



HEIMANN CONSULTING

Heimann Consulting als Lotse durch den Dschungel öffentlicher Verwaltungen und Institutionen

Zusammenfassung

Alle Unternehmen der Privatwirtschaft vom Existenzgründer bis hin zum großen Konzern kommen von Beginn ihrer Tätigkeit an immer wieder mit dem „Staat“, seinen hoheitlichen Verwaltungen und zahlreichen öffentlichen Institutionen und Unternehmen in Berührung. Sie treffen dabei häufig auf bürokratische Hemmnisse, komplizierte und wenig transparente Entscheidungsabläufe, politische Einflussnahmen sowie allgemein hohe Zugangsbarrieren. Die mangelnde Kenntnis der Strukturen und Besonderheiten des Public-Sektors erschwert für viele privatwirtschaftliche Unternehmen das Agieren auf diesem unbekanntem Terrain.

Heimann Consulting als erfahrenes, mit umfangreichen Kenntnissen über den öffentlichen Bereich ausgestattetes Beratungsunternehmen kann hier in vielen Fällen unterstützend und Problem lösend zur Seite stehen.

Privatwirtschaft und Public-Sektor

Die Berührungspunkte zwischen privatwirtschaftlichen Unternehmen und dem öffentlichen Bereich sind komplex und vielfältig.

Zum einen kann es sich um **Angelegenheiten im Einzelfall** handeln, wie z.B. Grundstücksgeschäfte, Gewerbeansiedlungen, Baugenehmigungen, Stellplatzablässe, Zuschussgewährungen, umweltrechtliche Erlaubnisse etc. In vielen dieser Fälle sind komplizierte Antragswege zu beschreiten und bürokratische Hindernisse zu beseitigen.

Zahlreiche Unternehmen der Privatwirtschaft unterhalten darüber hinaus **Geschäftsbeziehungen** zu öffentlichen Körperschaften wie etwa Kommunen, Behörden des Bundes und der Länder oder zu öffentlichen Firmen wie Stadtwerken und Verkehrsbetrieben. Der öffentliche Markt kann dabei in seiner Bedeutung für die Privatwirtschaft nicht hoch genug eingeschätzt werden. So beträgt das gesamte Vergabevolumen von Bund, Ländern, Gemeinden und öffentlichen Unternehmen nach neuesten Schätzungen nahezu 500 Mrd. € pro Jahr. Dieses gigantische Potential bedeutet, dass fast jedes am privaten Markt erfolgreich operierende Unternehmen für **öffentliche Aufträge** infrage kommt. Zentrale Zugangsbarriere ist hier eine Fülle von starren und hochkomplexen Ausschreibungsregeln und politischen Einflussnahmen.

Seit einigen Jahren gewinnt weiterhin eine besondere Variante der Zusammenarbeit zwischen öffentlicher Seite und Privatwirtschaft immer mehr an Bedeutung: **Public-Private-Partnership (PPP)**. PPP bedeutet Kooperation von öffentlicher Hand und Privatwirtschaft beim Planen, Erstellen, Finanzieren, Betreiben und Verwerten von bislang staatlich erbrachten öffentlichen Leistungen. Dahinter verbirgt sich zum einen die Notwendigkeit für den Public-Sektor, finanzintensive Investitionen zu tätigen und manchen Sanierungsstau -z.B. bei öffentlichen Schulgebäuden- aufzulösen. Dagegen steht die dramatische Haushaltssituation der öffentlichen Hände, die eine Einbindung privaten Kapitals oft unumgänglich macht. PPP-Modelle finden sich hauptsächlich beim öffentlichen Hochbau, beispielsweise bei Rathäusern und Sportstätten.

Schließlich wollen viele Unternehmen, insbesondere die dem heimischen Standort verbundenen Mittelständler, auf dem Gebiet der **Corporate Social Responsibility (CSR)** aktiv werden.

Darunter ist die aktive und nachhaltige Übernahme gesellschaftlicher Verantwortung in den Bereichen Ökologie, Ökonomie und Soziales zu verstehen. Den Unternehmen bieten sich hier zahlreiche Ansätze, um ihren Beitrag zur Nachhaltigkeit, zum schonenden Umgang mit Ressourcen und zur gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Entwicklung beizutragen.

Probleme im Umgang mit dem Public-Sektor

Das preußische Staatsverständnis, nach dem der Staat dem Bürger und seinen privaten Unternehmungen gleichsam „in Uniform“ gegenübertritt, hoheitlich und regelnd in viele Lebensbereiche und Wirtschaftskreisläufe eingreift, findet sich auch heute noch in unzähligen Gesetzen und Verordnungen. Erst langsam setzt sich die Erkenntnis durch, dass der „zivile“ private Sektor unverzichtbarer Partner und oft sogar Kunde eines modernen öffentlichen Gemeinwesens sein muss. Vorreiter dieser Entwicklung sind die Kommunen und die kommunalwirtschaftlichen Unternehmen, die aufgrund Existenz bedrohender Finanzprobleme und zunehmender Deregulierung, z.B. in der Ver- und Entsorgungswirtschaft, erkannt haben, dass der Umgang mit der privaten Seite von Offenheit und Gleichberechtigung geprägt sein sollte.

Gleichwohl sieht sich der private Unternehmer trotz Bürokratieabbau und Effizienzsteigerung öffentlicher Verwaltungen immer noch gewaltigen **Hemmnissen und Zugangsbarrieren** ausgesetzt, wenn er seine geschäftlichen Interessen auf dem Public-Sektor verfolgen will.

