO (Bundeshaushaltsordnung) vorzunehmende Wirtschaftlichkeitsuntersuchung ergibt, dass ein A-Modell gegenüber einer konventionellen Realisierung mindestens ebenso wirtschaftlich ist.

#### **Vorteile des A-Modells:**

- ein schnellerer Ausbau der Bundesautobahnen in Deutschland
- die Zweckgebundenheit von Teilen der Gebühren der LKW-Maut für den Autobahnausbau
- Effizienzgewinne durch Integration von Planung, Bau, Betrieb und Finanzierung/Investment über den gesamten Projektzyklus
- neue Aufgabenfelder für die Industrie und Erhöhung der Wettbewerbsfähigkeit auf den Auslandsmärkten
- keine Notwendigkeit einer gesetzlichen Grundlage (im Vergleich zum F-Modell)

Diesen Vorteilen sind die höheren Finanzierungskosten von Privaten aufgrund eines anderen Ratings (Bonität) gegenüberzustellen.

Aus den bisherigen Erfahrungen gibt das Deutsche Verkehrsforum (2003) Anregungen zur Verbesserung des A-Modells.<sup>13</sup>

- Übertragung der umfassenden Verantwortung für die Bereiche Planung, Bau, Finanzierung, Investment und Betrieb an den Privaten – nur dann können in vollem Umfang Effizienzvorteile realisiert werden.

---

<sup>13</sup> Vgl. Deutsches Verkehrsforum (2003), S. 4 online.

- Förderung unternehmerischer Freiheiten in allen Bereichen, damit der Betreiber zu Innovationen angeregt wird und kundengerechte Dienstleistungen erbringen kann. Da sich nur Vorteile für den Kunden entsprechend vermarkten und verkaufen lassen, wird das Angebot zwangsläufig kundenorientiert.
- Entscheidungsspielräume im Betrieb müssen erweitert und ergebnisorientierte Leistungsanreize so gesetzt werden, dass die Verfügbarkeit optimiert wird.
- Die Vergabeverfahren zur Ermittlung des günstigsten Bieters sollen als Verhandlungsverfahren klar strukturiert werden und insbesondere auf die Erhöhung der Effizienz bei der Realisierung des Projektes und im Betrieb abzielen.
- Ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Profil soll geschaffen werden, damit die Möglichkeit eröffnet wird, die A-Modelle zu einer Öffentlich-Privaten Partnerschaft weiterzuentwickeln. Hier gilt insbesondere, dass jeder die Risiken trägt, die er selbst beeinflussen bzw. versichern kann.
- Die A-Modelle sollen marktgerecht so strukturiert werden, dass mit den resultierenden Projekten privates Kapital akquiriert werden kann. Die Voraussetzungen dazu sind insbesondere in der Autobahninfrastruktur gegeben, die Umsetzung muss diesen Ansatz verstetigen.
- Die Akquirierung von Kapital ist nur möglich, wenn die Eigenkapitalverzinsung der Betreiber marktüblich geregelt wird. Zudem muss die Konzessionslaufzeit geeignet sein, Einnahmenveränderungen abzufedern (z.B. Konzessionslaufzeit 1/5 länger als Kreditlaufzeit).

In der folgenden Tabelle stellte das Deutsche Verkehrsforum 2003 die beiden Modelle gegenüber.

<b>Merkmal</b>	<b>A-Modell</b>	<b>F-Modell</b>
gesetzliche Grundlage	keine besondere, insbesondere Gebührenrecht nicht einschlägig	FstrPrivFinG in Verbindung mit allgemeinen Gebührenrecht
Anwendungsbereich	Ausbau der Autobahn auf sechs oder mehr Streifen	Tunnel, Brücken, Passstraßen, 4-spurige Bundesstraßen
Bemautung		
- Mautsubjekte	schwere LKW	leichte und schwere LKW, PKW
- Erhebung	überwiegend durch telematische Datenerfassung ohne Behinderung des Verkehrsflusses	Unmittelbares Inkasso an den Mautstationen (manuell und vollelektronisch)
- Berechnungsgrundlage	Volkswirtschaftliche Wegkostenrechnung	Betriebswirtschaftlich, staatlich reguliert
- Betreiberrisiken	Etwas reduziertes Verkehrsrisiko für Verkehrsaufkommen schwerer LKW, erhöhtes Inkassorisiko	Umfassendes Verkehrsrisiko, minimales Inkassorisiko
- Anschubfinanzierung	Bis zu 50 % entsprechend der Nutzung durch nicht bemautete Fahrzeuge	Bis zu 20 %
- Privates Leistungsangebot	Planung, Bau, Finanzierung, Unterhaltung, Betrieb	Planung, Bau, Finanzierung, Unterhaltung, Betrieb
- Vertragliche Grundlage	Konzessionsvertrag	Konzessionsvertrag

Abb. 3: Das deutsche A- und F-Modell im Vergleich<sup>14</sup>

## 5.2 Großbritannien

Unter dem Zeichen des Neoliberalismus wurden viele Unternehmen (British Telecom, British Airways, British Steel usw.) in Großbritannien privatisiert. Massenentlassungen waren die Folge. Während die Unternehmen große Gewinne verbuchten, traten die positiven Effekte der Privatisierungen für die Bevölkerung nicht ein. Die Folgen für die Bevölkerung führten 1997 zum Wahlsieg der Labour Party unter Tony Blair.

<sup>14</sup> Deutsches Verkehrsforum (2003), S. 6 online.

## Schwächen der Privatisierung<sup>15</sup>

- Zu viele Anlagen wurden zu schnell und zu billig verkauft.
- Die Regulierungsmechanismen waren zu lax, weil das Potential für Effektivitätsgewinne unterschätzt wurde. Gut für die Aktionäre/Innen, schlecht für die VerbraucherInnen.
- Es wurde nicht genug für den Wettbewerb getan. In der Eile der Privatisierung wurden oft unnötige Elemente der Monopolstellung unberührt gelassen.
- In einigen Fällen boten die neuen Besitzformen der Privatwirtschaft nicht genügend Anreiz, bessere Dienstleistungen anzubieten.
- Die obere Managementebene der privatisierten Unternehmen hat sich dabei oft über die Maßen bereichert: das sogenannte „Fat-Cat-Syndrom“, das die Privatisierung in den Augen der Öffentlichkeit in Misskredit brachte.
- Oft hatten die ArbeitnehmerInnen nur wenig von der Privatisierung; sie wurden nicht als echte PartnerInnen in dem neuen Unternehmen betrachtet.
- Die Erlöse wurden nicht effektiv genutzt. Der Grundbestand der Vermögenswerte des Staates wurde heruntergewirtschaftet, um laufende Defizite zu finanzieren. Das führte dazu, dass die Regierung beschuldigt wurde, das „Tafelsilber zu verscherbeln“.

Am bekanntesten ist das Desaster bei der englischen Bahn, bei der die Instandhaltung der Anlagen aus Kostengründen vernachlässigt wurde, was zu zahlreichen Pannen und tödlichen Unfällen (z. B. Hatfield (Hertfordshire im Jahr 2000)) führte. 2002 musste Railtrack<sup>16</sup> den Bankrott erklären und das Netz wurde am Ende wieder vom Staat übernommen.<sup>17</sup>

---

<sup>15</sup> Vgl. McCleary, B. (2002), S. 8 online.

<sup>16</sup> Bezeichnung einer Gruppe von Unternehmen in Großbritannien (1994 – 2002), die im Besitz der Infrastruktur des privatisierten britischen Eisenbahnnetzes war

<sup>17</sup> Vgl. Candeias, M. (2009), S. 14 online.

### 5.2.1 Private-Finance-Initiative (PFI)

Aus der seit dem Mittelalter betriebenen Projektfinanzierung entwickelte sich zuerst in Australien und kurz danach in Großbritannien (1992) die Private-Finance-Initiative (PFI). Großbritannien sieht in Public-Private-Partnership den bevorzugten Weg, um öffentliche Infrastruktur und Serviceleistungen anzubieten und diesen Weg weiterzugehen. Das Land wurde zu einem der führenden Know-how-Träger des Privatfinanzierungsmodells. Nach 20jähriger Erfahrung mit Private-Finance-Initiative-Projekten reformiert die britische Regierung seit 2012<sup>18</sup> diese Art von Projektfinanzierung.

Der PFI/PF2-Standardvertrag<sup>19</sup> (MOD PFI project agreement (version 2)) als Weiterentwicklung des von der Treasury-Taskforce (1997 – 2011) herausgegebenen PFI-Standardvertrags (Guidance on the Standardisation of PFI Contracts) wird als weiterer Meilenstein beim Einsatz von Public-Private-Partnership-Modellen gesehen.

Die zwei wesentlichsten **Eckpfeiler**<sup>20</sup> der Private Finance Initiative (PFI) waren:

- Der private und nicht der öffentliche Sektor kümmert sich um den gesamten Lebenszyklus von Bauobjekten.
- Dadurch soll der öffentliche Sektor ein besseres Preis-/Leistungsverhältnis gegenüber der traditionellen Beschaffung (Value for Money) erreichen.

#### Vor- und Nachteile von PFI<sup>21</sup>

Die **Vorteile** von PFI

- Einsparungen für die öffentliche Hand
- Investitionen konnten getätigt werden, die sich die Regierung andernfalls nicht hätte leisten können.
- Der Staat behielt eine größere Kontrolle als im Fall einer reinen Privatisierung.

---

<sup>18</sup> Vgl. HM Treasury (2012) online.

<sup>19</sup> Vgl. MOD PFI projekt agreement (version 2) (2011) online.

<sup>20</sup> Vgl. Hajszan, R. / Schrefel, C. (2005), S. 18 online.

<sup>21</sup> Vgl. McCleary, B. (2002), S. 9 online.

Die **Nachteile** von PFI

- Die Verfahren waren extrem kompliziert und umfassend.
- Einzelne Ministerien, die mit dem Management der komplexen Transaktionen (die sich oft über 20 bis 30 Jahre erstreckten) beauftragt waren, waren überfordert.
- Deswegen mussten sie private BeraterInnen unter Vertrag nehmen, die ihrerseits sehr teuer waren.
- Es war daher nicht immer möglich, „value for money“ (Kosten-/Leistungsverhältnis) zu bekommen.

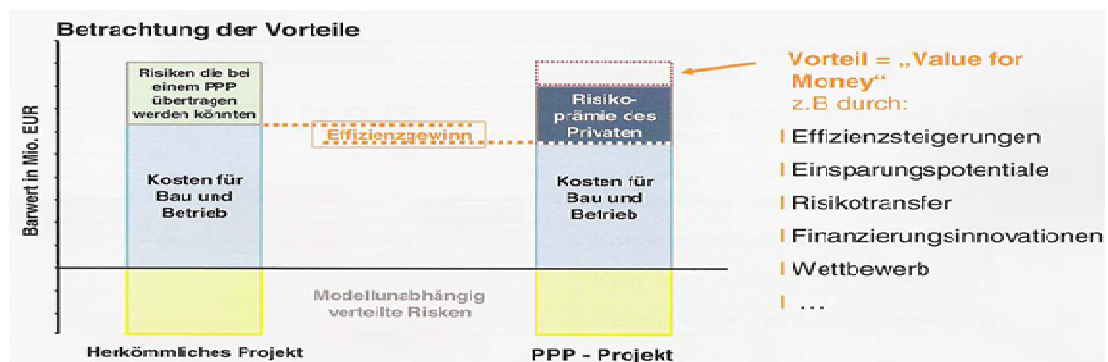


Abb. 4: Warum PPP?<sup>22</sup>

<sup>22</sup>

Vgl. Hajszan, R. / Schrefel, C. (2005), S. 6 online.



