

1. Die wahren Heuschrecken

Der Staat ist weitgehend ausgeraubt. Alles, was sich für Private lohnte, wurde privatisiert: Wasser, Energie, öffentliches Verkehrswesen, Wohnen – kurz alles das, was Menschen kaufen **müssen, um zu überleben**, befindet sich weitgehend in den Händen Privater. Die Kommunen sind dessen ungeachtet immer ärmer geworden. Sie reduzieren ihre Ausgaben. Öffentliche Aufträge sind kaum noch zu erlangen.

Seit einigen Jahren hat sich eine neue „Branche“ etabliert: Die Beraterindustrie. Sie ist ein Wirtschaftsfaktor geworden, der 400.000 gut dotierte Arbeitsplätze bietet. Hier arbeiten gut ausgebildete Menschen: Juristen, Steuerberater, Wirtschaftswissenschaftler usw. – und viele ehemalige, aber auch noch aktive Politikerinnen und Politiker. Wissen, Beziehungen und Klienten mit viel Geld machen diese Branche gerade auch in einer Demokratie einflussreich und gefährlich. Alle wollen viel Geld machen – und viele haben das auch schon seit Jahren getan! Da sie aber nichts produzieren, sondern nur „vermitteln“, spähen sie gierig nach profitabler Beschäftigung. Und sie suchen vor allem dort, wo nach Ihrer Erfahrung immer leicht etwas zu holen ist: beim Staat.

Ihr Erfolg ist überall sichtbar! Der öffentliche Dienst beschäftigt eine große Zahl hochqualifizierter Beamter und Angestellter. Dennoch stößt man überall, wo Entscheidungen von Bedeutung gefällt werden, auf die Beraterfirmen mit den bekannten Namen. Ihr Erfolg beruht darauf, dass die öffentliche Verwaltung gezielt in Verruf gebracht wurde. Viele Bürgerinnen und Bürger wurden überredet zu glauben, dass der Staat nicht in der Lage sei, seine Aufgaben mit seinen Beschäftigten selbst zu bewältigen.

Nun wollen die Berater erkannt haben, dass die öffentliche Verwaltung nicht in der Lage sei, Schulen, Universitäten, öffentliche Gebäude, Haftanstalten, Krankenhäuser und Gerichte rentabel – wie sie sagen: „lebenszyklisch“(!) - zu planen, zu bauen und zu betreiben. Das alles könnten Private besser und billiger machen – verkünden sie. **Und sie empfehlen sich mit ihrem Wissen und sehr einflussreichen Klienten, die vor allem haben, was dem Staat fehlt: Geld!**

Nun haben Private nichts weniger im Sinn, als etwas zu verschenken. Im Gegenteil: Sie wollen mit ihrem Kapital möglichst viel verdienen. Der freie Markt ist risikobehaftet, deshalb suchen sie weltweit nach langfristig sicheren Kapitalrenditen für ihre Geldgeber.

Das Mittel, dem nackten Mann „Staat“ in die Tasche zu fassen, nennen die Berater listig „ÖPP“ oder (original englisch) „PPP“. Beide Bezeichnungen gaukeln vor, dass es eine „Partnerschaft“ von öffentlichen und privaten Interessen gäbe. Privaten geht es aber immer **nur** um einen möglichst hohen Gewinn – und um nichts anderes. Das hat der Europäische Gerichtshof in seinem Urteil vom 11.01.2005 (EuGH C – 26/03) unemotional, schlicht und zutreffend klargestellt. Nur Bundestagsabgeordnete behaupten, es nicht zu wissen!

2. Was macht ÖPP reizvoll?

ÖPP oder PPP ist – nach Eigendefinition der Berater – eine „Beschaffungsvariante“. Dem Staat wird Geld angedient, das er teuer zurückzahlen muss.

Gegenstand des Kreditgeschäfts ist immer die Wahrnehmung öffentlicher Aufgaben, deren profitabler Teil in verschleiern, komplizierten Verträgen - mit bis zu 17.000 Seiten – für bis zu 30 Jahre privatisiert wird.

Geldmangel hat der Staat bislang durch schlichte Kreditaufnahme bei Banken behoben. Und da der Staat ein sicherer Schuldner ist, bekommt er Kredite immer zu günstigsten Konditionen. **An einer solchen Kreditaufnahme** verdienen zwar die

Banken – nicht besonders gut, aber sicher – und niemand sonst. Insbesondere **verdienen die „Berater“: nichts.**

Aber unter direkter Kreditaufnahme leidet auch eine andere Klasse: Die Politiker.

