

## Zusammenfassung

Im Zuge der Beschaffung von Infrastruktur bedarf es diverser Leistungen, wie bspw. Planungs-, Bauausführungs-, Finanzierungs- oder Betreiberleistungen. Der öffentlichen Hand eröffnet sich bei der Abwicklung von Infrastrukturprojekten die Möglichkeit, all diese Leistungen separat an unterschiedliche Unternehmen zu vergeben oder sämtliche Leistungen gebündelt bei ein und demselben Unternehmen zu beauftragen. Die gebündelte Vergabe von Leistungen ist eine wesentliche Eigenschaft von sogenannten Public-Private Partnerships, die eine Alternative zu der konventionellen Beschaffung darstellen. Diese Arbeit widmet sich der Frage, welche Form der Vergabe aus Sicht der Gesellschaft zu bevorzugen ist und daher von der öffentlichen Hand angewandt werden sollte. Die Analysen stützen sich auf den Aufsatz „The simple microeconomics of Public-Private Partnerships“ von Iossa und Martimort (2015). Aufgrund der Unmöglichkeit, vollständige Verträge schließen zu können, erfordert es Anreizmechanismen, um das die Qualität der Infrastruktur beeinflussende Verhalten der beauftragen Unternehmen abseits der vertraglich geschuldeten Leistungen im Sinne der Gesellschaft zu lenken. Während bei der gebündelten Vergabe weniger Risiken für den optimalen Anreiz transferiert werden müssen, profitiert die separate Vergabe von spezifischen Anreizen. Entgegen der Darstellung von Iossa und Martimort (2015) dominiert die gebündelte Vergabe allerdings nicht strikt die separate Vergabe. Vielmehr ist je nach Projektcharakteristik abzuwägen, welche Vergabeform zur Anwendung gelangen sollte.

## Abstract

The procurement of infrastructure requires a variety of different services, such as design, construction, financing or operation. In case of infrastructure projects, the public sector has the opportunity to either buy these services unbundled from separate agents or to bundle them and obtain them from just one agent. Bundling of services is a key characteristic of so called public-private partnerships which represent an alternative to the traditional procurement procedure. This paper compares these two alternatives in order to identify the optimal one from a social welfare perspective and to give advice to the public sector. The model builds on the approach „The simple microeconomics of public-private partnerships“ by Iossa and Martimort (2015). Since contracts cannot cover all eventualities they are incomplete. Due to this circumstance agents can make effort besides their contractual duties to influence the quality of the infrastructure. To channel these efforts in favor of society the public sector could rely on incentive contracts. While bundling requires less risk transfer to achieve the optimal incentive, unbundling allows for specific incentives. In contrast to the results of Iossa and Martimort (2015) bundling does not strictly dominate unbundling. It rather depends on the specific characteristics of the project which procurement approach should be applied.