

PPP im Bereich Dienstleistungen

Einleitung

Dr. U Bolz, Präsident Expertennetzwerk

GV Verein PPP vom 29.11.2016

1. Einleitung (Bolz)
2. IT: warum immer teurer (Ruedi Hausammann)
3. Energie: partnerschaftlich optimieren (Andreas Schläpfer)
4. Wissenschaft: Partnerschaftlich forschen und entwickeln (Dr. Thomas Brunschwiler)
5. Entwicklungszusammenarbeit. Coopération suisse: S'engager avec le secteur privé /PPDP (Jean-Christophe Favre)

- **Infrastruktur** seit ca. 2000 als Kern der PPP Diskussion: Planen, Bauen, (Finanzieren), Betreiben (FM)
- Breite, international **akzeptierte Standards und Methoden** insbesondere im Bereich Hochbau
- Zielsetzung: Wirtschaftlichkeit über den **Lebenszyklus denken** (Nachhaltigkeit), Sicherung des Erfolgs durch partnerschaftlichen Umgang „**Win-Win**“.
- **Reine „PPP“ nach internationalem Standard** für CH-Verhältnisse wohl eher komplex und im direkt-demokratischen System nur schwer vermittelbar. Insbesondere wenn kein politischer Druck besteht und „off the balance sheet“ Anreiz wegfällt.

- Partnerschaftskonzepte schon lange vor PPP (z. B. Meteorologie, Raumentwicklung, gemischtwirtschaftliche Unternehmen)
- PPP's in verschiedensten Dienstleistungsbereichen positiv besetzt
- Viele Projekte indessen methodisch explorativ, teilweise „hemdsärmelig“ und entsprechend aufwändig sowie risikobehaftet.
- Verstärkte Zusammenarbeit Public – Private – Zivilgesellschaft angesichts der Herausforderungen und drohenden Überforderung des Staats als ein MUSS.
- **PPP-Methodik als ausgezeichnete Möglichkeit, neue Partnerschaften zu lancieren und partnerschaftliche Zusammenarbeitsformen zu optimieren.**

Kernelemente PPP



Kriterien aus: Leitfaden PPP im Bereich E-Gov und IKT, BBL 2012, sowie Grundlagenstudie PPP Schweiz, 2005. Schulthess Verlag, S. 16ff.

Öffentliche und Private Partner	Private: Wirtschaft mit Kerngeschäft! Nicht «nur Sponsoring oder NPO
Verantwortungsgemeinschaft	Beide Partner stehen in der Ergebniverantwortung für das Endprodukt
Lebenszyklusansatz	Projekt wird am Erfolg über den Lebenszyklus ausgerichtet.
Risikoübertragung	Private übernimmt wirtsch. Risiken
Anreizsysteme	Erfolg zahlt sich für Privaten aus
Partnerschaftliche Kultur	Beide Partner zielen auf eine Win-Win Situation ab. Gegenseitiger Achtung und Respekt

.... **Beschaffungs-PPP und Aufgabenerfüllungs-PPP:** Kein Beschaffungstatbestand, auch Joint-Ventures etc. (allerdings auch hier Beschaffungstatbestand möglich).
Vgl. Grundlagenstudie, S. 14ff.

- **IT:** ERP (Basel-Landschaft): Cybercrime
- **Entwicklungszusammenarbeit, PPDP** (vgl. DEZA), diverse internationale Organisationen
- **Energie** (Energienetz Gossau-St. Gallen)
- **Wissenschaft** (vgl. IBM-ETH, viele Weitere; allerdings: Abgrenzungen beachten)

- Innovation (vgl. Switzerland Innovation; intern. Innovationsfonds)
- Soziales: Social Impact Bonds (z.B. BE GEF, Flüchtlingswesen, IKRK); Plattformen (Compasso; Arbeitsintegration Behinderte)
- Bildung (vgl. PPP Schulen ins Netz).
- Mobilität (Veloverleihsysteme Zürich und Bern)
- Umwelt (CSR-Programme, z.B. Swiss Re)

- Digitale Transformation, Wirtschaft 4.0: Neue Geschäftsmodelle; Business process outsourcing; Reinvention of supply chains. Communities ausserhalb klassischer Hierarchien treiben den Wandel
- Staatliche Leistungserbringung: Verstärkt in der Form der Zusammenarbeit in Netzwerken zu erwarten (Public-Public-Social-Private)
- Problematik der Komplexität sowie der Vorhersehbarkeit; erfordert Agilität

Aussichten für Partnerships/PPP

- **Partnerschaften als Zukunftsmodell** (Einbezug div. Partner in agilen Communities; Lebenszyklus- und Nachhaltigkeitsdenken, Effizienz und Effektivität, Anreize, Reduktion Komplexitäten)
- **Demgegenüber: Bindungen mit eher starren Verträgen wohl nur noch in sehr besonderen Fällen**



Urs Bolz,
Dr. iur., Unternehmensberater

- bpc bolz+partner consulting ag;
Geschäftsführer/VRP
- Präsident Expertennetzwerk
Verein PPP
- Autor div. Standardwerke über
PPP
- Dozent Uni Bern/KPM