Ihnen wird vorgehalten, durch immer neue Schulden die Zukunft unserer Kinder zu verspielen. Andererseits gibt es öffentliche Aufgaben, die keinen Verzug dulden. Die Politik befindet sich in der Zwickmühle. Da Kreditaufnahmen sehr leicht nachzuweisen sind – sie ergeben sich aus dem Haushalt – versuchen Politiker, sie zu vermeiden.

Das wissen auch die Beraterfirmen. Sie haben diese Zwickmühle des Staates in den von der Industrie finanzierten „Think-Tanks“ selbst entwickelt und über die Medien die Öffentlichkeit „überzeugt“.

Da viele Berater selbst in der Politik tätig waren oder noch sind, wissen sie noch weiteres über Politiker: Die denken in sehr engen Zeiträumen, sie denken vor allem an sich - und die meisten sind unqualifiziert.

Wenn die Folgen einer Entscheidung erst in 10 oder gar 20 Jahren über die Bürger hereinbricht, interessieren **diese** Folgen die aktiven Politiker meist überhaupt nicht. Dann sind sie schon nicht mehr in der aktiven Politik, jedenfalls nicht mehr dort, wo sie diese Entscheidungen gefällt haben – oder niemand erinnert sich an die unselige Rolle, die sie vor 20 Jahren gespielt haben. **Die Erfahrung gibt ihnen leider Recht:** Alle ÖPP- Projekte und Großprivatisierungen in Berlin haben den Berlinerinnen und Berlinern nur geschadet: Der Verkauf der Bewag an Southern Energy (USA), der Verkauf der Gasag an Gaz de France, die Bankgesellschaft Berlin, das ÖPP-Modell „Teilprivatisierung der Wasserbetriebe“ an die Konzerne Vivendi und RWE. Und außer Landowsky und Diepgen(CDU) tummeln sich noch alle Verantwortlichen in Politik oder Beraterbranche: Staffelt (SPD), Ernst (CDU), Kern, Fugmann-Heesing, Böger, Dzembritzki, Strieder und Benneter(SPD). Die „Berater“ selbst blieben anonym, die Verträge geheim.

Der arm gewordene Staat steht vor gewaltigen Aufgaben. Gierige Geldgeber wollen diese zu seinen Lasten gegen die Interessen der Bürger an sich ziehen.

Dazu nutzen sie eine Beraterkaste, im Durchschnitt 32 Jahre alt, ohne Lebenserfahrung und ohne soziale Kompetenz, getrieben von einem Elitebewusstsein, das sich aus Universitätsabschlüssen und hohen Gehältern speist. Und diejenigen, die gewählt sind, den Staat und seine Bürger vor Ausbeutung zu schützen, die Politiker, versagen an entscheidender Stelle, weil Main-Stream und fehlgeleitete Öffentlichkeit sie zur kurzsichtigen Entscheidung treiben. Und natürlich gibt es Politiker, die selbst in der Beraterbranche verdienen und dadurch korrumpiert - teilweise korrupt – werden.

Es fehlt an kritischer Öffentlichkeit, die diejenigen unterstützen, die kritisch hinterfragen. Selbst da, wo das ureigenste Interesse der Presse angesprochen ist, nämlich umfassend zu informieren, stehen die Kritischen zumeist allein.

3. Welchen Zielen dient ÖPP?

Die Beraterfirmen stehen also vor der Aufgabe, ein System zu entwickeln, das

- riesige Summen Geldes mobilisiert,
- ihnen möglichst umfassende Geschäftsbeteiligung eröffnet,
- ihnen und ihrer Klientel möglichst hohe Gewinne bringt
- und Politikern kurzfristige Erfolge garantiert
- und das „dicke Ende“ herauszögert, das kommen muss, wenn so viel Gewinn für so viele Interessenten herauspringen soll.

Und genau diesen Erfordernissen wird ÖPP gerecht.

Um zu verschleiern, dass diese Bedingungen nichts weiter sind als die teuerste Variante einer Kreditaufnahme, schreien alle Befürworter von ÖPP auf, wenn dies klar gestellt wird. Es handle sich nicht um Geldbeschaffung, behaupten sie. Vielmehr

ginge es um eine „Delegation der Erbringung bestimmter öffentlicher Leistungen an den privaten Sektor, wo dieser eine kosteneffektivere Lösung anbieten“ könne.