## 5.2.2 Public-Sector-Comparator (PSC)

Mit dem Public-Sector-Comparator (PSC), ähnlich einer Wirtschaftlichkeitsanalyse, werden die direkten und indirekten Kosten sowie die „übertragbaren Risiken“ und die „zurückbehaltenen Risiken“ gegenüber einer konventionellen Beschaffung abgewogen. Der PSC ermöglicht somit als Referenzwert den Vergleich eines konventionellen Projekts mit einer Public-Private-Partnership-Maßnahme und legt den Grundstein für die darauffolgenden quantitativen (Barwertmethode) und qualitativen (Nutzwertanalyse) Bewertungen im Rahmen des Wirtschaftlichkeitsvergleichs.

Bausteine einer Machbarkeitsstudie inkl. Wirtschaftlichkeitsvergleich



Abb. 5: Machbarkeitsstudie & Wirtschaftlichkeitsprognose<sup>23</sup>

Eine Studie (2003)<sup>24</sup> über Bauzeitabweichungen (geschätzt im Verhältnis zu tatsächlichen Werten) von verschiedenen Projekttypen, die vom HM-Treasury (Britisches Finanzministerium) in Auftrag gegeben wurde, ergab, dass bei 50

<sup>23</sup> Public Private Partnership in Niedersachsen (o. J.) online.

<sup>24</sup> Vgl. NAO (National Audit Office) (2003) online.

öffentlichen Bauprojekten der vergangenen 20 Jahre der Bauverzug bei der konventionellen Realisierung durchschnittlich 17 % bezogen auf die Soll-Bauzeit betrug. Die PFI-Projekte wiesen im Gegensatz dazu eine durchschnittliche Bauzeitunterschreitung von 1 % auf. Bei Standard-Hochbauten ergab die Studie Bauzeitüberschreitungen bei konventioneller Bauweise von 4 % und bei PFI-Projekten Unterschreitungen der Bauzeit von 16 %.

Das private Unternehmen hat aufgrund von hohen Zinsen für die Bauzwischenfinanzierung wesentlich größere Anreize das Bauvorhaben schneller voranzutreiben als eine öffentliche Institution. Durch die Verkürzung der Bauzeit verringert sich das Risiko für die KapitalgeberInnen und die höheren Kapitalkosten bei den Privaten werden dadurch reduziert.

## 6 Chancen und Risiken bei Public-Private-Partnership-Modellen

### 6.1 Risiken

Risiken wirken sich auf die Ausgaben und Kosten aus, die vom privaten Betreiber getragen werden, um die vertragliche Leistung zu erbringen. Zu allererst müssen die wesentlichsten Risiken bei einem Projekt identifiziert und dokumentiert werden. Die grundsätzliche Verteilung der Risiken wird im Konzessionsvertrag zwischen der öffentlichen Institution und der Projektgesellschaft festgelegt.

Aufgrund der Vielzahl von unterschiedlichen Arten von Risiken bezieht sich der Autor auf ausgewählte Risiken:

#### Risikokategorien:<sup>25</sup>

Einzelrisiken	Risikobeschreibung	Risikokonsequenzen
Insolvenzrisiko / Leistungsausfallrisiko	Risiko des Leistungsausfalls bzw. der Insolvenz von Vertragspartnern Wechsel der Gesellschafter	Zusätzliche Kosten durch den Ausfall des Vertragspartners
Planänderungsrisiko	Risiko, dass sich Leistungsanforderungen in der Planungsphase ändern	Modifizierung der Planung erforderlich und gegebenenfalls hieraus resultierend grundsätzliche Verzögerung der Vorhabensrealisierung und Kostenerhöhung
Baugrundrisiken	Risiko, dass der Baugrund von dem Gutachten abweicht oder dass Altlasten oder Schadstoffe auftreten	Planungsänderung und Kostenerhöhung
Schnittstellenrisiko	Risiko, dass aufgrund der zahlreichen Schnittstellen Verzögerungen im Bauablauf und/oder Kostenerhöhungen eintreten	Verspätete Fertigstellung und/oder höhere Kosten, zusätzlicher Aufwand
Nachtragsrisiko	Risiko, dass aufgrund selbst- oder drittverschuldeter Sachverhalte zusätzliche finanzielle Mittel benötigt werden	Ein Mangel an zusätzlichen Finanzierungsressourcen kann die Herstellung der erforderlichen Leistungsstandards unmöglich machen

<sup>25</sup>

Alfen, H.W. et.al. (2007), S. 54 online.

<b>Einzelrisiken</b>	<b>Risikobeschreibung</b>	<b>Risikokonsequenzen</b>
Höhere Gewalt	Risikoschäden an dem Projekt aufgrund von Einwirkungen höherer Gewalt	Verzögerungen und/oder höhere Kosten bei der Erstellung der hochbaulichen Infrastruktur
Betriebsrisiken aufgrund veränderter Leistungsanforderungen	Risiko, dass Veränderungen der Leistungsanforderungen durch die öffentliche Hand Anpassungen bei der Leistungserstellung erfordern	Veränderter Leistungsumfang führt zu Änderungen der Kostenstruktur. Gegebenenfalls sind Umrüstungs-/Umbaumaßnahmen erforderlich
Inflationsrisiko	Risiko, dass sich der Wert, der während der Vertragslaufzeit erhaltenen Zahlungen durch Inflation verändert	Veränderung des Nutzungsentgeltes
Gesetzesänderungen	Risiko von Änderungen gesetzlicher Bestimmungen und Rahmenbedingungen, die zu Veränderungen der Leistungsanforderungen führen und/oder Auswirkungen auf die Leistungserstellung haben	Verspätete Fertigstellung gegebenenfalls verbunden mit erhöhten Kosten, höhere Betriebskosten
Risiko der Veränderung der Umsatzsteuer	Risiko der Veränderung des Umsatzsteuersatzes	Veränderung der Bau- und Betriebskosten bzw. der definitiven Umsatzsteuerbelastung des Privaten. Höhere Kosten und Liquiditätsverschlechterung
Wiederherstellungsrisiko	Risiko, dass während der Nutzungsphase Verpflichtungen zu Aufräum- und Sanierungsmaßnahmen an dem Grundstück und/oder Entsorgungskosten für die technischen Anlagen entstehen	Kostenerhöhungen während der Betriebsphase
Risiko der Inbetriebnahme	Risiko, dass die Inbetriebnahme nicht im geplanten Zeitrahmen und/oder Zustand erfolgen kann	Verspätete Leistungsbereitschaft verbunden mit erhöhten Kosten, bspw. Mietkosten für angemietete Gebäude
Betriebsrisiko	Risiko, dass betrieblicher Stillstand, Betriebsstörungen und/oder Qualitätsprobleme zu Leistungsstörungen führen und definierte Leistungsstandards nicht erreicht werden	Kostenerhöhungen bspw. aufgrund von Leistungsunterbrechungen und/oder extern zu beschaffenden Leistungen

Abb. 6: Risikokategorien

Ein Public-Private-Partnership Projekt beinhaltet nicht mehr Risiken, als ein herkömmliches Projekt. Der Unterschied liegt in der Aufteilung der Risiken zwischen der öffentlichen Hand und den Privaten. Eine optimale (ausgewogene) Risikoverteilung soll sicherstellen, dass jeder Vertragspartner die Risiken übernimmt, für die er/sie am optimalsten geeignet ist. In den Überlegungen sollten

auch das Konkursrisiko des privaten Partners und eine eventuelle Alternative mit bedacht werden.

Risiken aufgeteilt nach dem Zeitpunkt der Eintrittswahrscheinlichkeit

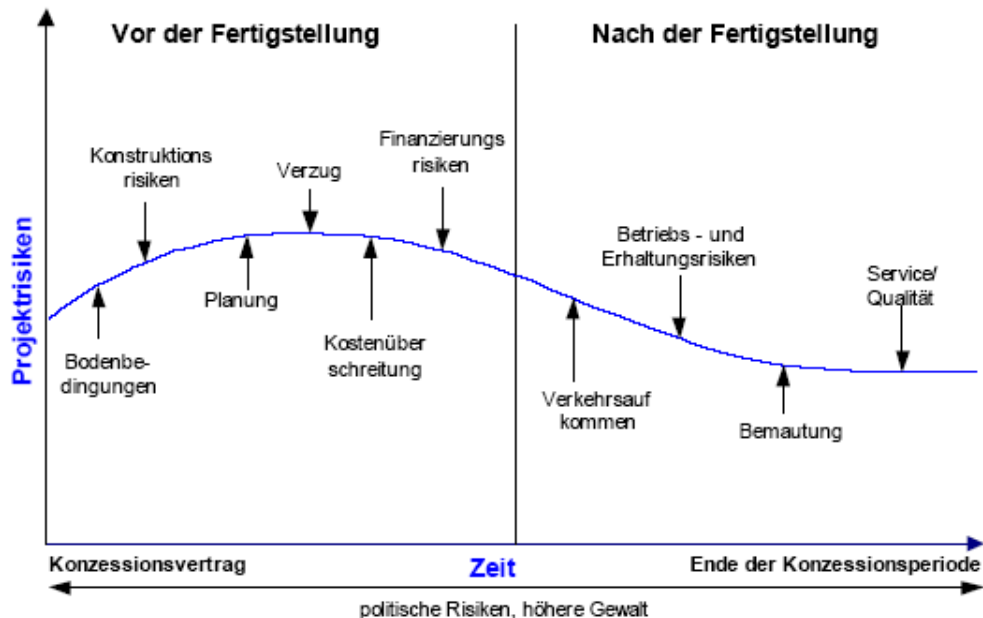


Abb. 7: Risikoprofil - Lebenszyklus<sup>26</sup>

## 6.2 Chancen

In Zeiten von immer knapperen Budgets der öffentlichen Hand und den Beschränkungen durch die europäischen Maastricht-Kriterien sind die öffentlichen Institutionen gezwungen, sich nach neuen Wegen umzusehen, um Infrastruktureinrichtungen für die Bevölkerung zu errichten. Um Geld für den Staatshaushalt zu beschaffen und Maastricht-neutral zu wirtschaften, wurden neben PPP-Modellen in der Vergangenheit diverse Ausgliederungs- und Finanzierungsspielarten z. B. cross-border-leasing, sale-and-lease-back eingesetzt. Die öffentliche Hand verkaufte z. B. das Kanalsystem, die Wasserversorgung usw. und mietete diese für einen langen Zeitraum wieder zurück. Die InvestorInnen erhielten z. B. in den Vereinigten Staaten Steuervergünstigungen, die sie zum Teil an die Verkäufer wieder abgaben. Diese Scheingeschäfte wurden von den Vereinigten Staaten 2004 verboten. Dennoch bestehen durch die lange Laufzeit

<sup>26</sup> Vgl. Hajszan, R. / Schrefel, C. (2005), S. 14 online.

noch derartige Verträge. Public-Private-Partnership ist ein ähnliches Instrument, um eine Maastricht-neutrale Finanzierung sicherzustellen.

