

Public Private Partnership • Privatisierung

In einem Boot

Einbindung privater Partner auf der Ertragsseite

Der Krefelder Hafen hat jährlich Verluste in Höhe von 1 Million Euro erwirtschaftet. Ein PPP-Projekt setzt jetzt neue Maßstäbe.

Von Dr. Ute Jasper und Dr. Hans Arnold

Die erste Generation von PPP-Modellen löste Finanzierungsschwierigkeiten der öffentlichen Hand bei der Durchführung von Infrastrukturmaßnahmen. Die zweite Generation ging einen Schritt weiter und reduzierte durch die Integration der Phasen Finanzierung, Planung, Bau und Betrieb bereits in der Planungsphase die späteren Betriebskosten. In Krefeld gingen die Stadtväter nun noch einen Schritt weiter. Für den Krefelder Rheinhafen, den drittgrößten Binnenhafen Nordrhein-Westfalens, setzte die Stadt mit Unterstützung der PPP-Task Force des Landes Nordrhein-Westfalen ein PPP-Modell der dritten Generation um. Neben Kosten und Risiken nahm sie den priva-

ten Partner auch für die Ertragsseite mit in die Verantwortung. Die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG und die Stadt Krefeld entwickeln zukünftig gemeinsam den Hafenstandort Krefeld. Dazu zählen auch die Akquise neuer Kunden und die nachhaltige Förderung des Wirtschaftsstandortes Krefeld.

Die wirtschaftliche Lage des Krefelder Hafens war zuvor verheerend. Während andere Hafenstandorte vom steigenden Transportaufkommen der Weltwirtschaft profitierten und wachsende Erträge verbuchten, bescherte der Krefelder Hafen, abgesehen von Sondererträgen, dem kommunalen Haushalt jährliche Verluste in Höhe von rund 1 Million Euro. Die Kunden des Hafens hatten das Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Infrastruktureinrichtungen verloren. Es gelang der Kom-

mune kaum, Neuansiedlungen zu akquirieren und den Hafenumschlag zu steigern. Der Boom in der Logistikbranche erreichte den Krefelder Eigenbetrieb nicht.

Aufwertung des Wirtschaftsstandortes

Daher beschloss der Rat der Stadt Krefeld im Jahr 2005, den Hafen zukünftig mit einem privaten Partner zu betreiben. Für das Auswahlverfahren definierte der Rat konkrete Ziele. Die Stadt Krefeld wollte zukünftig keine Verluste mehr übernehmen, die Rechte der Mitarbeiter sollten gewahrt bleiben, und durch Eigentumsübergang sollte der Wirtschaftsstandort Krefeld nachhaltig gefördert werden. Für die Auswahl des privaten Partners wählte die Stadt ein förmliches Vergabeverfahren, damit der private Partner rechtssicher mit Dienstleistungsaufträgen der Krefelder Hafengesellschaft beauftragt werden durfte. Im Nachhinein stellte sich die Wahl eines Vergabeverfahrens unter einem

„Der Krefelder Hafen bescherte der Stadt jährliche Verluste in Höhe von rund 1 Million Euro.“

weiteren Aspekt als Glücksfall heraus. Nach der neuen Rechtsprechung des Oberlandesgerichts Düsseldorf sind Grundstücksverkäufe der öffentlichen Hand vergabepflichtig. Das Vergabeverfahren erlaubte der Stadt Krefeld, rechtssicher zahlreiche Grundstücke in die neue Hafengesellschaft einzubringen.

Die Stadt Krefeld hat für das Projekt die Hafengesellschaft Krefeld GmbH & Co. KG gegründet. Die Stadt übertrug Vermögen, Grundstücke, Verbindlichkeiten und Mitarbeiter des bisherigen Eigenbetriebes auf die neue privatrechtliche Gesellschaft. In einem zweiten Schritt beteiligte sie den Sieger des Vergabeverfahrens, die Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG, als



Anlegestelle im Rheinhafen Krefeld. Die neue Hafengesellschaft soll Neuansiedlungen akquirieren und den Hafenumschlag steigern.

privaten Partner zu 49 Prozent an der Gesellschaft.

Die neue Hafengesellschaft nahm in einem ersten Schritt den stillstehenden Containerterminal in Betrieb. Bereits im Sommer 2008 wurden wieder Container im Hafen umgeschlagen. Als neuer Kunde im Hafen konnte sie die ThyssenKrupp AG gewinnen. ThyssenKrupp errichtet im Krefelder Hafen ein Stahl-Service-Center, das dem Krefelder Hafen zusätzliche Umschlagleistungen beschert. Für die Stadt Krefeld ergeben sich aus der 60-Millionen-Euro-Investition des Stahlkochers 300 neue Arbeitsplätze.

Auf Augenhöhe

Die neuen Partner Krefeld und Neuss-Düsseldorf arbeiten in der Hafengesellschaft Krefeld GmbH & Co. KG zusammen. Es handelt sich um eine gemischtwirtschaftliche Gesellschaft, an der die öffentliche Hand und der private Partner gemeinsam beteiligt sind – auch institutionelle öffentlich-private Partnerschaft (IÖPP) genannt. Die Stadt und der private Partner haben sich in einem Rahmenvertrag auf gemeinsame Ziele und die Grundsätze ihrer Zusammenarbeit geeinigt. In den Gesellschaftsorganen agieren sie auf Augenhöhe. Grundsätzliche Fragen entscheiden sie gemeinsam. Für den versprochenen Erfolg der Gesell-

schaft haben die Neuss-Düsseldorfer Garantien übernommen. So müssen sie etwa Verluste der Gesellschaft ausgleichen. Zudem haben sie sich verpflichtet, bis zu einem bestimmten Umfang Zahlungsunfähigkeit und Überschuldung der Gesellschaft abzuwenden.

IÖPP-Modelle sind bislang vor allem aus der Abwasser- und Entsorgungswirtschaft bekannt. Durch die zahlreichen PPP-Hochbauprojekte sind sie aus dem Blickfeld der kommunalen Entscheidungsträger geraten. Ihre Vorteile liegen in ihrer Flexibilität. Die Kooperationen lassen sich so ausgestalten, dass der private Partner die Verantwortung für das operative Geschäft übernimmt, die öffentliche Hand jedoch über Gesellschafterversammlung und Aufsichtsrat weiterhin entscheidenden Einfluss auf die Grundsatzentscheidungen der Gesellschaft behält. Damit kann die öffentliche Hand Leistungen wirtschaftlich optimieren, ohne die kommunalen Interessen einseitig auszublenken.

Dr. Ute Jasper ist Partnerin, Dr. Hans Arnold ist Rechtsanwalt der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf. u.jasper@heuking.de, h.arnold@heuking.de