Das ist – um es freundlich zu umschreiben - nur verschleierte „Philosophie“. Das sieht – mit uns – auch der Rechnungshof anders und erklärt ÖPP zum kreditähnlichen Rechtsgeschäft, das im Haushalt als solches nachgewiesen werden muss.

Es geht – klar gesagt - um ein verdecktes Kreditgeschäft.

Für kurzsichtige Politiker ist das Schöne, dass die hohen und langfristigen Schulden, die der Staat nun **doch** macht, im Haushalt nur verschleiert auftauchen sollen, wie das schon bei der „kriminellen Berliner Wohnungsbauförderung“ (Ex-Bausenator Riebschläger) der Fall war.

Und noch schöner ist: Das Positive (z.B. die renovierte Schule) gibt´s gleich, das dicke Ende kommt erst nach vielen Jahren!

4. Wie funktioniert ÖPP?

Um zu verstehen, wie trickreich geplant wird, müssen wir in das System einsteigen.

Es wird in Schritten umgesetzt, die von den Beratern - und willigen Helfern in der Politik - auch ganz offen dargestellt werden.

So sicher ist man sich der korrumpierenden Wirkung des Systems auf die politischen „Entscheidungsträger“!

4.1 Die Botschaft verkünden

Zunächst muss den Politikern eine „Botschaft“ vermittelt werden. Sie muss auf ein wirkliches Bedürfnis gründen. Dieses Bedürfnis muss im Bewusstsein der Öffentlichkeit - Betroffene und Interessierte – als drückendes Problem eingepreßt werden. Die „Lösung“ des Problems muss in einem „großen Projekt“ vorgestellt werden können, das angeblich alle Not auf lange Zeit beendet.

Ein Beispiel: In Berlin sind sehr viele Schulen sanierungsbedürftig. Der Putz rieselt von den Wänden, Dächer sind undicht, Schulräume sind mit PVC verseucht, der Brandschutz ist nicht ausreichend. Aufgrund dieser zutreffenden Tatsachen, behaupten

ten die Beraterfirmen einen „Sanierungsstau“ an 840 Schulen, dessen Behebung rund 1.600.000.000,- € erfordere.

Wie hoch der Sanierungsbedarf an den Berliner Schulen wirklich ist, weiß niemand. Was an den einzelnen Schulen notwendig, was wünschenswert, was ökologisch oder finanziell sinnvoll ist, kann keine Beraterfirma sagen. Niemand hat die 840 Schulen im Einzelnen untersucht. Das würde die „Botschaft“ der Berater auch zerfasern lassen und ihr die Durchschlagskraft rauben.

Denn dazu müsste für jede Schule ermittelt werden:

- Welches sind die unabweisbaren Bedürfnisse (z.B. defekte Dächer, Brandschutz, sanitäre Anlagen, usw.)?
- Welchen Maßnahmen sind aufgrund der pädagogische Bedürfnisse der Schule sinnvoll und notwendig?
- Welche Maßnahmen – so sinnvoll sie auch aktuell sein mögen – verbieten sich aufgrund der zeitlichen Perspektive der jeweiligen Schule? (Viele Schulen werden wegen Schülermangels geschlossen oder umgewidmet und umgebaut werden müssen.)
- Welche Maßnahmen sind unter derartigen Perspektiven ökologisch oder finanziell sinnvoll? (Kosteneinsparungen durch Wärmedämmung rechnet sich erst nach Jahren. Auch gibt es hier einen enormen technologischen Fortschritt: vieles, was jetzt noch unrentabel ist, wird angesichts steigender Öl- und Gaskosten und durch Massenherstellung rentabel; und ob Computer an jedem Schülerarbeitsplatz tatsächlich erhebliche bauliche Maßnahmen erfordern, dürfte angesichts der Entwicklung von wireless-lan zu verneinen sein. Dass in 25 Jahren diese Anschlüsse noch mit gleichmäßig hohen Raten und einem Facility-Management zu deren Wartung bezahlt werden müssen, macht den Irrsinn dieser Planungen deutlich.)

Dies alles verbietet es, einen ÖPP-Vertrag, der die Sanierung von 840 Schulen auf einen Schlag zum Gegenstand hat, abzuschließen!

Aber natürlich schmückt sich ein Schulsenator gern damit, innerhalb von fünf Jahren **alle** Berliner Schulen auf einen Schlag

zu modernisieren, sodass **alle** Schülerinnen und Schüler „in modernen, lichten Gebäuden lernen und studieren“ können.