## 7 Rechtlicher Rahmen

Auf europäischer Ebene findet sich kein spezieller Rechtsrahmen für Public-Private-Partnership. Das Grünbuch der EU richtet sich danach, ob der Vertrag zur Gründung der Europäischen Gemeinschaft (EG-Vertrag) und das aus ihm abgeleitete Recht angesichts der besonderen Merkmale von Public-Private-Partnership angemessen und ausreichend ist. Die Europäische Kommission hat im Zuge der Berechnung der Konvergenzkriterien durch die EUROSTAT 2004 ein Zusatzdokument verabschiedet, das auf makroökonomischer Ebene und nicht wegen der Rechnungslegung sich diesem Thema widmet.<sup>27</sup>

2 Kriterien müssen laut Kommission erfüllt werden, die sich auf das wirtschaftliche Risiko beziehen:

- Der Betreiber trägt das Erstellungsrisiko.
- Der Betreiber trägt mindestens das Verfügbarkeitsrisiko (d. h. zu geringe Leistungserbringung/Qualitätsmangel ausgelöst durch ungenügendes Management) oder das Nachfragerisiko (ausgelöst durch Nachfrageschwankungen).

Vorrangig können PPP-Modelle Gegenstand von Bau- und Dienstleistungskonzessionen sein.

Die Vertragsbestimmungen für die Ausführungsphase fallen in erster Linie unter einzelstaatliches Recht, wobei die einschlägigen Gemeinschaftsvorschriften und insbesondere die Grundsätze der Gleichbehandlung und der Transparenz berücksichtigt werden sollen.<sup>28</sup> Auf die steuerrechtlichen Belange ist ebenfalls Rücksicht zu nehmen.

Besonderes Augenmerk ist auf das Vergaberecht zu legen. Das Bundesvergabegesetz (BVerG) gilt nicht für Aufträge, die ein öffentlicher Auftraggeber durch eine Einrichtung erbringen lässt,

- über die der öffentliche Auftraggeber eine Aufsicht (Kontrolle) wie über eine eigene Dienststelle ausübt (Kontrollkriterium) und

<sup>27</sup> Vgl. Bergmann, A. et.al. (2009), S. 21 online.

<sup>28</sup> Vgl. Europäische Kommission (2004) online.

- die ihre Leistungen im Wesentlichen für den oder die öffentliche Auftraggeber erbringt, die ihre Anteile innehat, oder aus denen sie sich zusammensetzt (Wesentlichkeitskriterium)<sup>29</sup>

Der EuGH hat Klarstellungen zu den vergaberechtsfreien Inhouse-Vergaben getroffen.<sup>30</sup> Die Teckal-Kriterien<sup>31</sup> (1999) schränken die Vergabefreiheit in Bezug auf die Wesentlichkeit und des Kontrollkriteriums ein. Weitere Einschränkungen (z. B. EuGH-Urteile Brixen<sup>32</sup> (2005), Carbotermo<sup>33</sup> (2006), Econord<sup>34</sup> (2012) usw.) durch den Europäischen Gerichtshof folgten.

Zur Zeit wird auf europäischer Ebene an einer Reform der Vergaberichtlinien<sup>35</sup> gearbeitet. Diese Reform soll eine höhere Rechtssicherheit und eine Modernisierung bezüglich der Regeln zum öffentlichen Auftragswesen bringen.

Eine weiterführende rechtliche Betrachtung würde den Rahmen dieser Arbeit sprengen.

---

<sup>29</sup> Mickel, A. / Pointner, W. (2014) online.

<sup>30</sup> Städtebund (2006) online.

<sup>31</sup> Europäischer Gerichtshof (1999) online.

<sup>32</sup> Europäischer Gerichtshof (2005) online.

<sup>33</sup> Europäischer Gerichtshof (2006) online.

<sup>34</sup> Europäischer Gerichtshof (2012) online.

<sup>35</sup> Rieder, A. (2012) online.



## **8 Verbuchung aus der Sicht der öffentlichen Hand**

Die Grundvoraussetzung muss sein, dass ein Projekt, das für eine öffentliche Institution durch eine konventionelle Finanzierung nicht leistbar ist, ebenso wenig durch ein Public-Private-Partnership-Modell leistbar sein kann. Bei beiden Modellen führen der Bau und dessen Finanzierung zu einer langfristigen Belastung durch die Tilgungs- und Zinszahlungen für den Haushalt.

Beim Public-Private-Partnership-Modell scheinen während der Konzessionsphase (bis zu 30 Jahre) ausschließlich die Zahlungen aufgrund der ausgehandelten Vertragsbestimmungen (z.B. Subventionen, Schattenmaut usw.) im jeweiligen Haushalt auf. Die Projektgesellschaften nehmen die Darlehen meist zu einem höheren Zinssatz auf als die öffentliche Hand. Der Grund dafür liegt in der unterschiedlichen Bonitätsbeurteilung der handelnden PartnerInnen. Die gesamten Zahlungen werden über die Projektgesellschaft abgerechnet und verbucht. Von den öffentlichen Institutionen kommen lediglich die Zuschüsse, Subventionen oder andere vertragliche Zahlungen.

Die Projektgesellschaft kann im Vergleich zu einer öffentlichen Institution (je nach Projekt und Vertragsmodell) die Vorsteuer geltend machen, was zu einer Reduktion des definitiv zu zahlenden Betrages führt. Eine Abwicklung über eine Projektgesellschaft führt damit zu einer steuerschonenden Durchführung des Baus, was die höhere Finanzierung kompensiert.

Die öffentliche Hand lagert das Bauvorhaben aus und bezahlt während des Jahres die vertraglichen Abmachungen. Das Geld muss nicht in voller Höhe budgetiert sein und mehr Vorhaben können durchgeführt werden, was zu einer Verschiebung der Zahlungen führt und zukünftig den Rahmen einengt. Die Ratenzahlungen an die Projektgesellschaft können je nach Bedeckung im Budget variiert werden und ermöglichen hiermit eine Verschleierung der tatsächlichen Zahlungen.

Die Investition selber ist je nach Projekt im öffentlichen Haushalt bis zum Übergang an die öffentliche Hand (im Vermögensverzeichnis) nicht zu finden.

## 9 Arten von Public-Private-Partnership-Modellen

Im weiteren Sinn kann jede Art von Projekten von Privaten mit der öffentlichen Hand als Public-Private-Partnership verstanden werden. Diese abgestimmten Projekte umfassen die Zurverfügungstellung, die Unterhaltung und den Betrieb der Infrastruktur. Das bedeutet, dass der gesamte Lebenszyklus mit derartigen Konzepten abgedeckt werden kann.

### 9.1 Unterscheidung lt. Grünbuch der Europäischen Union<sup>36</sup>

#### 9.1.1 Public-Private-Partnership auf Vertragsbasis

In diesem Fall basiert die Partnerschaft auf rein vertraglichen Beziehungen und kann in den Geltungsbereich der EU-Richtlinien über die Vergabe öffentlicher Aufträge fallen.

#### 9.1.2 Institutionalisierte Public-Private-Partnership

Diese Public-Private-Partnerships, bei denen eine Zusammenarbeit innerhalb eines eigenständigen Rechtssubjekts erfolgt, können zur Gründung einer gemeinsamen Zweckgesellschaft oder zur Übernahme der Kontrolle über ein öffentliches Unternehmen durch einen Wirtschaftsteilnehmer aus dem privaten Sektor führen.

### 9.2 Standardmodelle<sup>37</sup>

Modell	Eigentum	Betrieb	Finanzierung
Betreibermodell	privat/öffentlich	privat	privat
Kooperationsmodell	privat/öffentlich	privat/öffentlich	privat/öffentlich
Konzessionsmodell	privat	privat/öffentlich	privat/öffentlich
Contractingmodell	privat/öffentlich	privat	privat
Leasingmodell	privat	privat/öffentlich	privat/öffentlich

Abb. 8: Standardmodelle

<sup>36</sup> Vgl. Europäische Kommission (2004), Kapitel 2 online.

<sup>37</sup> Vgl. Eckmair, R. / Scharinger, L. (o. J.), S. 6

### **9.2.1 Betreibermodell**

Dieses Modell trennt klar die Verantwortung zwischen der Errichtung, dem Betrieb und der Kontrolle. Das Betreibermodell wird vor allem in der Entsorgungswirtschaft verwendet. Die kurzfristige Variante BOT (build, operate, transfer), bei der die öffentliche Hand eine betriebsbereite Anlage übernimmt, ist nur auf einige Jahre ausgerichtet.

### **9.2.2 Kooperationsmodell**

Das Kooperationsmodell ist eine formelle Zusammenarbeit ohne Gründung einer eigenen Gesellschaft z. B. privates Unternehmen übernimmt die Erhaltung von Straßen. Die zu erbringende Leistung kann nicht eindeutig definiert werden und ist daher auch nicht Gegenstand einer Ausschreibung. Hier wird eine gemeinsame Projektgesellschaft von der öffentlichen Hand und privaten Unternehmen gegründet.

### **9.2.3 Konzessionsmodell**

Dieses Modell ist eine Sonderform des Betreibermodells und richtet sich an langfristige (30 Jahre) öffentliche Projekte (Infrastrukturinvestitionen), für die eine Konzession vergeben wird (z. B. Autobahnen usw.) und bei der die Übertragung des Eigentums auf rechtliche und politische Einschränkungen stößt.

### **9.2.4 Contracting-Modell**

Im weiteren Sinne ist auch das Contracting-Modell ein PPP-Modell, das häufig im Energiebereich eingesetzt wird. Die Investitionen zielen hauptsächlich auf die Reduzierung (Optimierung) der laufenden Betriebskosten ab, wobei im Idealfall die Einsparungen die Finanzierungskosten übersteigen. Kennzeichen dieses Modells ist, dass z. B. die Energieversorgungsanlagen eines Gebäudes von einem externen Unternehmen übernommen, gewartet und betrieben werden.

### **9.2.5 Leasingmodell**

Das Leasing ist bei der Errichtung kommunaler Gebäude am weitesten verbreitet. Dieses Modell ist mittelfristig angelegt und das private Unternehmen übernimmt gegen Leasingraten Planung, Bau, Finanzierung und Betrieb einer Anla-

ge. Eine verpflichtende Übertragung der Eigentümerschaft am Ende der Laufzeit besteht nicht. Der Auftraggeber behält sich die Option vor, den errichteten Bau entweder zurückzugeben oder zu einem bereits bei Vertragsabschluss festgelegten Restwert zu erwerben.

Diese Standardformen kommen in der Praxis kaum vor. In den meisten Fällen kommen aufgrund der vertraglichen Ausgestaltungen Mischformen vor.

### 9.3 Mischformen<sup>38</sup>

Als Grundprinzip des Public-Private-Partnership-Modells legt die öffentliche Hand fest, welche Infrastruktureinrichtung oder Dienstleistung benötigt wird, und die privaten Unternehmen versuchen die benötigten Anforderungen effizient zu erfüllen.

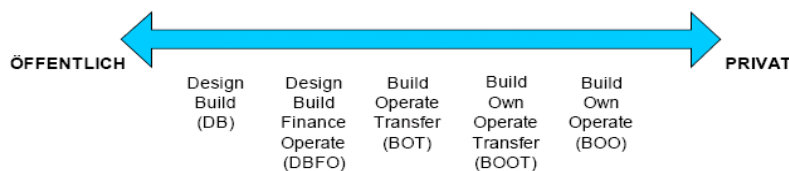


Abb. 9: Internationale Bezeichnung des Modells nach Leistungsinhalten<sup>39</sup>

#### 9.3.1 BOT – build, operate, transfer

Das BOT-Modell (build, operate, transfer) ist die verbreitetste Form der Einbeziehung privater Unternehmen. Das private Unternehmen erhält hierbei eine langfristige Konzession, die die Finanzierung, den eigentlichen Bau, den Betrieb und die Erhaltung (Wartung und Reinvestitionen) der Anlage umfasst. Das private Unternehmen tritt direkt in Kontakt zu den Endabnehmern der Serviceleistung. Nach einer im Vorfeld festgelegten Zeitspanne fällt die gesamte Anlage an die öffentliche Hand zurück, welche während der gesamten Laufzeit die formale Eigentümerschaft hat.

