Praxisbeispiel PPP/ÖPP: Bau einer neuen Feuerwache in Dinslaken

Fachverband der Kämmerer NRW Jörg Dehm 6. Mai 2009

Agenda

1. Vorgeschichte
2. Verfahren
3. Besonderheiten
4. Ergebnis
5. Tipps für die Praxis

Vorgeschichte

- Vorhandene Feuerwache aus den 50er-Jahren,
- erhebliche Defizite schränken Einsatzbereitschaft und Leistungsfähigkeit der Feuerwehr ein,
- bereits 1998 Ratsbeschluss zur Errichtung einer neuen Wache, seinerzeit geplant in Kombination mit Polizeiwache (Kreiseinrichtung),
- 2001 Architektenwettbewerb,
- Siegerentwurf mit geschätzten Gesamtkosten von 23 Mio. €,
- Realisierung wurde aufgrund erstmaliger HSK-Notwendigkeit zurückgestellt,
- 2003/2004 (zähe) Verhandlungen mit dem BLB (Landesbetrieb Bauen NRW) über evtl. Investorenmodell (Stadt mietet Feuerwache),
- scheiterten letztlich an mangelnder Risikobereitschaft BLB

Verfahren

- Juni 2007: Grundsatzbeschluss für PPP-Verfahren und Auftrag an die Verwaltung, alles Notwendige einzuleiten,
- Sommer 2007: Auftrag an Bird & Bird, Düsseldorf, und msw Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Berlin, eine Machbarkeitsstudie für ein PPP-Modell zu erstellen,
- spätere ergänzende Beauftragung von Assmann Beraten + Planen, Dortmund, um Kosten der Eigenerstellung belastbar zu ermitteln und weitere technisch-funktionale Begleitung sicherzustellen,
- Machbarkeitsstudie von November 2007 belegt Möglichkeiten, mit PPP zu wirtschaftlichem Ergebnis zu kommen,
- Dezember 2007: Grundsatzbeschluss des Rates zur Einleitung eines europaweiten Vergabeverfahrens (Verhandlungsverfahren).

- Veröffentlichung im EU-Amtsblatt am 22.12.2007,
- sechs Teilnahmeanträge wurden gestellt, alle erfüllten die geforderten Voraussetzungen,
- Ratsbeschluss Juni 2008: Angebotsaufforderung an diese sechs Unternehmen auf Basis differenzierter Verdingungsunterlagen,
- drei (indikative) Angebote gingen bis Mitte September 2008 ein.
- Mitte Oktober 2008 erste Verhandlungsrunde, umfassende „Aufgabenhefte“ für die Bieter zur Nachbesserung wurden übergeben,
- „Nachbesserung“ der Angebote bis Anfang Dezember 2009,
- Mitte Dezember 2008 zweite Verhandlungsrunde: Abschließende Diskussion des technisch-funktionalen Teils und intensive Verhandlung der Verträge.

- **Ende Januar 2009: Ratsbeschluss, Bieter zur abschließenden und verbindlichen Angebotsabgabe aufzufordern,**
- **Angebote gehen Mitte März 2009 ein,**
- **Auswertung abgeschlossen,**
- **Zuschlagsempfehlung für Ratssitzung 14.05.2009**

Besonderheiten

- Klare Zielsetzung, das Verfahren auf mittelständische Bieter zuzuschneiden,
- nicht nur Wettbewerb unter „den Großen“,
- dies bedingt kritische Prüfung der Anforderungen aus den Verdingungsunterlagen, insbesondere
  - keine Überforderung bei der Risikozuordnung,
  - Spielräume, um Finanzierung zu optimieren
  - nicht zu früh Anforderung von verbindlichen Angeboten.
- Finanzmarktkrise hinterließ Spuren im Verfahren!

- **Erhebliche <u>Anpassungen des PSC</u> während des Verfahrens erforderlich, u. a.**
  - **Baukosten stiegen um fast 40 % ggü. der Machbarkeitsstudie, insbesondere wegen**
    - **allg. Baukostensteigerungen,**
    - **Erhöhung der funktionalen/räumlichen Anforderungen ggü. dem „Erstentwurf“,**
    - **Einbeziehung der Möblierung und technischen Ausstattung in das PPP-Verfahren,**
    - **erhöhten energetischen und ökologischen Anforderungen,**
    - **barrierefreiem Ausbau der Publikumsbereiche.**
  - **entsprechend steigen auch Ansätze für Betrieb und Instandsetzung,**
  - **Risikozuordnung wurde in den Verhandlungen angepasst.**

Entwurf 1

Entwurf 2

Entwurf 3

Wirtschaftliches Ergebnis

	PSC	Bieter 3	Bieter 2	Bieter 1
Barwerte	40.454.961	-15%	-8%	-6%

Tipps für die Praxis

1. Externe Beratung im Augenblick noch unerlässlich. Berater sollten konkrete PPP-Erfahrung nachweisen und in der Zusammenarbeit erprobt sein.
2. Kleines Projektteam im Hause. Mindestens ein Entscheidungsträger sollte das Projekt eng begleiten.
3. Frühzeitig Zielsetzungen des Verfahrens klar formulieren. Je konkreter die Vorgaben für die Bieter, desto besser sind schon die ersten Angebote.
4. Leitfäden können Hilfestellung bieten, ersetzen aber keine eigene Projektorganisation.
5. Ergebnisorientierte Durchführung des Verfahrens: „Entscheidend ist, was hinten rauskommt!“
6. Überforderung der Bieter vermeiden, um lebendigen Wettbewerb zu erzeugen. Nur dies sichert gute Ergebnisse!

Vorteile von PPP/ÖPP im „wirklichen Leben“

1. **Wirtschaftlicher Vorteil vom PSC ableitbar, aber nicht wirklich beweisbar.**
2. **In jedem Falle von Vorteil:**
   - **Konkretisierung der Anforderungen an Bauvorhaben wesentlich differenzierter, als in jedem Falle von Eigenerstellung,**
   - **bei Verzicht auf Nachträge verbindliche Kostenvereinbarung,**
   - **Know-how der Privaten kann für die Optimierung der eigenen Planung genutzt werden: Eine Mittelstadt baut nur eine Feuerwache in 30 Jahren!**
   - **Nach Zuschlag zügige Umsetzung möglich!**
   - **Vermutlich bessere Bauunterhaltung als bei jedem städtischen Gebäude.**

DINSLAKEN

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.