Der „Lebenszyklus“ eines Senators beträgt erfahrungsgemäß durchschnittlich 5 Jahre. Der „Lebenszyklus des ÖPP-Vertrages“ beträgt 25 bis 30 Jahre. Wenn sich am Ende des Vertrags die angebliche „Wirtschaftlichkeit“ als Trugschluss erweist, deckt den Urheber bereits der grüne Rasen.

ÖPP verspricht allen - den Politikern, den Eltern und Schülern - die **Sanierung sofort!**

Das macht einen enormen Druck auf. Und der wird über die Berater und alle, die daran verdienen, vermehrt. Dem angeblich profitierende Mittelstand und dem Bauhandwerk wird der Mund wässrig gemacht. Schüler und Eltern, natürlich nur an der aktuellen Situation und nicht an der in sieben Jahren interessiert, verlangen nach Sofortmaßnahmen. Und da Politiker nicht weiter als sieben Jahre denken, ist man sich einig: Es muss etwas geschehen! Und zwar ein großer Befreiungsschlag! Und damit ist für die Beraterfirmen die erste wichtige Schlacht gewonnen!

4.2 Die Grundsatzentscheidung

Nun kommt die schwierigste Phase für die Berater. Sie müssen die Wirtschaftlichkeit des ÖPP-Modells auch den – wenigen - kritischen Entscheidungsträgern vorgaukeln.

Dazu gehört, dass man – **wie es die Berater selbst öffentlich bekennen** – „den Bock zum Gärtner macht“. Der Bock, das sind die Financer in der öffentlichen Verwaltung. Die müssen gewonnen werden. Ihre Sicht ist auf die finanziellen Aspekte gerichtet. Und sie betrachten – zum Beispiel Schulrenovierungen – ohne Blick auf die pädagogische Bedürfnisse. Ihnen kann die Renovierung aller Schulen unter fiskalischen Aspekten auch dann attraktiv erscheinen, wenn sie in Wahrheit an den tatsächlichen Bedürfnissen der Schulen weit vorbeigeht.

Aber auch unter rein fiskalischen Aspekten ist z. B. die Instandsetzung von Schulen im Rahmen eines ÖPP-Projekts keineswegs einleuchtend.

In dieser „Implementierungsphase“, sei es „notwendig“ so die Berater, dass ÖPP eine starke Unterstützung durch die politische Führung erfährt. Dadurch werden kritische Beamte und Angestellte isoliert, die diese „ungewöhnlichen Wege der Beschaffung“ rechtzeitig und breit kritisieren könnten.

Die Berater behaupten frech, dass das Projekt den Staat 20 % weniger kostet als die konventionelle Beschaffung und Bewirtschaftung.

Dies ist eine erstaunliche Feststellung, wenn man bedenkt, dass die Privaten, die diese Sanierungen übernehmen, ihre Kredite erheblich teurer aufnehmen müssen, die Banken also mehr verdienen.

An ÖPP profitieren aber nicht nur die Banken. Viele andere wollen an die „Staatsknete“:

- Der Generalunternehmer,
- die Beraterfirmen,
- die zahlreichen Rechtsanwälte,
- die vielen Steuerberater,
- die Wirtschaftsprüfer,
- die Architekten,
- die Versicherungen,
- die Vergabeverfahrenexperten für gemischtwirtschaftliche Gesellschaften
- und die Immobilienberater

bringen in einer multidisziplinären Zusammenarbeit ihr Know-how ein – und lassen sich „die Transaktionskosten“ gut bezahlen. Erforderlich ist dies, weil die rechtliche Konstruktion eines ÖPP-Vorhabens kompliziert ist. Das kann man sich leicht vorstellen, wenn man die vertragliche Erfassung der Renovierung von 840 Berliner Schulen betrachtet. Jede Leistung muss erfasst, jedes Risiko „eingepreist“ werden. Die Berechtigung individueller Forderungen der Schulen muss erfasst, geprüft und berechnet werden. Mehr dazu unten.

Wo sollen diese zusätzlichen enormen Kosten eingespart werden? Wodurch werden dann **noch darüber hinaus** die versprochenen **zusätzlichen weiteren 20 % Kostenersparnis** herkommen?