#### 9.3.2 BLOT – build, lease, operate, transfer

Im Vergleich zum BOT-Modell wird das BLOT-Modell um eine Leasingkomponente erweitert. Leasinggeber ist eine Leasinggesellschaft, das Projekt erstellen

<sup>38</sup> Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (1998), S. 33

<sup>39</sup> Hajszan, R. / Schrefel, C. (2005), S. 11 online.

lässt und als Eigentümer auftritt. Die Projektgesellschaft least die Anlagen von der Leasinggesellschaft als Leasingnehmer.

### **9.3.3 BOO – build, own, operate**

Hierbei ist keine Übertragung der Projektanlagen an den Staat vorgesehen. Dieses Modell kommt zum Einsatz, wenn der Betrieb das Know-how des Anlagenbauers erfordert und sich dieses nicht auf den staatlichen Betreiber übertragen lässt. Die Betriebsphase wird auf die wirtschaftliche Lebensdauer der Anlagen ausgedehnt.<sup>40</sup>

### **9.3.4 BOOS – build, own, operate, sell**

Am Ende des Konzessionszeitraumes verkauft der Investor die Anlage an den Konzessionsgeber.

### **9.3.5 BOOT – build, own, operate, transfer**

Wie bei BOOS, jedoch ohne Bezahlung eines Restwertes bei Übergabe der Anlage.

### **9.3.6 BTO – build, transfer, operate**

Das private Unternehmen errichtet ein Projekt. Nach Fertigstellung geht dieses ins Eigentum der öffentlichen Hand über. Der Betrieb wird jedoch vom privaten Unternehmen erbracht.

### **9.3.7 DBFO – design, build, finance, operate**

Neuere DBFO-Projekte unterscheiden sich vom BOT-Modell (build, operate, transfer) dadurch, dass keine Benutzergebühren eingehoben werden, sondern die öffentliche Hand für die Leistung bezahlt (Schattenmaut).

Hierbei wurde nur auf einige Versionen der verschiedensten Modelle eingegangen.

---

<sup>40</sup> Das Wirtschaftslexikon (o. J.), online.

## 10 Value-Engineering<sup>41</sup>

Durch Value Engineering bekommen die projektausführenden Unternehmen Freiheiten, durch gezielte Projektänderungen während der Ausführungsphase unter Beibehaltung der Qualitätskriterien Kosteneinsparungen zu erzielen. Diese Planungs- und ausführenden Unternehmen erkennen durch ihre Auseinandersetzung mit dem Projekt am besten Einsparungspotentiale. Durch Value Engineering bekommen sie einen Anreiz solche Einsparungsmöglichkeiten aufzuzeigen und werden an diesen Einsparungen in einem vorher definierten Ausmaß beteiligt.

---

<sup>41</sup> Vgl. UEB – Umfahrungsstraße Ebelsberg Errichtungsgesellschaft (o. J.)

# 11 Refinanzierung<sup>42</sup>

Die Refinanzierung kann auf zwei Arten durchgeführt werden:

## 11.1 Nutzerfinanzierung

### 11.1.1 Direkte Nutzerfinanzierung

Eine Voll- bzw. Teilbemaution kommt zum Tragen d. h. dass alle Fahrzeuge (Ausnahmen möglich z.B. Einsatzfahrzeuge) und alle Spuren bemautet (Vollmaut) werden. Bei der Teilbemaution (A-Modell in Deutschland) werden nur bestimmte Fahrzeuggruppen (schwere LKW) bemautet.

### 11.1.2 Indirekte Nutzerfinanzierung

Ein Schattenmaut-Modell kommt zum Einsatz, wenn die tatsächliche Maut nicht einhebbar oder nicht kostendeckend ist. Die Bezahlung des Betreibers erfolgt durch die öffentliche Hand und gilt für jedes gezahlte (Verkehrszählung) Fahrzeug. Weiters ist dieses Modell mit verschiedenen qualitativen (Verkehrssicherheit) Merkmalen verknüpft.

## 11.2 Verfügbarkeitsentgelt

Wie der Name schon sagt, hängt das Betreiberentgelt von der Verfügbarkeit des Verkehrsweges ab. Diese Verfügbarkeit wird unter anderem durch Baustellentätigkeit, Qualität des Winterdienstes usw. eingeschränkt.

---

<sup>42</sup> Vgl. Hajszan, R. / Schrefel, C. (2005), S. 15 online.

## 12 Ausgewählte Projekte in Österreich

Das hochrangige Straßenverkehrsnetz wird seit den 60er Jahren des letzten Jahrhunderts fremdfinanziert. Das Netz wurde aus einem zweckgebundenen Zuschlag zur Mineralölsteuer finanziert und vom Bund betrieben. Für die Gebirgsautobahnen und Tunnels wurden Sonderfinanzierungsgesellschaften gegründet und außerhalb der Budgetmittel bemautet. Da sich der Bund neben den betroffenen Ländern am Grundkapital der Gesellschaften beteiligte und als Alleinhaber für die Finanzoperation galt, waren die Kreditkonditionen besonders günstig. Die laufenden Kosten wurden durch die Mauteinnahmen beglichen und der Überschuss ging ins Bundesbudget. 1982 wurde die Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-Aktiengesellschaft (ASFINAG) gegründet, die seither für die Planung, die Finanzierung, den Ausbau, die Erhaltung, den Betrieb und die Bemautung des österreichischen Autobahnen- und Schnellstraßennetzes zuständig ist. Seit 1997 gilt in Österreich die Vignettenpflicht (zeitbezogene Maut) für Fahrzeuge unter zwölf Tonnen höchstzulässigem Gesamtgewicht. Seit 2004 hebt die ASFINAG eine streckenabhängige Maut (mittels eines On-Board-Gerätes GO-Box) für Fahrzeuge über 3,5 Tonnen höchstzulässigem Gesamtgewicht ein. Die Vignettenpflicht bei diesen Fahrzeugen fällt weg.

Nach einer parlamentarischen Anfrage (2008)<sup>43</sup> an die Europäische Kommission ergibt sich der Tatbestand, dass die ASFINAG als Marktteilnehmer (Kostendeckung > 50 % durch Umsätze am Markt) nicht dem Sektor Staat innerhalb des Europäischen Systems Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG 1995) zuzurechnen ist, d. h. dass die Verbindlichkeiten nicht Maastricht-relevant sind und daher nicht zur Verschuldung des Staates Österreich beitragen. Diese Auffassung bestätigte bereits 2007 EUROSTAT (Statistisches Amt der Europäischen Union). Ab September 2014 ist für die Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen in der Europäischen Union das Europäische System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen (ESVG) 2010<sup>44</sup> maßgeblich. Das bisherige 50%-Kostendeckungskriterium wurde zwar beibehalten, aber strenger gefasst. Die qualitativen Kriterien zur Sektorzuordnung wurden dahingehend verschärft, dass öffentliche Einheiten, die als Marktproduzenten klassifiziert werden, wenn

---

<sup>43</sup> Vgl. Europäische Kommission (2008) online.

<sup>44</sup> Europäisches Parlament und Rat (2013) online.



sie tatsächliches Marktverhalten zeigen (durch Teilnahme an öffentlichen Ausschreibungsverfahren).<sup>45</sup>

## 12.1 PPP Ostregion Paket 1 “Projekt Y“<sup>46</sup>

Das Projekt Y (Public-Private-Partnership PPP Ostregion, Paket 1) ist das erste PPP-Straßeninfrastrukturprojekt im hochrangigen Verkehrswegenetz in Österreich. 2003 wurde mit den Vorbereitungen für dieses Projekt durch die ASFINAG begonnen. 2006 erhielt die Bonaventura Straßenerrichtungs-GmbH den Zuschlag für die Planung, den Bau, die Finanzierung, den Betrieb und die Erhaltung der 51 km langen Konzessionsstrecke. Der Umfang des Projektes beinhaltete die Autobahn- bzw. Schnellstraßenteilbereiche A5 - Nord-Autobahn-Süd, S1 - Wiener-Außenring-Schnellstraße-West, S1 - Wiener-Außenring-Schnellstraße-Ost und S2 - Wiener-Nordrand-Schnellstraße, welche im Plan ein auf dem Kopf stehendes „Y“ darstellen. Die Projektbezeichnung war damit „Projekt Y“. Die Laufzeit erstreckte sich über 33 Jahre (3 Jahre der Konzessionslaufzeit entfielen auf die Bauzeit).

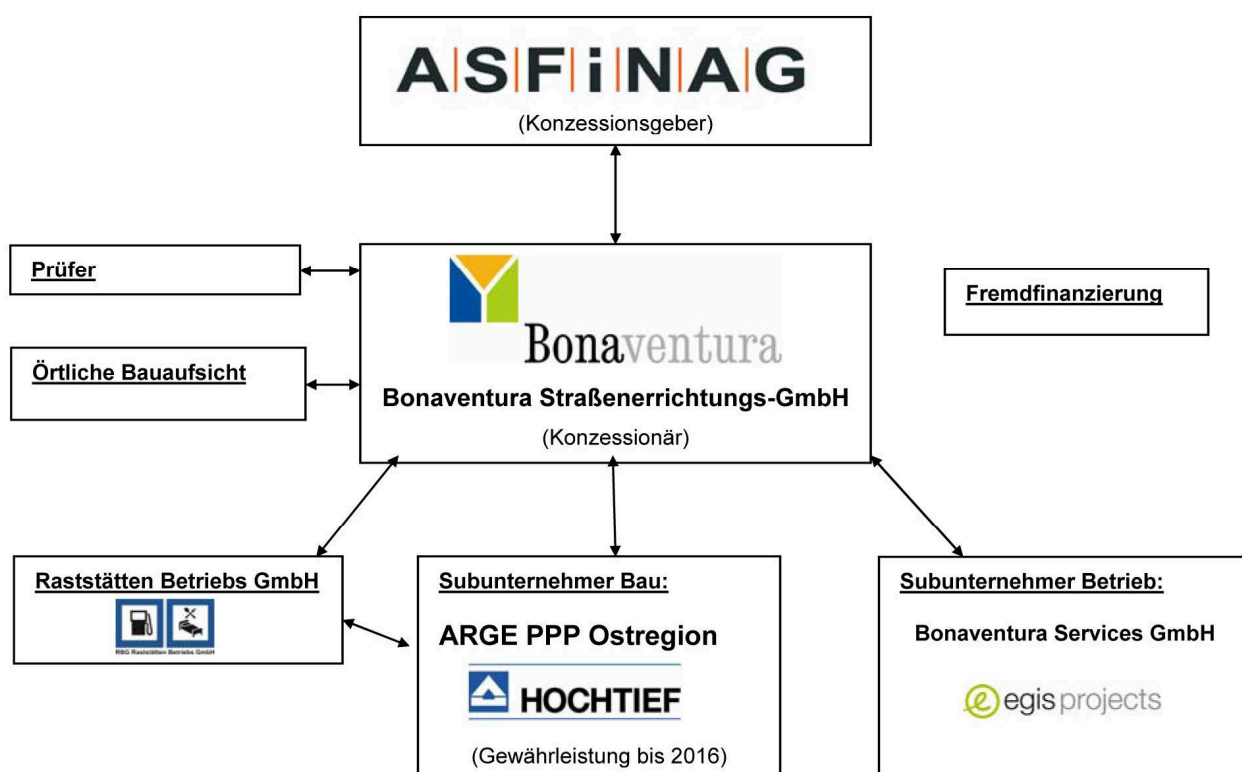


Abb. 10: Organigramm Bonaventura Straßenerrichtungs-GmbH<sup>47</sup>

<sup>45</sup> Vgl. Statistisches Bundesamt (2014) S. 2 online.

