

Mit PPP-Projekten an die digitale Weltspitze

06.03.2012

Auf einen Blick

Public-Private-Partnership-Modelle können nicht nur bei Bauvorhaben Sinn machen, sondern auch bei der Realisierung von eGovernment-Projekten. Wie dies funktioniert, zeigt ein neuer Leitfaden des Bundes, der in Zusammenarbeit mit economiesuisse entstanden ist.

Das Konzept ist einfach: Anstatt Aufträge zu vergeben, werden mit einem Lieferanten gemeinsam Risiken und Nutzen des Projekts geteilt. Oft entsteht auf dieser Basis eine Win-win-Situation für alle Partner: Der Staat muss zum Beispiel keine teure Softwarelösung implementieren, sondern kann gemeinsam mit anderen Firmen eine gemeinsame Softwareplattform nutzen. So resultieren für alle beteiligten Partner tiefere Kosten und bessere Lösungen – aus Sicht des Bürgers wird so ein besserer Service zu effizienten Bedingungen geschaffen.

Besonders auf Stufe der Kantone und Gemeinden liegt hier ein erhebliches Potenzial. Die Verwaltung zögert heute aber oft noch, PPP-Lösungen in Betracht zu ziehen. Dies vor allem, weil unbekanntes Neuland beschritten wird. Der von Staat und Wirtschaft gemeinsam erstellte Digitalen Agenda 2020. Wenn die Schweiz wieder unter die fünf besten digitalen Volkswirtschaften der Welt vorstossen will, dann braucht es einen Effort – economiesuisse will hier aufzeigen, wie auf einem konstruktiven Weg Fortschritte erzielt werden können. Bereits die Erstellung des Leitfadens war ein PPP-Projekt, bei dem das ISB seitens der Verwaltung und economiesuisse als privater Partner zusammengespant haben.

Dank PPP-Modellen können unter anderem die folgenden Vorteile erzielt werden:

Grössenvorteile/Mengeneffekte: Ein Dienstleister, der für mehrere Kunden die gleiche Leistung erbringt, kann seine Fixkosten auf eine grössere Menge an Leistungen verteilen. Dies führt meistens zu Kostenvorteilen. Zudem fallen für den Auftraggeber Kosten nur an, wenn die Leistungen in Anspruch genommen werden.

Spezialisierungsvorteile/Verbundeffekte: Als Folge der Spezialisierungsvorteile können sich beide Partner auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren. Dies führt in der Regel für beide Seiten zu Kosten- und Qualitätsvorteilen.

Anreizstrukturen und -mechanismen: Mit klar festgelegten Leistungs- und Qualitätsstandards, kombiniert mit leistungsorientierten Vergütungsmechanismen, können beide Partner profitieren. Gewinnmöglichkeiten beim privaten Partner gewährleisten grundsätzlich Effizienz- und Innovationsanreize.

Risikoallokation: Die Risiken werden von demjenigen Partner getragen, der das Risiko am besten einschätzen und handhaben kann. Dies führt zu minimalen Risikokosten und trägt zur Gesamtkostenoptimierung bei.

Bei partnerschaftlicher Aufgabenerfüllung in Form von PPP kommen durch die längerfristige Ausrichtung und namentlich den Lebenszyklusansatz insbesondere folgende Elemente dazu:

Optimierung der Betriebskosten: Die Investitionen werden im Hinblick auf den Betrieb optimiert. Dadurch können erhebliche Betriebskosten eingespart werden.

Wettbewerb über den ganzen Lebenszyklus: Nicht nur die Investition, sondern auch der Betrieb wird im Wettbewerb vergeben. Dies zeigt effizienzsteigernde Auswirkungen auf die Gesamtkosten.

Innovation: Durch eine funktionale (ergebnisorientierte) Leistungsbeschreibung kann der private Partner seine Ideen in die Realisierung einfließen lassen, was zu Optimierungen führt.

Synergien: Dem privaten Partner wird die Möglichkeit gegeben, über Synergien und kommerzielle (Neben-)Nutzungen Erträge zu generieren und damit die Kosten tiefer zu halten bzw. Deckungsbeiträge zu erwirtschaften.