- Bei den kleinen Handwerkern und deren Mitarbeitern, die durch private Firmen als Subunternehmer besser erpresst werden können als durch staatliche Bauämter.
- Durch effizientere Bewirtschaftung sollen ebenfalls Kosten „eingespart“ werden. Dass allerdings das private „Facility-Management“ effizienter ist als ein staatliches, hat die Berliner SPD-Fraktion durch eine Arbeitsgruppe untersucht und als Fehlurteil entlarvt und daher abgelehnt.

Weitere konkrete Aussagen, warum ÖPP-Projekte ungeachtet der sehr viel höheren Kosten für Kredit und Projektbeteiligte „am Schluss des Lebenszyklus des Projekts“ 10 bis 20 % billiger sein sollen, bleiben das Geheimnis der Berater.

Das haben auch die Berater erkannt und verwenden auf diese Phase sehr viel List. Um die Grundsatzentscheidung für das ÖPP-Projekt zu bekommen, wird die Kommune zunächst unter Zugzwang gesetzt. Man schafft bei den politischen Entscheidungsträgern und der Aufsichtsbehörde (in Berlin den Mitgliedern des Unterausschusses „Beteiligungsmanagement und Controlling“, also den „wichtigen“ Parlamentariern und den Spitzen der Regierung) sogenanntes Herrschaftswissen. Die Verwaltung selbst wird unter Druck gesetzt und soll die Rahmendaten in kurzen Fristen bereitstellen:

- Eckpunkte der (sich an den Bedürfnissen ändernden) Schulentwicklungsplanung,
- Voraussichtliche Entwicklung der Schülerzahlen (die maximal auf sechs Jahre absehbar ist und regionale Veränderungen durch die Entwicklung der Quartiere nicht vorhersehen kann)
- baulicher Handlungsbedarf
- die Höhe der Bewirtschaftungskosten
- „Instandhaltungsstau“ (ein Bekenntnis zur bisherigen Vernachlässigung öffentlicher Aufgaben)

- „Vermögensbilanz“ (Hier werden die Eckdaten – Alter der Schule, damalige Baukosten, Höhe der Abschreibung und Wertverzehr der Immobilie – aufgeliefert.)

Daraus „erarbeiten“ die Berater „die grundsätzlichen Projektziele und die wesentlichen Informationen und Daten zum Handlungsrahmen, um diesen der Kommune (gemeint sind die oben genannten Kreise) aufzubereiten, denn- so die Berater:“ in diesem Stadium sind kritische Fragen zu erwarten!“ Mit den oben genannten Daten wird dann ein über 25 bis 30 Jahre **währender** „Lebenszyklus“ über die einbezogenen Gebäude konstruiert. Dieser virtuelle gesamte Lebenszyklus soll dann – auf der Grundlage einer Berechnung mit der Barwertmethode - angeblich 10-20% billiger sein.

In 30 Jahren kann das dann verifiziert werden. Die Politiker, die das Projekt abgenickt haben, dürften dann überwiegend das Zeitliche gesegnet haben oder ihren „verdienten Ruhestand genießen.“

Die grundsätzliche Kritik an diesen Modellen muss von der Erkenntnis ausgehen, dass hier nichts anderes als Planwirtschaft betrieben wird.

Diesmal plant allerdings nicht der Staat, diesmal plant die Privatwirtschaft. Der Staat ist bereits mit Fünf-Jahres-Plänen gescheitert. Auf der Grundlage gleicher Datenerhebungen maßt sich jetzt die private Wirtschaft an, Dreißig-Jahres-Pläne zu erstellen. Was die Interessen der Privatwirtschaft selbst betrifft, steht diese freilich auf der sicheren Seite. Sie hat für 30 Jahre sichere Einkünfte und Gewinne.

Und wer sind die Gewinner?

Die Gewinner sind zunächst die Berater, die sich innerhalb weniger Jahre aus dem Staub machen werden. Gewinner sind dann noch die Großunternehmer wie Hochtief oder SKE, ein französisches Unternehmen. Dieses „Unternehmen“ war es übrigens, das (ohne die oben erwähnte Datenerhebung) schon jetzt weiß, dass Berlin für die Renovierung seiner Schule 1,6 Milliarden € bereitstellen muss.

Verlierer dieser Planwirtschaft kann nur der Staat sein, der über eine Zeit von 30 Jahren an Leistungen gebunden ist, die er zum größten Teil mit hoher Wahrscheinlichkeit nicht mehr gebrauchen kann.