<sup>46</sup> Vgl. Folder Bonaventura (o. J.) online.

### **12.1.1 Finanzierung<sup>48</sup>**

Die Bonaventura Straßenerrichtungs-GmbH als Konzessionär erhält erst ab Inbetriebnahme des ersten Teilstücks Vergütungsentgelte von der ASFINAG. Die Bauphase musste die Bonaventura Straßenerrichtungs-GmbH vorfinanzieren. Die Refinanzierung erfolgt über Verfügbarkeitszahlungen (65 %), einer verkehrsabhängigen Schattenmaut (35 %) und einem geringen Anteil aus Direktzahlungen für sonstige Bauwerke. Verfügbarkeitsentgelt und die Schattenmaut werden aus dem Verkauf der Vignette und aus den Einnahmen durch die LKW-Maut finanziert. Das Vertragsende und damit der Übergang der Betriebs- und Erhaltungsverpflichtung an den Bund ist im Jahr 2039.

### **12.1.2 Kritische Betrachtung<sup>49</sup>**

Die ASFINAG erreicht durch die zeitlichen Verschiebungen und betragslichen Veränderungen von Zahlungsflüssen einen kurz- und mittelfristigen Liquiditätsvorteil, so dass sie für die Bauinvestitionen vorerst keine Verbindlichkeiten eingehen muss. Der Finanzierungsaufwand (Zinsen) ist nach der Inbetriebnahme 30 Jahre in den Büchern zu finden.

Durch die Wahl der Zahlungsmodalitäten und der Bauwerksgrößen sowie durch höhere betriebliche Qualitätsstandards kam die ASFINAG dazu, ihren Kunden bessere Straßen früher zur Verfügung zu stellen.

Vom Rechnungshof konnte im Zuge seiner Prüfung 2010<sup>50</sup> des Projekts nicht festgestellt werden, ob eine konventionelle Beschaffung kostengünstiger gewesen wäre. Kein positiver Input war für die ASFINAG durch die Hereinnahme von privaten Partnern und deren Know-how beim Bau und Betrieb feststellbar. Im Vergleich zu konventionellen Bauprojekten beinhaltete dieses Public-Private-Partnership-Modell ein langes Vergabeverfahren (24 Monate) im Vergleich zu den üblichen fünf bis acht Monaten.

Bei der Ermittlung des Value-for-Money (Kosten-/Leistungsverhältnis) im Vorfeld als Entscheidungsgrundlage ergab sich für das PPP-Konzessionsmodell

---

<sup>47</sup> Bonaventura (2014) online.

<sup>48</sup> Vgl. Puwein, W. / Weingärtler, M. (2008), S. 15 online.

<sup>49</sup> Vgl. RH-Bericht (2009) online.

<sup>50</sup> Vgl. RH-Bericht (2010) online.

ein positiver Betrag von rd. € 167,97 Mio. Dieser Betrag ist aufgrund der angenommenen Risikobandbreite mit Vorsicht zu sehen.

Zukünftig empfahl der Rechnungshof ausreichende Daten und Benchmarks zu erarbeiten, um PPP-Modelle besser beurteilen zu können. Bei diesem Projekt wurden kaum Daten erarbeitet, die evaluiert, kritisch betrachtet und für zukünftige Vorhaben verwendet werden können.

Da sich das Projekt über die gesamte Konzessionsdauer bis 2039 nicht aus den von der ASFINAG eingenommenen Mauten refinanzieren wird, wird die ASFINAG nicht umhin können, dieses PPP-Projekt durch positive Deckungsbeiträge aus anderen Bereichen des ASFINAG-Bestandsnetzes bzw. durch die Aufnahme von Fremdkapital zu decken, um die Vergütung an den Konzessionär bereitzustellen.

Eine Vereinbarung über den Zustand zum Zeitpunkt der Übernahme durch den Konzessionsgeber fehlt und kann am Ende der Konzessionszeit zu Problemen führen.

Die Schattenmauterträge liegen beim „Projekt Y“ unter den im Vorfeld prognostizierten Erwartungen (siehe Punkt 14.2 und persönliche Rücksprache mit RH-PrüferIn).

## **12.2 Umfahrung Ebelsberg**

Durch den verstärkten Ausbau der Siedlungs- (Solar-City, Pichling) und Wirtschaftsgebiete im Süden und Südosten von Linz und der damit einhergehenden Verstärkung des Individualverkehrs musste das Nadelöhr Ebelsberg und die Wiener Straße entlastet werden. Nach zahlreichen Vorplanungen und eingehenden Studien wurde unter der Prämisse der größten Schonung von Menschen und Umwelt die Trassenwahl abgeschlossen.

Das Projekt umfasst die Errichtung einer 5,4 km langen Umfahrungsstraße mit der Untertunnelung der Geländestraße Ufer gemeinsam mit der Westbahnstrecke und des Areals der ÖBB-Wagenwerkstätte. Eine neu zu errichtende Traunbrücke, die Verlegung der Gleistrassen der ÖBB (Verschub- und Streckengeleise) und der Voestalpine-Stahl Linz GmbH und anderer zugehöriger verkehrstechnischer Bauten gehörten ebenso zu diesem Vorhaben. Die Umfahrungs-

straße zur Entlastung des Ortskerns Ebelsberg wurde im Zeitraum 1997 – 2000 errichtet.

Der Grundsatzbeschluss zum Bau einer Umfahrungsstraße fiel durch den Gemeinderat der Stadt Linz im Jahr 1993. Das Projekt wurde in technischer (Detailplanungen, Bodenproben, Ausstattung usw.) und rechtlicher (straßen-, wasser-, forst-, eisenbahnrechtliche Bewilligungen usw.) Hinsicht vorbereitet und die projekterforderlichen Liegenschaften wurden definiert.

Die Stadt Linz ließ 1996 eine Studie<sup>51</sup> erstellen, die eine „Volkswirtschaftliche Analyse der regionalen Wertschöpfung aufgrund der Errichtung der Umfahrungsstraße Ebelsberg und der Erschließung sowie des Baues der Solar-City Pichling unter Berücksichtigung der Straßenbahnverlängerung Ebelsberg-Pichling“ aufzeigt.

Eine finanzielle Beteiligung des Bundes konnte nach einem Amtsbericht<sup>52</sup> aus dem Jahr 1997 nicht erreicht werden. Aufgrund der Überregionalität dieses Vorhabens und der eindringlichen Appelle der regionalen Politiker an die bundesstaatlichen Vertreter subsumierte das Bundesministerium für Finanzen die Vorsteuerabzugsfähigkeit bei diesem Projekt im Sinne des Erlasses von 1996<sup>53</sup>. Diese Entscheidung führte zu einem indirekten Beitrag des Bundes zu diesem Bauvorhaben und war in dieser Form einmalig.

Das Projekt gliederte sich in vier Baulose:

Kreisverkehr B1 bis Aumühlbach

Aumühlbach bis Lunzerstraße

Lunzerstraße bis Turmstraße

Turmstraße bis Knoten VOEST/A7

---

<sup>51</sup> Vgl. Schneider, F. (1996)

<sup>52</sup> Stadt Linz (1997)

<sup>53</sup> Bundesministerium für Finanzen (1996)

### Ausgewählte Projekte in Österreich

	Projektierung	Planung, Errichtung	Liegenschaften	Summe
Bodenaufschließung, Projekt	ATS 45 Mio.			ATS 45,0 Mio.
Baulos 1+2		ATS 410 Mio.	ATS 47 Mio.	ATS 457 Mio.
Baulos 3		ATS 302 Mio.	ATS 88 Mio.	ATS 390 Mio.
Baulos 4		ATS 332 Mio.	ATS 120 Mio.	ATS 452 Mio.
Summe	ATS 45 Mio.	ATS1.044 Mio.	ATS 255 Mio.	ATS 1.344 Mio.

Abb. 11: Kostenkalkulation der Planungsgruppe Ebelsberg (PGE) 1996<sup>54</sup>

Im Vergleich zum Gemeinderatsbeschluss 1993 erhöhten sich die Kosten aufgrund der Indexentwicklung und anhand von Projektänderungen (Ersatzmaßnahmen, Geleiseumlegungen, zusätzlicher Radweg usw.).

Die „UEB“ Umfahrungsstraße Ebelsberg Errichtungsgesellschaft mbH wurde 1997 durch die Raiffeisenlandesbank Oberösterreich gegründet, die sich beim Evaluierungsverfahren durchsetzte und mit dem Baukonzern Strabag das Projekt abwickelte.

---

<sup>54</sup> Stadt Linz (1997)

# ORGANIGRAMM - PROJEKTABWICKLUNG

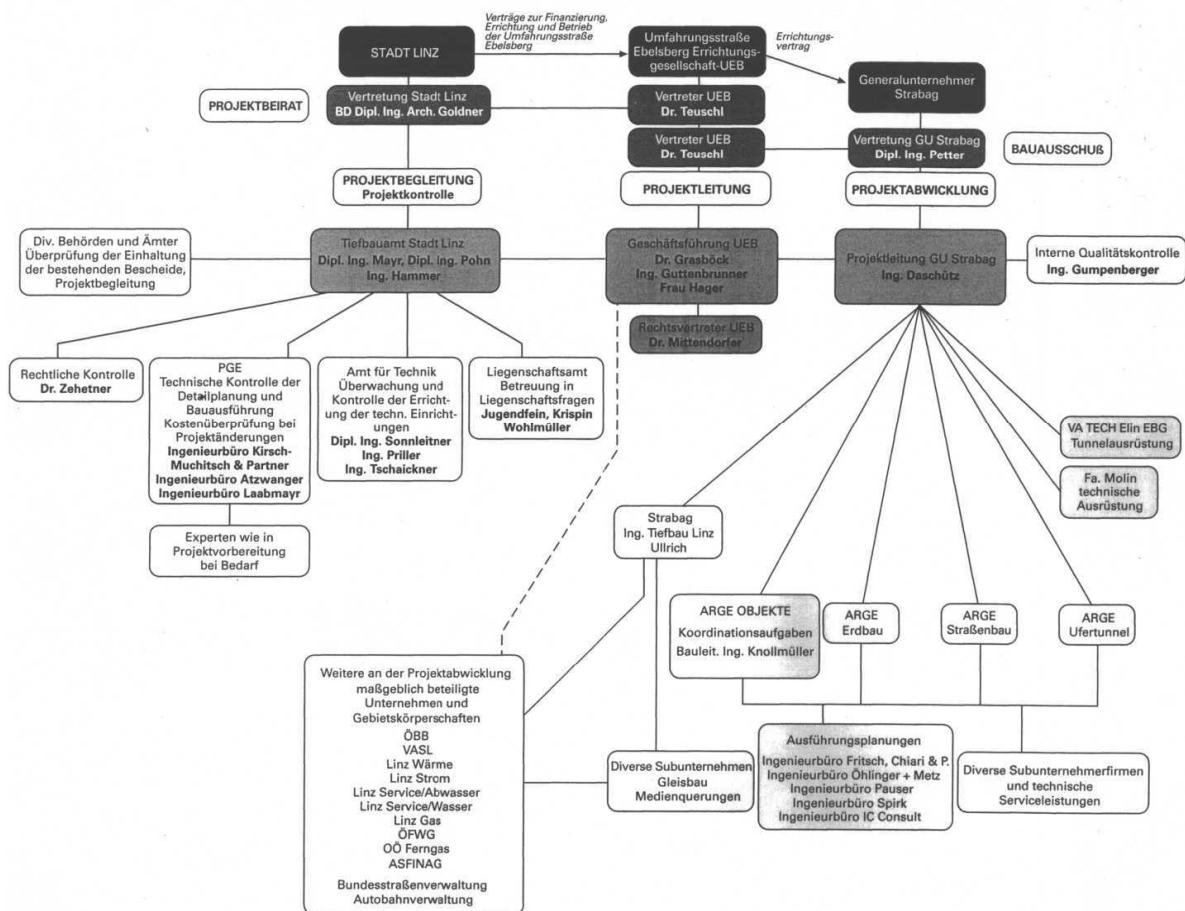


Abb. 12: Organigramm UEB-Projektentwicklung<sup>55</sup>

Die erworbenen Grundstücke im Wert von € 18,53 Mio. übergab die Stadt Linz an die UEB<sup>56</sup>.