Hauptursache hierfür ist neben den zahllosen gesetzlichen Reglementierungen und Regulierungen die Tatsache, dass der an wirtschaftlichen Maßstäben orientierte Unternehmer auf dem öffentlichen Parkett im übertragenen Sinne eine „**andere Welt**“ betritt, die durch ihm häufig unbekannte eigene Mechanismen und Gesetzmäßigkeiten strukturiert ist. Unternehmerisches Denken, marktgerechtes Verhalten, Wettbewerbsmentalität, Prozessdenken und die Bereitschaft zu schnellen, unkomplizierten Entscheidungen sind nur selten anzutreffen. Insbesondere bei nachgeordneten Verwaltungs- und Unternehmenseinheiten sind lange

Entscheidungswege, Zuständigkeitsdenken, starre Hierarchien und Blockadementalität immer noch die Regel.

Eine wichtige Rolle in fast allen Bereichen der öffentlichen Verwaltung und Wirtschaft spielt darüber hinaus die **politische Einflussnahme**. So unterliegen z.B. in den Städten und Landkreisen wesentliche Entscheidungen, auch unternehmerischer Art, dem Primat der Kommunalpolitik.

Es liegt auf der Hand, dass damit die strategische Ausrichtung der Gebietskörperschaften und ihrer Unternehmen in vielen Fällen betriebs- und marktwirtschaftlichen Anforderungen nicht genügt. Dies mag zwar angesichts der vielfältig wahrzunehmenden Aufgaben der Daseinsvorsorge nicht unvertretbar erscheinen, verhindert jedoch häufig ein marktgerechtes Verhalten von öffentlicher Verwaltung und öffentlichem Unternehmen.

Der private Unternehmer, der mit dem Public-Sektor Geschäfte machen will, stößt dabei weiterhin oft auf eine starke, historisch bedingte **Bindung der öffentlichen Seite** an langjährige Lieferanten und Geschäftspartner. Dies gilt umso mehr, wenn es sich um jeweils vor Ort befindliche Auftragnehmer handelt, die gute Beziehungen zu politischen Entscheidungsträgern haben. Oft fehlen der Mut und die Bereitschaft des öffentlichen Einkäufers, mit neuen Lieferanten neue Wege zu gehen.

Letztlich stellen die besonders strikten **Ausschreibungsregeln** der öffentlichen Hand eine weitere Marktzugangsbarriere für die privatwirtschaftlichen Unternehmen dar. Aufträge werden abhängig von bestimmten Wertgrenzen zwingend nach EU-Recht, VOB oder VOL oder anderen gesetzlichen Bestimmungen ausgeschrieben. Nachverhandlungen finden grundsätzlich nicht statt.

Heimann Consulting als Lotse und Problemlöser

Es kommt nicht selten vor, dass insbesondere kleinere und mittlere Unternehmen der Privatwirtschaft vor der scheinbar übermächtigen Bürokratie und der mangelnden Flexibilität einer staatlichen Institution kapitulieren und auf eine weitere Zielverfolgung verzichten. Mangelnde Kenntnis des Public-Sektors, fehlende Kapazitäten, sich mit den zahlreichen Hemmnissen auseinanderzusetzen und Enttäuschung über zu geringes

Entgegenkommen auf der öffentlichen Seite verursachen diese verständliche Reaktion.

Auch entstehen dem Privatunternehmer, der ein Projekt mit dem öffentlichen Bereich realisieren will, durch unakzeptabel lange und willkürlich gesteuerte Genehmigungsverfahren oft wirtschaftliche Nachteile. Die mühsame Suche nach dem richtigen Ansprechpartner und der einschlägigen Genehmigungsbehörde, die Unzahl zu beachtender gesetzlicher Vorschriften sowie das Netzwerk politischer Einflussnahmen und Entscheidungswege überfordern regelmäßig zahlreiche Unternehmen.

In vielen dieser Fälle kann eine hoch qualifizierte und auf die Interessen des Privatunternehmens ausgerichtete Beratung unterstützend und Problemlösend wirken.

Heimann Consulting verfügt als erfahrener „Public-Guide“ über exzellente Kenntnisse des öffentlichen Sektors und seiner Mechanismen und ist oftmals in der Lage, aufgestellte Hürden zu beseitigen und den Privatunternehmer zu seinem Ziel zu führen.

Dabei kann sich die Beratung von der allgemeinen Begutachtung eines Projekts im Hinblick auf seine Erfolgsaussichten bis hin zur konkreten Unterstützung bei einer Einzelmaßnahme erstrecken. Auch Unternehmen, die den Eintritt in das riesige öffentliche Marktpotential suchen, hier ihre Marktposition ausbauen wollen, eine PPP-Zusammenarbeit anstreben oder auf dem Gebiet der Corporate Social Responsibility aktiv werden wollen, können von unseren speziellen Qualifikationen und Netzwerken profitieren.

Erfahrungsgemäß werden die entscheidenden Fehler bei Antragsvorhaben, Projekten und Geschäftsanbahnungen auf dem Public-Sektor zu Beginn eines Vorhabens gemacht. Gemeinsam mit den Mitarbeitern des privaten Unternehmens werden wir den richtigen „approach“ zu den öffentlichen Stellen finden und unnötige Konflikte gleich zu Beginn eines Projekts vermeiden.

Wir profitieren dabei von unserer genauen Kenntnis des öffentlichen Bereichs, seiner Strukturen und Entscheidungsmechanismen. Wir verfügen über langjährige Erfahrung im Umgang mit öffentlichen Stellen und besitzen die Fähigkeit, uns in die Denkstrukturen und Funktionsweisen einer öffentlichen Institution hinein versetzen zu können. Darüber hinaus zeichnet uns ein exzellentes Netzwerk zu Entscheidungsträgern in allen Bereichen der öffentlichen Verwaltung und Politik aus.

Heimann Consulting

Louise-Schröder-Str. 71
58099 Hagen

Tel.: 02331/39611-96
info@heimann-consulting.com