Vor dreißig Jahren hat Berlin in einem ähnlichen Gewaltakt die Mittelstufenzentren gebaut – und niemand würde dies wiederholen. Nun soll dieser Fehler wiederholt werden, nur, dass man dieses Mal nicht „bar bezahlt“, sondern über 25 Jahre die Fehler einer Gewaltaktion - finanziell gefesselt - auslöffeln muss.

Die Berater drücken dies charmant so aus: Der Staat verliert seine Freiheit, seine Gebäude vernachlässigen zu können.

Was man nicht sagt: der Verlust dieser „Freiheit“ bedeutet, dass er für andere Aufgaben kein Geld mehr hat und diese vernachlässigen muss. Dabei handelte es sich dann allerdings nicht mehr um Gebäude, sondern um Menschen.

Aber: Um die geht es den Beratern aber nun wirklich nicht!

Am Ende dieser Phase steht ein Grundsatzbeschluss.

Er lautet, dass „Untersuchung und Verfolgung von Alternativen“ eingeleitet werden. „Weitere Daten sind zu beschaffen und die bereits verhandelnde zum Beispiel durch Heranziehung von Vergleichsdaten und Standards“ zu überprüfen, „um die angestrebte Entscheidung besser fundieren zu können“.

Diese Phase wird dann für die Kommune bereits teuer.

Der Grundsatzbeschluss ist ein Kuckucksei. Er gaukelt vor, dass Alternativen geprüft werden und man sich noch nicht festgelegt habe. Damit macht man die Politiker glauben, sie hätten noch Entscheidungsfreiheiten.

In Wahrheit ist dies nicht der Fall:

Was jetzt folgt ist ein hochkomplizierter Vorgang. Es hat noch kein ÖPP-Projekt gegeben, in dem der Staat die Handlungsherrschaft auch nur über die Vertragsgestaltung behalten hätte: Weder bei der LKW-Maut (Toll-Collect), dem Warnow-Tunnel und nicht einmal bei dem vergleichsweise überschaubaren

Wasserbetrieb Berlin, dem zwar größten ÖPP-Projekt Europas, das aber nur die Beteiligung Privater an einem unveränderten Betrieb zum Gegenstand hatte.

4.3 Die Vorbereitungs- und Ausschreibungsphase

Von nun an wird ein Heer von Beratern tätig – und zwar mit Honorar. Die Berater müssen schon in dieser Phase von der Kommune beauftragt werden. Das durchschnittliche Entgelt für diese Leistungen liegt bei 300.- € die Stunde.

Die Berater führen zunächst Daten zusammen. Diese Daten sind – wenn wir bei unserem Beispiel „Berliner Schulen“ bleiben - nicht ohne gewaltigen Aufwand der Betroffenen – Lehrer, Schüler, Schulverwaltung – zu ermitteln. Gesichtet und geordnet werden diese Daten von den Beratern, die sie freilich nach klaren, interessengeleiteten Kriterien aufstellen:

Es werden „Überlegungen zur Risikoanalyse und –verteilung angestellt, die später für die Ausschreibung noch vertieft werden müssen“. Denn so die Befürworter: „die Risikoverteilung beeinflusst in hohem Maße die Beurteilung, ob eine ÖPP für den privaten Sektor interessant ist und wie die ÖPP durch den privaten Sektor bepreist wird.“

Damit ist beschrieben, worum es geht:

- Die Privaten wollen – natürlich – nur die profitablen Teile der Wahrnehmung einer öffentlichen Aufgabe übernehmen. Das kann man ihnen nicht verübeln, denn sie beteiligen sich ja nicht aus Gemeinsinn, sondern wegen eines möglichst hohen Profits an der Wahrnehmung der öffentlichen Aufgabe.
- Die Privaten wollen keine Risiken übernehmen. Wenn sie es doch tun, muss das hoch bezahlt werden: „Die Risikoübertragung von der öffentlichen Hand auf die Privaten ist Gegenstand des Vertragsabschlusses und wird monetär bewertet und findet in dem zu zahlenden Entgelt ihren Niederschlag.“ Der Staat kann einen Teil der Zuschläge vermeiden, wenn der Staat „Kreditbürgschaften stellt oder bezüglich Forderungen der Bank auf das Recht der Einrede verzichtet.“ Damit gibt die Kommune aber auch ihre Rechte ab!