## 12.2.1 Refinanzierung

Zwischen der UEB und der Stadt Linz wurde eine Schattenmautvereinbarung (Höhe von ATS 0,10 pro Fahrzeug zuzüglich Umsatzsteuer; wertgesichert nach VPI<sup>57</sup>) abgeschlossen. Bei einer geschätzten Nutzung von 600.000 Straßennutzern ergibt das einen Betrag von monatlich ATS 60.000 zuzüglich USt. Den Großteil der Refinanzierungskosten übernimmt die Stadt Linz in Form einer ver-

<sup>55</sup> Hager, K. et.al. (2002)

<sup>56</sup> UEB – Umfahrungsstraße Ebelsberg Errichtungsgesellschaft (o. J.)

<sup>57</sup> Verbraucherpreisindex

traglich fixierten Subventionszusage (Differenz der Betriebsaufwände und -erträge der Errichtungsgesellschaft).<sup>58</sup>

Nach 15 Jahren können die Stadt Linz (99 %) und die Linz AG (1 %) aufgrund einer Call-Option die Geschäftsanteile der Raiffeisen-IMPULS-Leasing GmbH als Gesellschafter der UEB übernehmen.

### **12.2.2 Value Engineering<sup>59</sup>**

Der Bauvertrag beinhaltete eine Klausel, dass eine Aufteilung der Einsparungen durch Value Engineering zu 50 % dem Generalunternehmer und zu 50 % dem Projekt zu gute kommt. Der Generalunternehmer beteiligte seinerseits die weiteren ausführenden Unternehmen (Baufirmen, Planungsfirmen usw.) an den Einsparungen. Durch diese Vereinbarungen konnten unter anderem ein weiterer Tunnel eingespart und weitere bauliche Veränderungen, die Einsparungen zur Folge hatten, durchgeführt werden.

### **12.2.3 Kritische Betrachtung**

Dieses Projekt erhielt einen Zuschuss des Bundes durch einen einmaligen Erlass (Vorsteuerabzugsfähigkeit) des Bundesministeriums für Finanzen, der in dieser Form nur für dieses Projekt galt. Durch das geringe Know-how bei dieser Art von Projekten mussten hohe Beratungsleistungen in Anspruch genommen werden, die bei einer konventionellen Finanzierung nicht benötigt worden wären.

Aufzupassen war bei diesem Projekt auf die Einhaltung der Vergaberichtlinien mit dem europäischen Kontext.

Der Landesrechnungshof bemängelte, dass die Übernahme der Errichtungsgesellschaft durch die Stadt Linz einen nochmaligen grunderwerbsteuerrechtlichen Vorgang darstellen würde.

Beim Vergleich der Plankosten mit den voraussichtlichen Gesamtkosten ergab sich eine Kostenminderung von ungefähr € 1,9 Mio., was bei Bauprojekten selten vorkommt.

---

<sup>58</sup> LRH-OÖ (2002) online.

<sup>59</sup> Projektbeschreibung (2002)

Die Schattenmaut bei diesem Projekt ist aufgrund des niedrigen jährlichen Betrages zu vernachlässigen. Die Differenz zu den jährlichen Kosten der Errichtungsgesellschaft wird zum größten Teil in Form einer Subventionszusage von der Stadt Linz getragen.



## **13 Meinungen zu Public-Private-Partnership-Modellen**

### **13.1 Anmerkung aus der Sicht eines österreichischen Konzessionsnehmers (Bonaventura)**

*„Die Bewertung eines PPP Projektes muss eigentlich vom Ausschreiber erfolgen. Als Konsortium, das die private Autobahn errichtet hat und nun für 30 Jahre betreibt können wir nur die gute Zusammenarbeit mit der ASFINAG, der Auftraggeberseite, hervorheben. Wenn sich auf beiden Seiten Profis gegenüber stehen hat PPP sicher Sinn, allerdings hängt es immer von dem jeweiligen Projekt ab. PPP ist was Budget- und Termintreue anbelangt sicherlich ausgezeichnet und diese wichtigen Positionen sind in jede volkswirtschaftliche Berechnung und Vergleiche mit einzubeziehen.“*

Mag. Karin Keglevich; Pressesprecherin Bonaventura<sup>60</sup>

### **13.2 Anmerkung aus der Sicht eines österreichischen Konzessionsgebers (ASFINAG)**

Eines der letzten abgeschlossenen Autobahnprojekte der Asfinag wurde in Form einer öffentlich-privaten Partnerschaft (PPP) abgewickelt. Die nordöstliche Autobahnanbindung Wiens in Richtung Tschechien war im Dezember 2006 an die Bonaventura Straßen-Errichtungs GmbH, ein Konsortium aus Alpine Bau, Hochtief Construction AG und Egis Projects, vergeben worden. Bonaventura übernahm Bau, Vorfinanzierung und Betrieb bis 2039. Bei Baukosten von 800 Millionen Euro beträgt der Barwert der Gesamtkosten einschließlich Finanzierung 933 Millionen. Bezahlt wird der Konzessionär einerseits über eine «Schatten-Maut» (je nach Zahl der gezählten Autos), andererseits per Entgelt für die Qualität der Verfügbarkeit. In Summe erhält Bonaventura pro Jahr rund 60 Millionen Euro. Da die Autobahn auf dem Höhepunkt der Krise (Januar 2010) in Betrieb ging, blieb das Verkehrsaufkommen zunächst um rund ein Fünftel unter den zu Hochkonjunkturzeiten erstellten Prognosen zurück. Mittlerweile liegt das Minus «im ganz niedrigen zweistelligen Bereich».

---

<sup>60</sup> Keglevich, K. (2014)

*„Die ASFINAG sieht die Erfahrungen mit dem PPP in Summe positiv (z.B. im Hinblick auf die Vergleichsmöglichkeit der eigenen Service-Leistungen mit privaten Autobahn-Betreibern). Es ist nicht auszuschließen, dass man später wieder auf ein PPP-Modell zurückgreift, nur unter den gegenwärtigen Rahmenbedingungen des Kapitalmarktes ist das nicht sinnvoll. Die ASFINAG genießt höchste Bonität (Haftung der Republik) und kann Kapital zu wesentlich günstigeren Bedingungen als Private aufnehmen.“*

Mag. Christoph Pollinger, M.A.; Pressesprecher OÖ. und Sbg. der ASFINAG<sup>61</sup>

### **13.3 Anmerkung aus der Sicht eines Kreditinstituts (Raiffeisenlandesbank Oberösterreich)**

PPP-Modelle ermöglichen - je nach Projektanforderung - individuelle Finanzierungslösungen.

Die wesentlichen Vorteile:

- rasche Realisierbarkeit wichtiger Infrastrukturprojekte
- Gesamtlösungen (alles aus einer Hand)
- Nutzung der Vorteile des öffentlichen und privaten Sektors durch eine Chancen- und Risikoverteilung
- Generelles, verursachergerechtes Nutzungsentgelt
- Kosteneinsparungspotenzial
- Steueroptimierung
- Vergabeverfahren
- Synergieeffekte/Outsourcing
- höherer Budget-Spielraum

Mag. Guido Schadek, MBA; Prokurist Immobilienprojekte RLB OÖ<sup>62</sup>

---

<sup>61</sup> Pollinger, C. (2014)

## **13.4 Anmerkungen zum Einsatz von Public-Private-Partnership-Modellen aus der Sicht der externen öffentlichen Finanzkontrolle**

Generell sind PPP-Modelle von vornherein weder zu verwerfen noch zu empfehlen – es ist jeweils im Einzelfall zu prüfen, ob sie den Maximen des öffentlichen Wirtschaftens entsprechen. Dabei ist es sinnvoll die einzelnen Phasen und Elemente dieser Modelle zu evaluieren.

Der externe öffentliche Prüfer wird seine Untersuchungen vorrangig auf jene Schlüsselrisiken konzentrieren, die für die öffentliche Hand relevant sind (diese Aufzählung kann in diesem Rahmen nur beispielsweise erfolgen):

- Liegen klare Zielsetzungen für die zu privatisierende Leistung vor?
- Bestehen allenfalls unrealistische Zielvorgaben hinsichtlich der erwarteten monetären Effekte?
- Wurde berücksichtigt, dass PPP-Projekte aufgrund ihrer langen Laufzeit auch von sich ändernden politischen Rahmenbedingungen beeinflusst werden könnten?
- Steht in der Konzeptionsphase ausreichendes Know-how zur Verfügung? Falls nicht, wurde budgetär für externe Spezialisten vorgesorgt? Ist sichergestellt, dass der externe Berater die Interessen des öffentlichen Auftraggebers vertritt?
- Stehen geeignete Daten und Informationen zur Verfügung, um den Bedarf entsprechend formulieren zu können?
- Wird der Bedarf im Hinblick auf die Entwicklung demographischer Faktoren und Versorgungsziele über den Lebenszyklus des PPP-Projektes ermittelt?
- Besteht die finanzielle Realisierbarkeit auf Basis der mittelfristigen Finanzplanung öffentlicher Auftraggeber?

- Erfolgt eine Wirtschaftlichkeitsuntersuchung (trotz unsicherer Datenlage) mit der die konventionelle Leistungserbringung (durch öffentliche Einrichtungen) mit dem geplanten PPP-Modell verglichen wird?
- Besteht Klarheit über die erforderlichen rechtlichen Genehmigungsschritte?
- Ist die geplante Maßnahme geeignet durch ein PPP-Modell realisiert zu werden? Kann die Leistung funktional beschrieben werden? Besteht ein funktionierender Markt für diese Leistung? usw.
- Ist eine geeignete Projektorganisation zur Vorbereitung und Umsetzung des PPP-Projektes eingerichtet, in der möglichst alle „Stakeholder“ eingebunden sind?
- Liegt ein Projektplan vor?
- Liegt eine funktionale, ergebnisorientierte Leistungsbeschreibung vor, die die Qualität der erwarteten Leistungen ausreichend über den Lebenszyklus hin beschreibt?
- Besteht Klarheit über die Art der Projektfinanzierung?
- Werden die vergaberechtlichen und steuerrechtlichen Rahmenbedingungen entsprechend berücksichtigt?
- Werden die genehmigungsrechtlichen Erfordernisse ausreichend abgeklärt und berücksichtigt?
- Wird die Wahl des Vergabeverfahrens nachvollziehbar dokumentiert?
- Stehen der öffentlichen Hand ausreichende Ressourcen für die erforderlichen Kontroll- und Monitoringmaßnahmen zur Verfügung, um die Qualität der Leistungserbringung sicherzustellen?

