

## Executive Summary

### Problemstellung

Eine qualitativ hohe sowie eine in ausreichendem Mass vorhandene Infrastruktur ist eine Grundvoraussetzung für das soziale und wirtschaftliche Wohl eines Landes. Mit dieser Voraussetzung geht einher, dass genügend investiert wird in bestehende Infrastrukturen sowie in den Infrastrukturerneuerungs- und erweiterungsbedarf.

Infrastruktur erleichtert den Handel und die vorhandene Wirtschaftstätigkeit. Sie verbessert ausserdem den allgemeinen Lebensstandard, indem sie der Bevölkerung den Zugang zu lebenswichtigen Ressourcen wie Elektrizität und Wasser aber auch zu sozialen betrieblichen Anlagen wie Krankenhäuser oder Schulen ermöglicht.<sup>1</sup>

Durch die weltweit angespannten wirtschaftlichen Verhältnisse und den dennoch nicht abreisenden ständigen Bedarf an neuer Infrastruktur gewinnen alternative Finanzierungsformen immer mehr an Bedeutung.

Die Umsetzung von öffentlichen Infrastrukturprojekten, finanziert durch privates Kapital in Form von Public Private Partnerships (PPPs), hat in den letzten Jahren zugenommen. In Industrieländern wie auch in Schwellenländern wurden Public Private Partnerships zu einer üblichen Strategie, um sich Kapital für Infrastrukturprojekte zu beschaffen.<sup>2</sup>

Die partnerschaftliche Zusammenarbeit in einer Public Private Partnership zwischen der öffentlichen Hand und dem privaten Investor ist ein Symbol für ein neues Rollenverhältnis zwischen den beiden Parteien, in welchem sich der Staat immer mehr als Dienstleister versteht, welcher sich auf seine Kernkompetenzen fokussiert und die Verantwortung zur Bereitstellung öffentlicher Infrastruktur der Privatwirtschaft überträgt. Die klassische Trennung der Zuständigkeiten des öffentlichen und des privaten Sektor weicht einer kooperativen Form der Zusammenarbeit (Gatzke (2010)).<sup>3</sup>

### Vorgehen

Nach einer Eingliederung des Begriffs Infrastruktur wird ein Überblick über die bestehenden Infrastrukturen der USA, Japan, Deutschland und Frankreich gegeben sowie deren Infrastrukturerneuerungs- und erweiterungsbedarf geschätzt. Dabei wird der Schwerpunkt auf die Infrastruktur im Bereich des Transport- und Verkehrssektors gelegt.

---

<sup>1</sup> Vgl. Weber und Alfen (2009)

<sup>2</sup> Vgl. Alfen et al. (2009)

<sup>3</sup> Vgl. Gatzke (2010)

Des Weiteren wird der Frage nachgegangen, mit welchen Finanzierungsformen diese Investitionen getätigt werden können, ohne dass das ohnehin schon angeschlagene Staatsbudget noch zusätzlich strapaziert wird.

Diese Arbeit zeigt verschiedene alternativen Finanzierungsmöglichkeiten auf, welche neben den klassischen Finanzierungsformen an Relevanz gewinnen. Im Mittelpunkt stehen die Public Private Partnerships, welche eine weltweit immer wichtigere Form der Finanzierung darstellen. Es wird aufgezeigt, in welchen Industrieländern sich PPPs schon etabliert haben und wo noch ein hohes Entwicklungspotential existiert.

Im Rahmen einer unternehmensbezogenen Einbettung wird das führende französische Bauunternehmen VINCI vorgestellt, ein Unternehmen, welches grosse Erfahrung im Bereich von PPP-finanzierten Projekten aufweist. Neben der Erläuterung des Geschäftsmodells von VINCI wird auch auf die damit zusammenhängenden Chancen und Risiken eingegangen.

Schlussendlich wird beurteilt inwiefern sich Public Private Partnerships als anerkanntes Finanzierungsvehikel etablieren können. Dabei werden die sich daraus ergebenden Geschäftspotentiale für Bau- und Konzessionsunternehmen beschrieben.

## Resultate

Es zeigt sich, wie komplex es ist, den Bedarf an Infrastrukturinvestitionen abzuschätzen.

Anhand von makroökonomischen Treibern wird ermittelt, wie hoch der Bedarf in den nächsten Jahren sein wird. Als zentraler Treiber steht das Wirtschaftswachstum im Mittelpunkt. Die Entwicklung des globalen Handels, das Bevölkerungswachstum sowie technische Entwicklungen und erhöhter Energiebedarf gehören zu den weiteren makroökonomischen Treibern. Aufgrund der unsicheren globalen Wirtschaftsentwicklung sind die Treiber schwierig einzuschätzen. Die Prognosen von verschiedenen Institutionen divergieren daher.

In Bezug auf die tatsächlich getätigten Investitionen spielen politische und ökonomische Faktoren eine entscheidende Rolle.

Es wird ersichtlich, dass sich die Schere zwischen dem Bedarf an Investitionen und den tatsächlich getätigten Investitionen in den nächsten Jahren kontinuierlich vergrössern wird.

Public Private Partnerships bieten sich hervorragend an, um Infrastrukturprojekte verschiedenster Art zu realisieren und damit dem Problem von Investitionsstaus entgegenzuwirken.

In einigen Ländern schon längst etabliert, ermöglichen PPPs in Zeiten der knappen Staatshaushalte eine adäquate Möglichkeit, Infrastrukturen zu erneuern oder zu erweitern. Durch den enormen Bedarf an Infrastrukturinvestitionen sind die Entwicklungschancen für PPP-Modelle vielversprechend: Durch das weltweite Wirtschafts- und Bevölkerungswachstum und die fortlaufende Urbanisierung gewinnen Projekte für Erneuerungen oder Erweiterungen von Infrastruktur an Relevanz. Ein Risikofaktor ist jedoch die ungewisse Entwicklung der Wirtschaftskrise, welche massgebliche Auswirkungen auf Infrastrukturprojekte haben kann.

Analog ergeben sich für Bauunternehmen die gleichen Chancen. PPPs ermöglichen es, die entgangenen Aufträge durch geringere öffentliche Investitionen durch Aufträge in Form von PPPs zu ersetzen. Erfolgreiche Bauunternehmen sind breit diversifiziert. Die Möglichkeit, Dienstleistungen im ganzen Lebenszyklus anzubieten, zeichnet grosse Bau- und Konzessionsunternehmen aus.

Unternehmen, welche nicht nur Konzessionen betreiben, sondern auch die Infrastruktur erbauen, bringen wichtige Erfahrungen im Bereich der Kostenreduktion oder der geographischen Eigenheiten mit. Anhand Erfahrungen lassen sich Risiken zum Beispiel bei topographischen und geologischen Problemen besser kalkulieren. Solche Unternehmen werden erfolgreicher bei der Planung, Erbauung und Betrieb von Infrastruktur sein.

Erfahrungen schaffen eine Wissensbasis und länderspezifische Erfahrungen im jeweiligen politischen und rechtlichen Umfeld helfen, den Zuschlag für weitere Projekte zu erhalten. Für Bauunternehmen stellt es daher ein entscheidender Wettbewerbsvorteil, wenn sie bereits über Erfahrungen im Bereich von PPPs verfügen.