- Aus den Daten soll dann ein „Wirtschaftlichkeitsvergleich“ erstellt werden, der über 30 Jahren läuft. Das ist auch erforderlich, denn zunächst kann ein privater eine Aufgabe gar nicht billiger gestalten als der Staat. Der „Lebenszyklus des Gebäudes“ ist der Maßstab – der sich dann aber jeder empirischen Nachprüfung entzieht. Am Ende steht dann die Entscheidung, „dass bei Erreichung des funktional beschriebenen Soll-Zustandes und der in den Vertragsentwürfen vertraglich festgelegten Risikoverteilung der finanzielle Maßstab aus dem Wirtschaftlichkeitsvergleich ausschlaggebend sein soll.“
- „Auf dieser Grundlage berät der Rat der Stadt erneut, ob der Stand der Vorbereitungen und das erwartete Ergebnis insbesondere im Blick auf die Haushaltsbelastung den Start eines Vergabeverfahrens rechtfertigen. Nach teils auch kontroverser Diskussion beschließt der Rat die Durchführung eines formellen Vergabeverfahrens für die Sanierung und den Betrieb der 10 Schulen.“ So die Berater! In Berlin wären es dann über 800 Schulen.

Mit diesem Beschluss ist dann alles gelaufen.

Es ist fast unmöglich, dass ein solcher Beschluss gegen die Einführung eines ÖPP-Modells gefasst wird. Die Berater haben bereits zweistellige Millionenbeträge für ihre Vorarbeiten erhalten. Ein Politiker, der jetzt noch Nein sagt, würde als unverantwortlich niedergemacht – insbesondere, wenn er sich gegen den „Expertenrat“ stellt, der vorgibt objektiv zu sein.

Das ändert nichts daran, dass niemand ernsthaft behaupten kann, er kenne die pädagogischen Bedürfnisse der Schule in 20 Jahren und wisse, welche baulichen Voraussetzungen zur Erfüllung dieser Erfordernisse nötig sind. Wer jetzt beschließt, dass man dann immer noch an Verträge gebunden sein soll, die die finanziellen Spielräume der Kommune extrem einengen, handelt unverantwortlich.

Auch die Beteiligung noch so vieler Experten - Lehrer, Schulleiter, Schulräte, Pädagogikprofessoren, Schulpolitiker - kann an dieser Tatsache nichts ändern.

Kein Mensch kann so konkret auch nur 10 Jahre vorausdenken – insbesondere nicht angesichts einer rasanten technischen Entwicklung. Planwirtschaft ist immer schlecht - eine Planwirtschaft, die nur die langfristigen finanziellen Interessen des Kapitals befriedigen soll aber besonders.

4.4 Die Vertragsphase

In allen Verträgen, die bislang in ÖPP-Modellen aufgelegt wurden, war der Staat der Dumme.

Das liegt nicht daran, dass der Staat schlechte Mitarbeiter hätte. Vielmehr ist es gar nicht möglich, einen Privaten wirklich „über den Tisch zu ziehen“. Der hat nämlich nur eine einzige Vorgabe, auf die er achten muss: Seinen Vorteil.

Und selbst dann, wenn es gelänge, die Risiken zu Ungunsten des Privaten zu verteilen, ist dem Staat nicht geholfen: Dann macht der Private nämlich eine Pleite. Und die kann bekanntlich – für ihn – „sehr gesund sein“.

Und das trifft nicht nur auf Klein- und Mittelbetriebe zu. Wir erinnern uns an Holzmann. Dagegen hilft nicht einmal der Einsatz eines Bundeskanzlers.

Wie kompliziert die Verträge – es sind mindestens fünf- sind, zeigt die „typische ÖPP- Projektstruktur – Alles aus einer Hand.“

Wir zitieren das Beraterpapier der SPD-Bundestagsfraktion
(Quelle: International Financial Services London)

1. „Der Konzessionsvertrag: Er regelt die Lieferung von Dienstleistungen durch die Projektgesellschaft und enthält in der Regel Vereinbarungen zur Qualität der zu erbringenden Dienstleistungen und den Zahlungsmodalitäten.
2. Der Bauvertrag: In der Regel ist er eine Festpreisvereinbarung für ein schlüsselfertiges Projekt, das vor Ablauf einer

bestimmten Frist betriebsbereit fertig gestellt sein muss. Die Projektgesellschaft übernimmt alle Baurisiken.