*Bereits diese Aufzählung zeigt die Komplexität von PPP-Modellen und die hohen Anforderungen an den externen Prüfer.*

*Das Hauptaugenmerk wird der Prüfer dabei darauf richten, ob und inwieweit die öffentliche Hand - neben der Einhaltung aller rechtlicher Vorgaben - effizient und effektiv unter angemessener Risikoverteilung vorgegangen ist.*

*Jedenfalls wäre zu beurteilen, ob die mit der Entscheidung für eine PPP-Modell verbundenen Ziele der öffentlichen Hand (Effizienzvorteile über den gesamten Lebenszyklus, Nutzung des privaten Know-hows, „gerechte“ Risikoverteilung, kurzfristige Entlastung des Haushaltes) auch tatsächlich realisiert werden.*

Mag. Wilhelm Kellner, ehemals Bundesrechnungshof<sup>63</sup>

### **13.5 Anmerkung des Autors**

Ein Public-Private-Partnership-Konzept kann nur angewendet werden, wenn ebenso eine konventionelle Finanzierung möglich wäre, damit die Schulden bzw. Zinszahlungen nicht aus dem Ruder laufen. Ausgelagerte Schulden müssten ebenso behandelt werden, wie die Schulden im eigenen Bereich. Die zukünftigen Generationen wären sonst nicht in der Lage Finanzierungen zu tätigen. Dies käme einer Verschleierung gleich und entspricht nicht dem Transparenzgedanken. Eine PPP-Finanzierung ist nichts anderes, als eine andere Möglichkeit der Finanzierung, der Errichtung und des Betriebs unter Ausschöpfung von Möglichkeiten zur Einbindung von privaten Unternehmen.

Die Finanzierung verschiebt damit die Budgetbelastung in die Zukunft und verringert die Handlungsspielräume der zukünftigen Generationen. Andererseits wird benötigte Infrastruktur geschaffen, was wiederum zu einem Nutzen für die Bevölkerung und zur Volkswirtschaft beiträgt. Ebenso werden mit vorgezogenen Investitionen Arbeitsplätze geschaffen bzw. erhalten.

Ein nicht zu unterschätzender Punkt ist meines Erachtens die Ausnützung von Value-Engineering, das auch beim konventionellen Bau möglich ist. Hier kann eine Win-Win-Situation für die privaten Unternehmer und die kommunale Verwaltung hergestellt werden.

Im Vorfeld sind Machbarkeitsstudien und Wirtschaftlichkeitsanalysen der Projekte mit dem Ergebnis, wie das Projekt am besten zu behandeln ist, durchzuführen. Hierbei ist ein ausgeklügeltes Wissensmanagement für alle Arten von Finanzierung von Vorteil.

---

<sup>63</sup> Kellner, W. (2013)

Ein Kompetenzzentrum für PPP im öffentlichen Bereich ist unumgänglich, ähnlich den Task-Forces in Großbritannien und Deutschland, um für die Privatwirtschaft eine/n kongeniale/n PartnerIn beizustellen, der/die mittels geballten Know-hows effektiv und effizient Infrastruktur bereitstellt.

Da die Höhe der Schattenmaut aufgrund der vertraglichen Bestimmungen mittels eines festgelegten Betrages mal der Fahrzeuge berechnet wird, muss der festgelegte Betrag dementsprechend hoch sein, um einen entsprechenden Beitrag zu leisten. Ansonsten wird nur der Name Schattenmaut verwendet und die hauptsächlichlichen Zahlungen an die Projektgesellschaft sind Zuschüsse, Akontozahlungen oder Subventionen. Das Verhältnis von Schattenmaut und sonstigen Zahlungen liegt oft weit auseinander.

Das Projekt ist während der Lebenszyklusphasen zu überwachen, zu evaluieren und gegebenenfalls an neue Gegebenheiten anzupassen.

---

## 14 Conclusio

Durch Public-Private-Partnership-Modelle können Infrastrukturprojekte durch die Zusammenarbeit mit Privaten früher zur Verfügung gestellt werden. Die Finanzierung belastet, wie auch bei konventionell finanzierten Projekten, zukünftige Generationen, die dadurch weniger Finanzierungsspielraum haben. Die Projekte generieren jedenfalls einen Mehrwert, der, je nach Art des Projektes, früher zur Verfügung steht und eine Verbesserung der Infrastruktur, welche wiederum positive Auswirkungen auf die Bevölkerung und auf die Volkswirtschaft hat, darstellt.

Im Allgemeinen ist eine Finanzierung durch die öffentliche Hand günstiger (niedrigere Darlehenszinsen wegen besserer Bonität) als von Privaten. Eine frühere Herstellung durch kürzere Bauzeiten und vermehrten Einsatz von Value-Engineering (Einsparungen durch Know-how der beteiligten Unternehmen) wirken dem entgegen.

Die Projekte weisen eine deutlich verbesserte Transparenz und Kostenwahrheit gegenüber einer Finanzierung aus dem ordentlichen Budget auf.

Diese Refinanzierung erfolgt über einen klar definierten Leistungsbezug (z. B. Schattenmaut, Subvention) und nicht über allgemeine Steuern. Dies ist in der Bevölkerung politisch leichter zu verkaufen.

Sofern die öffentliche Hand eine ausgewogene Vertragsgestaltung vornimmt, können Einsparungen im Vergleich zur konventionellen Finanzierung generiert werden.

Einer der wesentlichsten Punkte bei der Entwicklung von Public-Private-Partnership-Modellen ist die Einsetzung von speziellen Know-how-Gruppierungen (Office of Government Commerce (OGC) in Großbritannien, ÖPP Deutschland AG). Diese auch Task-Forces genannten Institutionen bündeln das Wissen über die Bereiche des Public-Private-Partnership im öffentlichen Sektor und stehen den privaten Bauträgern als Kompetenzzentren gegenüber. Diese Bündelung der Kräfte ermöglicht niedrigere Kosten und schnellere Bauausführungen.

Durch eine standardisierte Vorgehensweise (Public-Sector-Comparator PSC) sollte im Vorfeld innerhalb einer Wirtschaftlichkeitsanalyse überprüft werden, ob ein konventionelles Finanzierungsmodell oder ein Public-Private-Partnership-Modell den Vorrang erhalten soll.

Eine Einführung eines kontinuierlichen Risikomonitorings und Risikomanagements, um dem Eintritt von Risiken innerhalb des Lebenszyklusmodells entgegenzuwirken, sollte bei den jeweiligen Projekten zum Standard gehören.



## 15 Literaturverzeichnis

- Aicher J. (2005): Österreichische Gemeinde-Zeitung (ÖGZ), bezogen unter:  
<http://www.staedtebund.gv.at/oegz/oegz-beitraege/jahresarchiv/details/artikel/das-neue-eu-vergaberecht-und-verbleibende-gestaltungsspielraeume-ausweg-ppp.html>, Zugriff am 28.12.2013
- Alfen, H.W. et.al. (2007): Public Private Partnership im Hochbau – Anleitung zur Prüfung der Wirtschaftlichkeitsuntersuchung von PPP-Projekten im öffentlichen Hochbau, bezogen unter:  
[http://www.ppp.nrw.de/leitfaeden/0000000\\_plausibel.pdf](http://www.ppp.nrw.de/leitfaeden/0000000_plausibel.pdf), Zugriff am 3.1.2014
- Beirat für Wirtschafts- und Sozialfragen (1998): Innovative Kooperationen für eine leistungsfähige Infrastruktur – Eine Bewertung des Potentials von Public Private Partnership
- Bergmann, A. et.al (2009): IVM Institut für Verwaltungsmanagement - Finanzielle Berichterstattung von PPP unter IPSAS, bezogen unter:  
<http://pd.zhaw.ch/hop/1719013609.pdf>, Zugriff am 9.1.2014
- Bonaventura (o. J.): Organigramm der Bonaventura Straßenerichtungs-GmbH, bezogen unter:  
<http://www.a5nordautobahnsued.at/Unternehmen/Organigramm>, Zugriff am 8.1.2014
- BHG (2013): Bundeshaushaltsgesetz 2013; BGBl. I Nr. 139/2009, bezogen unter:  
<http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=20006632>, Zugriff am 7.2.2014
- Bundesministerium für Finanzen (1996): Erlass vom 16. Juni 1994, GZ 09 0402/2-IV/9/94, AÖF Nr. 229/1994
- Candeias, M. (2009): Krise der Privatisierung, bezogen unter:  
[http://www.rosalux.de/fileadmin/rls\\_uploads/pdfs/Texte-53.pdf](http://www.rosalux.de/fileadmin/rls_uploads/pdfs/Texte-53.pdf), Zugriff am 25.2.2014
- Die Zeit (2013): Warum versucht die EU, Wasser zu privatisieren?, bezogen unter: <http://www.zeit.de/2013/08/Analyse-Wasser>, Zugriff am 25.2.2014
- Eckmair, R. / Scharinger, L. (o. J.): Public-Private-Partnership – Ein innovatives Realisierungsmodell für öffentliche Investitionen
- Egger A./Stix-Hackl C. (2006): Neues vom EuGH: Öffentlich-öffentliche Partnerschaften vergabefrei?, bezogen unter:  
<http://www.staedtebund.gv.at/de/oegz/oegz-beitraege/jahresarchiv/details/artikel/neues-vom-eugh-oeffentlich-oeffentliche-partnerschaften-vergabefrei.html>, Zugriff am 28.12.2013

- Europäische Kommission (2004): Grünbuch zu öffentlich-privaten Partnerschaften und den Gemeinschaftlichen Rechtsvorschriften für öffentliche Aufträge und Konzessionen, bezogen unter: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=de&type\\_doc=COMfinal&an\\_doc=2004&nu\\_doc=327](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!DocNumber&lg=de&type_doc=COMfinal&an_doc=2004&nu_doc=327), Zugriff am 5.1.2014
- Europäische Kommission (2008): Antwort auf parlamentarische Anfrage EU-Kommission, bezogen unter: <http://www.europarl.europa.eu/sides/getAllAnswers.do?reference=P-2008-1450&language=DE>, Zugriff am 5.1.2014
- Europäischer Gerichtshof (1999): Urteil vom 18. November 1999 – Rs. C-107/98, Teckal, bezogen unter: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=44852&pageIndex=0&doclang=DE&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=449056>, Zugriff 10.1.2014
- Europäischer Gerichtshof (2005): Urteil vom 13.10.2005 – Rs. C-458/03, Brixen, bezogen unter: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=60258&pageIndex=0&doclang=de&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=231573>, Zugriff am 27.2.2014
- Europäischer Gerichtshof (2006): Urteil vom 11. Mai 2006 – Rs. C-340/04, Carbotermo, bezogen unter: <http://curia.europa.eu/juris/showPdf.jsf?text=&docid=56810&pageIndex=0&doclang=DE&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=449703>, Zugriff am 10.1.2014
- Europäischer Gerichtshof (2012): Urteil vom 29.11.2012 – Rs. C-182/11 und C-183/11, Econord SpA, bezogen unter: <http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf?text=&docid=130625&pageIndex=0&doclang=DE&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=163436>, Zugriff am 27.2.2012
- Europäisches Parlament und Rat (2011): Vorschlag für Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über die Konzessionsvergabe (2011), bezogen unter: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/publicprocurement/docs/modernising\\_rules/COM2011\\_897\\_de.pdf](http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/COM2011_897_de.pdf), Zugriff am 5.1.2014
- Europäisches Parlament und Rat (2013): Verordnung Nr. 549/2013 zum Europäischen System Volkswirtschaftlicher Gesamtrechnungen auf nationaler und regionaler Ebene in der Europäischen Union, bezogen unter: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2013:174:0001:0727:DE:PDF>, Zugriff am 27.2.2014
- Das Wirtschaftslexikon (o.J.): Projektfinanzierung; bezogen unter: <http://www.daswirtschaftslexikon.com/d/projektfinanzierung/projektfinanzierung.htm>, Zugriff am 25.2.2014

