

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	1
2	Wesentliche Begriffe und Untersuchungsfokus	5
2.1	Beschaffung nach dem PPP-Ansatz	5
2.2	Private Finanzierungsinstrumente bei PPP-Projekten	17
2.3	Nachverhandlungsdesign bei PPP-Projekten	23
3	Grundlegende ökonomische Erkenntnisse zu Nachverhandlungen	27
3.1	Zielsystem	27
3.2	Theoretische Ansatzpunkte zur Analyse von Vergütungsregeln und Nachverhandlungen	29
3.3	Bewertung von grundlegenden Vergütungsregeln	49
3.4	Bedeutung von Nachverhandlungen bei Festpreisverträgen und Einflussfaktoren auf das Nachverhandlungsergebnis	61
3.5	Ableitung eines Bewertungssystems für Nachverhandlungsregeln	70
4	Leistungsanpassungen auf Anforderung der öffentlichen Hand	77
4.1	Nachverhandlungsstufen im Überblick	77
4.2	Analyse von Nachverhandlungsstufe 1: Vergütungsregeln für Leistungsanpassungen	81
4.3	Analyse von Nachverhandlungsstufe 2: Streitbeilegung	108
4.4	Analyse von Nachverhandlungsstufe 3: Kündigung	115
5	Private Finanzierung: Nachverhandlungsdesign und Auswirkung auf die Beurteilung einzelner Instrumente	137
5.1	Rationalität der Nutzung privaten Kapitals	137
5.2	Mitspracherechte von Kapitalgebern und Finanzierung von Anpassungen	138
5.3	Exkurs: Beurteilung privater Finanzierungsinstrumente	148
6	Optimierungen des Betreibers am Beispiel Refinanzierungen	164
6.1	Refinanzierungen und deren Rationalität	164
6.2	Theoriegeleitete Analyse von Refinanzierungsregeln	168
6.3	Empirische Beobachtungen	174
6.4	Fazit	180
7	Zusammenfassung wesentlicher Ergebnisse	181
7.1	Relevanz von Nachverhandlungen und Bedeutung des vertraglichen Nachverhandlungsdesigns	181
7.2	Zusammenfassung wesentlicher Ergebnisse zum vertraglichen Nachverhandlungsdesign	182
7.3	Entwicklungsstand im internationalen Vergleich	187

8 Handlungsempfehlungen und Implikationen	188
8.1 Handlungsempfehlungen für die Praxis	188
8.2 Implikationen für die Forschung	188
Literaturverzeichnis	191
Verzeichnis der Gesprächspartner	209