3. Der Vertrag für die Gebäudebewirtschaftung: Dieser Vertrag enthält die Betriebs - und Instandhaltungsleistungen, die häufig an ein Tochterunternehmen der Gesellschafter der Projektgesellschaft vergeben werden. Dabei übernimmt der private Partner den Großteil der Risiken aus der Bereitstellung der Dienstleistungen.
4. Aktionärs -, Kredit - und Finanzierungsverträge: Sie beziehen sich auf die Finanzierung, die durch Eigenkapital und Kredite aufgebracht wird. Die Deckung der versicherbaren Risiken erfolgt durch den Versicherungsmarkt.
5. Der Direktvertrag: Er reguliert die Beziehungen zwischen der öffentlichen Hand und den Kreditgebern, da der Kreditvertrag aus dem Kapitalflüssen, die durch die Erbringung der Dienstleistungen erwirtschaftet werden, finanziert wird.“

Fehlt nur noch die Renditegarantie! Auch an die hat der Bundestagsabgeordnete Dr. Michael Bürsch, „Leiter der Projektarbeitsgruppe ÖPP der SPD-Bundestagsfraktion“ und selbst Berater gedacht:

„ Nach dem derzeit geltenden § 3 Absatz 4 FStrPrivFinG gilt als angemessene kalkulatorische Verzinsung des vom Privaten eingesetzten Eigenkapitals die durchschnittliche Rendite zehnjähriger deutscher Bundesanleihen in einem Zeitraum von 20 Jahren, die der jeweiligen Kalkulationsperiode vorausgehen, zuzüglich eines dem jeweiligen unternehmerischen Risiko angemessenen Risikozuschlages. Der Risikozuschlag darf nicht zu einer unverhältnismäßigen Verzinsung des eingesetzten Eigenkapitals führen. Es ist klarzustellen, dass für die angemessene Verzinsung des Eigenkapitals einschließlich eines angemessenen Risikozuschlag eine Betrachtung über den gesamten Konzessionszeitraum möglich sein soll, um **Unsicherheiten für privaten Betreiber** zu vermeiden. Dies entspricht auch der bereits heute ausgeübten Praxis.“

Das ist wahr. Wir kennen diese „Formel“ aus dem ÖPP-Vertrag für Teilprivatisierung der Berliner Wasserbetriebe. Das Berliner Verfassungsgericht erklärte diese Renditegarantie 1999 für verfassungswidrig, dennoch wurde sie im geheimen Vertrag zugesichert. Die zwischenzeitlich 30 prozentige Erhöhung der Wasserpreise in Berlin, geht **allein** auf diese Gewinnbeteiligung der Privaten zurück, da die sogenannte „Effizienzsteigerung“ (Personalabbau, Halbierung der Instandhaltungsleistungen) nicht ausreicht, die garantierte Rendite zu bezahlen.

4. Resümee

Die Bundestagsfraktion der SPD hat am 1. Juli 2005 das „ÖPP-Beschleunigungsgesetz“ ohne parlamentarische Beratung durch den Bundestag gepeitscht. Daran hat der Wahlkampf nicht gehindert. Der Bundesrat hat am 8. Juli 2005 zugestimmt. Im Rahmen dieses Gesetzes hat man nun sogar offenen Immobilienfonds und anderen „Heuschrecken“ den Markt für dieses 20-Milliarden-Euro-Geschäft geöffnet.

Wer verhindern will, dass dieses Modell angewendet wird, muss daher vor Ort - in den Ländern, Städten und Gemeinde - dafür sorgen, dass dieses Modell abgelehnt wird. Das wird schwer genug und erfordert die Aufmerksamkeit aller Kommunalpolitiker und Bürger.

Und allen muss klar sein: Ein ÖPP-Projekt ist nur in der Anfangsphase zu stoppen. Wer sich auf einen Grundsatzbeschluss einlässt, ist verloren. Dann wird die Beraterkaste gnadenlos zuschlagen!

Den Schwerpunkt ihres Geschäfts (80%) sehen die Berater in den Kommunen. Dort glauben sie genügend Opfer zu finden, die sich durch ihre Titel, ihre angebliche Sachkunde, durch ihr Auftreten und durch ihre Klientel, die großen Firmen, beeindrucken lassen.

Berlin hat seine Fehler schon früh gemacht. Sie fortzusetzen, hieße, die Dummheit auf die Spitze zu treiben. Ein alter lateini-

sche Spruch sagt, dass der Dumme nur durch Erfahrung lernt.
Wie dumm muss sein, wen nicht einmal die Erfahrung lehrt.

Berlin, den 22.11.2005

Gerlinde Schermer - Hans-Georg Lorenz