- Deutsches Verkehrsforum (2003): Betreibermodelle für die Straßenverkehrsinfrastruktur: F- und A-Modell im Fokus, bezogen unter: [http://www.verkehrsforum.de/fileadmin/dvf/pdf\\_downloads/pospap/pospap\\_gk\\_infra\\_betreibermodelle.pdf](http://www.verkehrsforum.de/fileadmin/dvf/pdf_downloads/pospap/pospap_gk_infra_betreibermodelle.pdf), Zugriff am 26.12.2013
- Hager, K. et.al. Projektbeschreibung (2002): Ein starkes Stück Straße – projekt.umfahrung.ebelsberg
- Hajszan, R. / Schrefel, C. (2005): Erfahrung mit Public Private Partnership im Hochleistungsstraßenbau in Europa, bezogen unter: [http://www.17und4.at/downloads/PPP-Studie\\_17und4.pdf](http://www.17und4.at/downloads/PPP-Studie_17und4.pdf), Zugriff am 3.1.2014
- HM Treasury (2012): A new approach to public private partnerships, bezogen unter: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/205112/pf2\\_infrastructure\\_new\\_approach\\_to\\_public\\_private\\_partnerships\\_051212.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/205112/pf2_infrastructure_new_approach_to_public_private_partnerships_051212.pdf), Zugriff am 2.1.2014
- Keglevich, K., Mag. (2014): schriftliche Stellungnahme, Pressesprecherin Bonaventura, 8.1.2014
- Kellner, W., Mag. (2013): schriftliche Stellungnahme, ehemals Bundesrechnungshof, 25.11.2013
- Klaeren, J. (2012): Informationen zur politischen Bildung – Das 19. Jahrhundert, bezogen unter: [www.bpb.de/system/files/...pdf/19.%20Jahrhundert\\_Barrierefrei\\_1.pdf](http://www.bpb.de/system/files/...pdf/19.%20Jahrhundert_Barrierefrei_1.pdf), Zugriff am 7.1.2014
- Landesrechnungshof Oberösterreich (2002): Initiativprüfung „Umfahrungsstraße Ebelsberg“, bezogen unter: [https://www.lrh-ooe.at/\\_files/downloads/berichte/2002/IP\\_Umfahrung\\_Ebelsberg\\_Bericht.pdf](https://www.lrh-ooe.at/_files/downloads/berichte/2002/IP_Umfahrung_Ebelsberg_Bericht.pdf), Zugriff am 23.12.2013
- Landesrechnungshof Oberösterreich (2005): Folgeprüfung „Umfahrung Ebelsberg“, bezogen unter: [https://www.lrh-ooe.at/\\_files/downloads/berichte/2005/FP\\_Umfahrung\\_Ebelsberg\\_Bericht.pdf](https://www.lrh-ooe.at/_files/downloads/berichte/2005/FP_Umfahrung_Ebelsberg_Bericht.pdf), Zugriff am 23.12.2013
- McCleary et.al. (2002): Private Finanzierung öffentlicher Projekte: Großbritanniens Erfahrungen, bezogen unter: <http://library.fes.de/pdf-files/fo-wirtschaft/03018.pdf>, Zugriff am 2.1.2014
- Mickel, A. / Pointner, W. (2014): Bundeskanzleramt Österreich: Der Bund als Träger von Privatrechten: Förderung und öffentliche Auftragsvergabe, bezogen unter: [https://www.oeffentlicherdienst.gv.at/vab/seminarprogramm/allgemeine\\_ausbildung\\_und\\_weiterbildung/SGA\\_15\\_Teil2.pdf?480we3](https://www.oeffentlicherdienst.gv.at/vab/seminarprogramm/allgemeine_ausbildung_und_weiterbildung/SGA_15_Teil2.pdf?480we3), Zugriff am 24.2.2014

- MOD PFI project agrrement (version 2) (2011), bezogen unter: [https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment\\_data/file/27683/20111021MODPAv2v20U.pdf](https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/27683/20111021MODPAv2v20U.pdf), Zugriff am 2.1.2014
- NAO (National Audit Office) (2003): PFI: Construction Performance, bezogen unter: <http://www.nao.org.uk/wp-content/uploads/2003/02/0203371.pdf>, Zugriff am 27.2.2014
- Österreichische Kontrollbank (2006): Projektfinanzierung mit der OeKB (Handbuch), bezogen unter: <http://www.oekb.at/de/osn/DownloadCenter/exportservice/finanzieren/projektfinanzierung/Projektfinanzierung-OeKB-Handbuch.pdf>, Zugriff am 25.2.2014
- Pollinger, C., Mag. M.A. (2014): schriftliche Stellungnahme, Pressesprecher OÖ. und Sbg. der ASFINAG, 9.1.2014
- PPP im Hochbau – Vergaberechtsleitfaden (2007), bezogen unter: <http://www.bmvbs.de/cae/servlet/contentblob/32254/publicationFile/10419/ppp-im-hochbau-vergaberechts-leitfaden.pdf>, Zugriff am 3.1.2014
- Public Private Partnership in Niedersachsen (o. J.), bezogen unter: [http://www.ppp.niedersachsen.de/portal/live.php?navigation\\_id=12884&article\\_id=55793&psmand=49](http://www.ppp.niedersachsen.de/portal/live.php?navigation_id=12884&article_id=55793&psmand=49), Zugriff am 7.1.2014
- Puwein, W. et.al. (2004): Modelle der „Public Private Partnership“ im Lichte der theoretischen Diskussion und der empirischen Erfahrungen, bezogen unter: [http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person\\_dokument/person\\_dokument.jart?publikationsid=25399&mime\\_type=application/pdf](http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person_dokument/person_dokument.jart?publikationsid=25399&mime_type=application/pdf), Zugriff am 27.12.2013
- Puwein, W. / Weingärtler, M. (2008): Public Private Partnership in Österreich – Aktuelle Bestandsanalyse und Trends, bezogen unter: [http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person\\_dokument/person\\_dokument.jart?publikationsid=40720&mime\\_type=application/pdf](http://www.wifo.ac.at/jart/prj3/wifo/resources/person_dokument/person_dokument.jart?publikationsid=40720&mime_type=application/pdf), Zugriff am 26.12.2013
- Rechnungshof (2009): Autobahnen- und Schnellstraßen-Finanzierungs-Aktiengesellschaft, bezogen unter: [http://www.rechnungshof.gv.at/fileadmin/downloads/2008/berichte/teilberichte/bund/bund\\_2009\\_01/Bund\\_2009\\_01\\_Band5\\_6.pdf](http://www.rechnungshof.gv.at/fileadmin/downloads/2008/berichte/teilberichte/bund/bund_2009_01/Bund_2009_01_Band5_6.pdf), Zugriff am 28.12.2013
- Rechnungshof (2010): Umsetzung des PPP-Konzessionsmodells Ostregion, Paket 1, bezogen unter: [http://www.rechnungshof.gv.at/fileadmin/downloads/2010/berichte/teilberichte/bund/bund\\_2010\\_02/Bund\\_2010\\_02\\_1.pdf](http://www.rechnungshof.gv.at/fileadmin/downloads/2010/berichte/teilberichte/bund/bund_2010_02/Bund_2010_02_1.pdf), Zugriff 28.12.2013
- Republik Österreich (2004): Stellungnahme zum Grünbuch, bezogen unter: [http://www.bka.gv.at/2004/9/6/stellungnahme\\_gruenbuch.pdf](http://www.bka.gv.at/2004/9/6/stellungnahme_gruenbuch.pdf), Zugriff am 28.12.2013

- Rieder, A. (2012): Neue EU-Vergaberichtlinien: Beschercung unterm Weihnachtsbaum, bezogen unter: <http://www.vergabeblog.de/2012-11-11/neue-eu-vergaberichtlinien-beschercung-unterm-weihnachtsbaum/>, Zugriff am 27.2.2014
- Schadek, G., Mag. MBA (2014): schriftliche Stellungnahme, Prokurist Immobilienprojekte RLB OÖ, 13.1.2014
- Spiegl, M. (2002): Ein alternatives Konzept für Risikoverteilung und Vergütungsregelung bei der Realisierung von Infrastruktur mittels Public Private Partnership unter International Competitive Bidding; bezogen unter: [http://www.sspbauconsult.at/pdf/doku\\_bod\\_11\\_10\\_2002\\_ms\\_farbe\\_slk.pdf](http://www.sspbauconsult.at/pdf/doku_bod_11_10_2002_ms_farbe_slk.pdf), Zugriff am 5.1.2014
- Städtebund (2006): Öffentlich-öffentliche Partnerschaften vergabefrei?, bezogen unter: <http://www.staedtebund.gv.at/oegz/oegz-beitraege/jahresarchiv/details/artikel/neues-vom-eugh-oeffentlich-oeffentliche-partnerschaften-vergabefrei.html>, Zugriff am 9.1.2014
- Statistisches Bundesamt (2014): Generalrevision 2014: Methodische Weiterentwicklung der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnungen, bezogen unter: [https://www.destatis.de/DE/Methoden/VGRRevision/Revision2014\\_pdf.pdf?\\_\\_blob=publicationFile](https://www.destatis.de/DE/Methoden/VGRRevision/Revision2014_pdf.pdf?__blob=publicationFile), Zugriff am 27.2.2014
- VRV 1997: Voranschlags- und Rechnungsabschlussverordnung 1997, bezogen unter: <http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10005022>; Zugriff am 7.2.2014

# ANHANG

Schneider, F. (1996) aus Vortrag Scharinger, L. (2005): Praxis der Ökonomie, bezogen unter:  
<http://www.econ.jku.at/Schneider/Lehre/PdOeSS05/Scharinger.pdf>, Zugriff 2006

## Volkswirtschaftliche Return on Invest - Rechnung\* (Umfahrung Ebelsberg)

95,5 Mio. €	Gesamtinvestitionskosten
- 44,0 Mio. €	Steuerquote 46 % (Steuern u. Abgaben)
51,5 Mio. €	Nettoinvestitionskosten
2.300 h	Zeitverlust täglich durch Stau
€ 12,-- / h	ϕ Einkommen / Stunde
250	ϕ Arbeitstage / Jahr
6,9 Mio. € / Jahr	
~ 6,5 Mio. € / Jahr	ökologisch-ökonomische Effekte (CO <sub>2</sub> -Belastung Unfälle und Folgekosten, KFZ-Abnutzung ...)
13,4 Mio. €	
<div style="display: flex; align-items: center; gap: 10px;"> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">51,5 Mio. €</div> <div style="font-size: 24px;">:</div> <div style="border: 1px solid black; padding: 2px;">13,4 Mio. €</div> <div style="font-size: 24px;">=</div> <div>3,84 Jahre →</div> <div style="border: 1px solid black; border-radius: 15px; padding: 5px 15px; font-weight: bold;">46 Monate ROI</div> </div>	