

# PPP als Option für die Schweiz

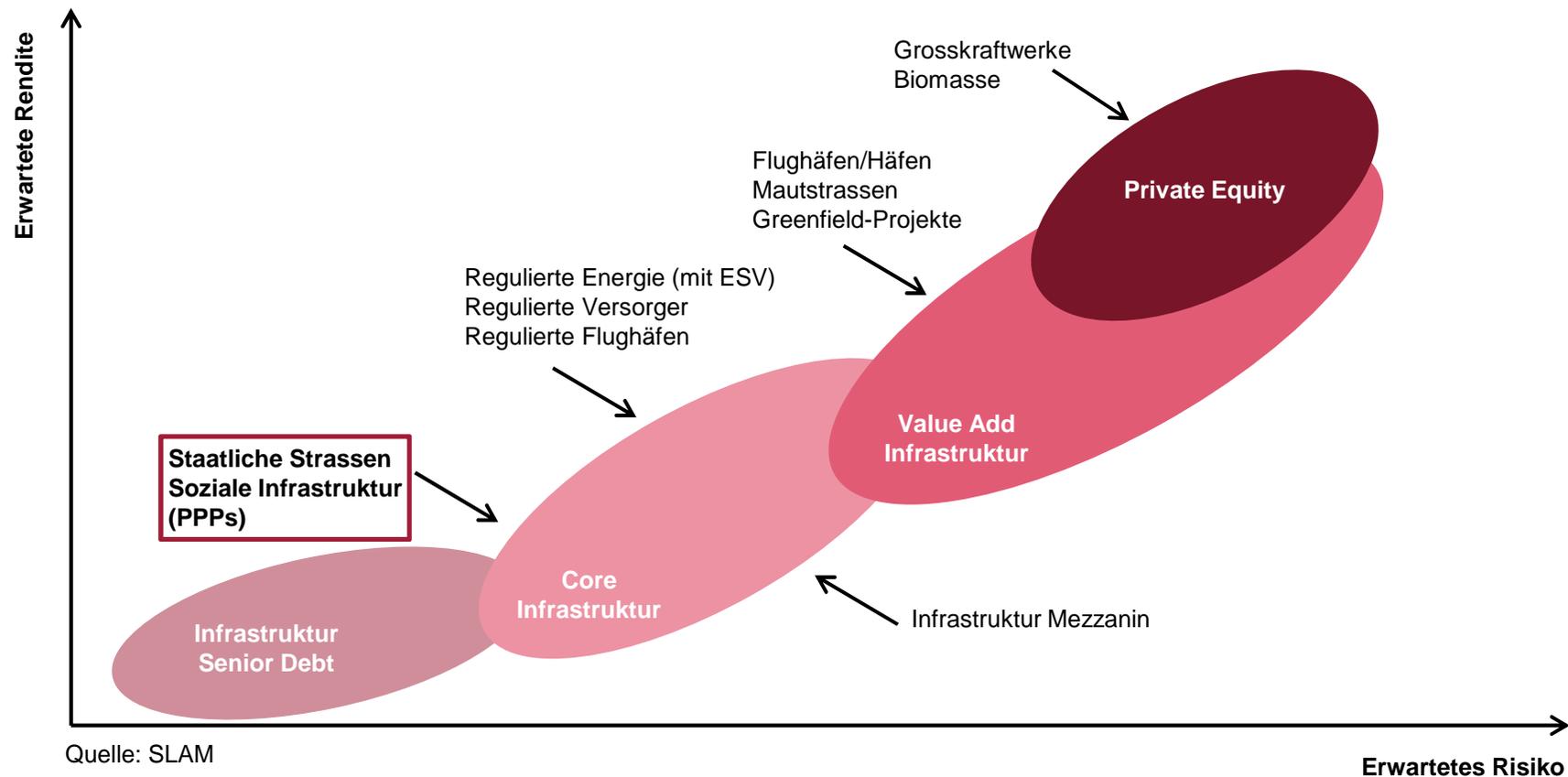
Christoph Manser

Head of Infrastructure Investments

Swiss Life Asset Managers

21 May 2015

# Risiko-Rendite Profil des Infrastruktur-Sektors: Attraktive Anlagemöglichkeiten



# Vorteile von Infrastrukturinvestitionen für institutionelle Anleger

- Stabile und attraktive risiko-adjustierte Rendite
- Hohe Dividendenrenditen
- Gute Absicherung des Verlustrisikos
- Lange Duration der Projekte / Cash Flows
- Inflationschutz von realen Vermögenswerten
- Herausforderungen:
  - Internes Know-How und Ressourcen
  - Finden von Investitionsmöglichkeiten
  - Kosteneffiziente Implementation

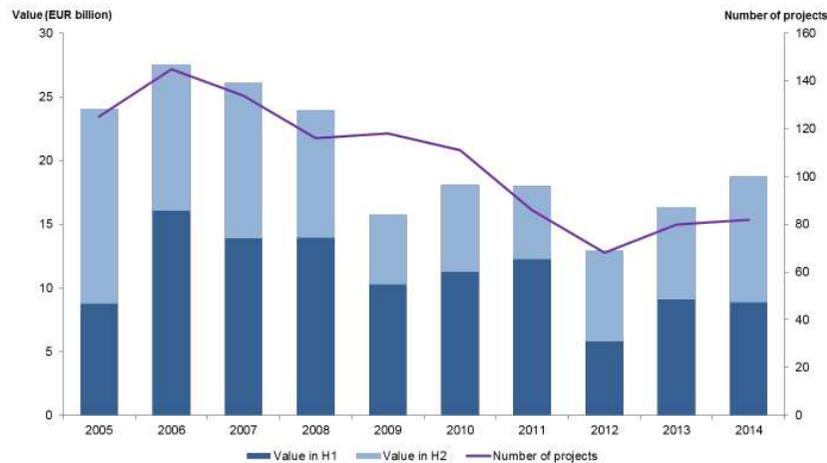
**SLAM investiert seit 2013 in die Anlageklasse und hat dafür ein internes Team aufgebaut**

Quelle: SLAM

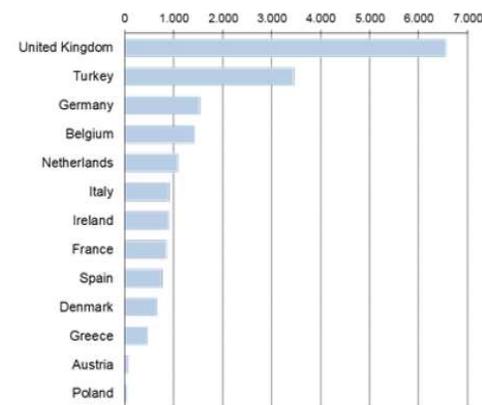
# PPP-Aktivität in Europa

- PPP-Projekte sind in Europa (exkl. Grossbritannien) seit ca. 15 Jahren verbreitet
- In 2014 erreichte der Gesamtwert von PPP-Transaktionen in Europa (inkl. Türkei und Balkan) EUR 18.7 Mrd., eine 15-prozentige Erhöhung gegenüber 2013 (EUR 16.3 Mrd.)
- 82 PPP-Transaktionen wurden abgeschlossen. Das ist vergleichbar mit 2013, als 80 Deals abgeschlossen wurden
- Das Volumen der Transaktionen ist durch Austeritätsmassnahmen seit 2005 – 2008 etwas zurückgekommen:

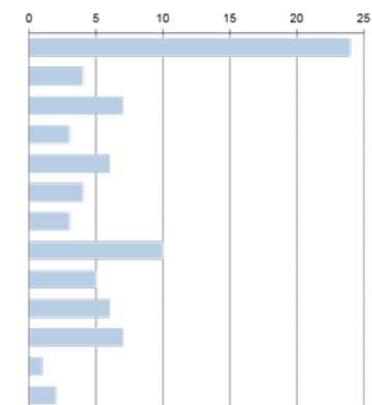
Europäischer PPP Markt 2005-2014 nach Wert und Anzahl Projekte



Transaktionswert nach Land (EUR Mio.)



Anzahl Transaktionen



Quelle: European PPP Expertise Centre ("EPEC")

# PPP-Aktivität in Grossbritannien

- Das “PFI”-Programm (Private Finance Initiative) wurde 1992 in Grossbritannien zur Finanzierung von Infrastrukturanlagen eingeführt, seither wurden mehr als 725 Projekte abgeschlossen
- Reifster und grösster Markt Europas
- Das Gesamtvolumen unter laufenden PFI-Verträgen beträgt heute etwa GBP 300 Mrd. über 30 Jahre, per 2013 waren 665 Projekte operativ
- PFI wurde über die Jahre zunehmend kritisiert, u.a. weil die Zahlungen an die privaten Investoren zu grosszügig seien. Ausserdem haben einige lokale Behörden zu viele Projekte lanciert und ausserhalb der Bilanz geführt, gerieten seit 2008-09 aber in finanzielle Schwierigkeiten
- Das PFI-Konzept wurde 2012 durch die neue Initiative PF2 ersetzt, welche strengere Vorschriften für die Vergabe von Projekten vorsieht
- Bisher tiefere Volumen unter PF2. Gründe: Austerität, aber auch geringeres Interesse von Investoren wegen den neuen Rahmenbedingungen

Quelle: InfraNews, Moody's, Infrastructure UK

# PPP-Aktivität in Nordamerika

- In den USA ist der PPP-Markt (“P3” genannt) noch jung, er hat aber in den letzten Monaten stark an Aktivität gewonnen
- In 2014 wurden 5 P3-Projekte mit einem Gesamtvolumen von USD 3.7 Mrd. abgeschlossen
  - Wachstum von mehr als 150% in 10 Jahren: Das Volumen betrug USD 1.4 Mrd. in 2004
  - Erwartete zukünftige Volumen von bis zu USD 15 Mrd. in 2018
- Mehrere Bundesstaaten haben P3-Büros oder dedizierte Teams für das Thema geschaffen, darunter Virginia, Ohio, Pennsylvania, Indiana und Puerto Rico
- In Kanada wurden P3s schon in den Neunziger-Jahren eingeführt, heute ist es ein reifer Markt: 78 operative P3-Projekte, 35 weitere im Bau und 28 in verschiedenen Phase der Vorbereitung. Ca. 6-12 neue Projekte pro Jahr

*“Die Vereinigten Staaten werden zum grössten Public-Private Partnership-Markt der Welt werden.”*

Moody's, September 2014

Quelle: Chadbourne, Moody's, Thomson Reuters, AIG

# Vorteile aus der Benutzung des PPP-Ansatzes zur Beschaffung von Projekten

- PPPs machen Projekte bezahlbar
- PPPs maximieren den Gebrauch von Kompetenzen aus dem privaten Sektor
- Mit PPPs werden Risiken zu der Partei alloziert, die jeweils am besten in der Lage ist, das spezifische Risiko zu managen oder zu absorbieren
- PPPs führen zu Budgetsicherheit
- PPPs zwingen den öffentlichen Sektor dazu, von Beginn an auf Resultate und Leistungen zu fokussieren
- Mit PPPs muss die Leistungsqualität für die Lebensdauer des PPPs aufrecht erhalten werden. Der öffentliche Sektor zahlt nur, wenn die Leistungen erbracht werden
- PPPs fördern die Entwicklung von spezialisierten Fähigkeiten, wie z.B. Life Cycle Costing
- PPPs erlauben die Einbringung von Kapital aus dem privaten Sektor
- PPP-Transaktionen können ausserhalb der Bilanz sein

Quelle: PwC: "Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity"

# Herausforderungen aus der Benutzung des PPP-Ansatzes zur Beschaffung von Projekten

- Existiert genügend Expertise im privaten Sektor, um den PPP-Ansatz zu rechtfertigen?
- Hat der öffentliche Sektor genügend Kapazität und Fähigkeiten, um den PPP-Ansatz zu verfolgen?
- Es ist nicht immer möglich, das Life Cycle-Risiko zu transferieren
- PPPs erreichen keinen absoluten Risikotransfer
- PPPs implizieren einen Verlust an Kontrolle durch den öffentlichen Sektor
- PPP-Beschaffungsprozesse können langwierig und teuer sein
- Der private Sektor hat höhere Finanzierungskosten als der Staat
- PPPs sind langfristig relativ inflexible Strukturen

Quelle: PwC: "Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity"

# Empfehlungen für ein erfolgreiches PPP-Programm

- Aufbau eines nationalen “Centre of Excellence”
- Die buchhalterische Behandlung sollte nicht die Entscheidung treiben, ob ein PPP-Projekt verfolgt wird (kein Missbrauch von PPP-Projekten als “Quasi-Schulden” neben der Bilanz)
- Frühe Entwicklung von Modellen, in denen der Privatsektor “Schattenangebote” für Projekte machen kann
- Verbesserung der Geschwindigkeit und Kosten von Beschaffungen durch Standardisierung
- Refinanzierungs-Gewinne teilen

## Aus Sicht der Investoren:

- Stabiles System mit wenigen Änderungen nach der Lancierung
- Angemessene Rendite für Investoren

Quelle: PwC: “Delivering the PPP promise: A review of PPP issues and activity”, SLAM