

Deutsche Infrastruktur: vom nationalen Anspruch zur investierbaren Chance

Deutschlands Infrastrukturambitionen erhalten durch neue politische Impulse und zusätzliche öffentliche Mittel neuen Auftrieb. Martina Frisch beleuchtet, wie die Mobilisierung langfristig orientierten institutionellen Kapitals und die Expertise des Privatsektors politische Ziele in investierbare, langfristige Infrastrukturprojekte verwandeln können.

Der [schuldenfinanzierte Sonderfonds der Bundesregierung in Höhe von 500 Milliarden Euro](#) setzt ein klares Zeichen für die Modernisierung der Verkehrs-, Energie- und Digitalnetze des Landes und rückt Infrastrukturinvestitionen damit ins Zentrum der Wachstumsagenda. Um aus diesem politischen Bekenntnis jedoch konkrete Projekte zu machen, wird öffentliche Finanzierung allein nicht ausreichen.

Deutschland muss zugleich langfristig orientiertes institutionelles Kapital mobilisieren, unterstützt durch Reformen, die Pensionsinvestoren einen breiteren Zugang zu Private Markets eröffnen. Darüber hinaus braucht es privatwirtschaftliche Expertise, um komplexe, langfristige Programme zu strukturieren und zu steuern. Das Zusammenspiel dieser Faktoren ist entscheidend, um nationale Ambitionen in investierbare Projekte zu überführen, die Wettbewerbsfähigkeit, Energiesicherheit, digitale Transformation und langfristige wirtschaftliche Resilienz stärken.

Warum reicht Kapital allein nicht aus?

Obwohl in der Debatte über Infrastrukturinvestitionen meist die Finanzierung im Mittelpunkt steht, sind es häufig Hindernisse bei der Umsetzung, die Projekte verzögern. Eine ambitionierte Infrastrukturstrategie in konkret realisierte Projekte umzuwandeln, erfordert effektive Planung und Beschaffung, klare Governance-Strukturen, angemessenes Risikomanagement und eine langfristige operative Steuerung.

Da sich ein zunehmend breiteres Spektrum von Investoren mit

Anlagemöglichkeiten in der Verkehrs-, Energie- und digitalen Infrastruktur befasst, erwarten sie detaillierte Angaben zur Projektplanung, insbesondere zur Risikoverteilung und Planungssicherheit sowie zu den regulatorischen Rahmenbedingungen und Umsetzungsplänen.

Dieser über die reine Finanzierung hinausgehende Blick ist keineswegs auf Deutschland beschränkt. Vielmehr zeigt sich weltweit ein Wandel darin, wie Kapitalgeber Investitionsmöglichkeiten bewerten. In den entwickelten Märkten richten Infrastrukturinvestoren ihre Aufmerksamkeit zunehmend auch auf die konkrete Projektumsetzung. Umso wichtiger ist es, Investoren bereits frühzeitig in den Entwicklungsprozess einzubeziehen.

Welchen Mehrwert bieten Private Markets über die reine Finanzierung hinaus?

Private Markets können maßgeblich darüber entscheiden, ob sich ein Projekt zu einer attraktiven Investitionsmöglichkeit entwickelt. Investoren aus den Private Markets bringen fundiertes Fachwissen aus der Finanzierung und Umsetzung von Infrastrukturprojekten in verschiedenen Sektoren und Jurisdiktionen mit. Diese Erfahrung liefert wertvolle Erkenntnisse für Projektentwicklung, operative Optimierung, Risikomanagement und Kapitalstrukturierung.

Spezialisierte Infrastrukturinvestoren verfügen zudem über umfassende Erfahrung im Umgang mit komplexen Stakeholder-Konstellationen aus Regierung, Aufsichtsbehörden, Projekt- und Baupartnern, lokalen Gemeinschaften und institutionellen Investoren. Bei Großprojekten kann diese Expertise ebenso wertvoll sein wie das eingesetzte Kapital selbst. Da solche Anlagen häufig über lange Zeiträume gehalten werden, richten Infrastrukturinvestoren ihren Blick in der Regel auf langfristige Ergebnisse und priorisieren operative Leistungsfähigkeit, Resilienz und nachhaltige Wertschöpfung.

Deutschlands großes Potenzial, neben internationalen Investitionen auch heimisches institutionelles Kapital zu mobilisieren, macht das Land für Kapitalgeber und Fondsmanager in ganz Europa attraktiv. Untersuchungen des BAI zufolge investieren deutsche Versorgungswerke, Pensionskassen und Contractual Trust Arrangements bereits 22,9 % ihres Vermögens in alternative Anlagen und rechnen mit einem weiteren Anstieg. Infrastructure Investor berichtet zugleich, dass Infrastruktur-Equity unter den alternativen

Anlageklassen den größten geplanten Zuwachs bei den künftigen strategischen Allokationen verzeichnet.

Dieselbe Studie hebt einen weiteren für Deutschland relevanten Aspekt hervor: Das Land verfügt über den zweitgrößten Markt für betriebliche Altersvorsorge in der Europäischen Union. Der Anteil von Infrastrukturfonds liegt jedoch weiterhin unter dem europäischen Durchschnitt. Dies deutet darauf hin, dass erhebliches Potenzial besteht, die Beteiligung institutioneller Investoren an Infrastrukturinvestitionen langfristig auszubauen.

Daraus ergibt sich die Chance, sowohl internationales Kapital anzuziehen als auch einen größeren Anteil des heimischen institutionellen Kapitals für Deutschlands langfristige Infrastrukturziele zu mobilisieren.

Wie sieht ein erfolgreiches Infrastrukturprojekt aus?

Der Neubau des [Terminals 3 am Frankfurter](#) Flughafen ist ein Beispiel für ein komplexes deutsches Infrastrukturprojekt, das mit Kapital und Expertise aus den Private Markets realisiert wurde. Das von Fraport umgesetzte Projekt umfasst Investitionen von rund 4 Milliarden Euro und zählt zu den größten privat finanzierten Infrastrukturprojekten Europas. Konkret bedeutet dies eine erhebliche Erweiterung von

Deutschlands verkehrsreichstem Luftverkehrsdrehkreuz: Das neue Terminalgebäude und die Flugsteige G, H und J erhöhen die Kapazität zunächst auf bis zu 19 Millionen Passagiere pro Jahr. Mit einem zukünftigen Flugsteig K kann sie auf 25 Millionen Passagiere ausgeweitet werden. Zum Projekt gehören außerdem rund zehn Kilometer neue Straßen, der Ausbau des Autobahnanschlusses an die Autobahn A5, ein achtstöckiges Parkhaus mit 8.000 Stellplätzen sowie eine 5,6 Kilometer lange Sky-Line-Verbindung, die Terminal 3 in rund acht Minuten mit dem übrigen Flughafen verbindet. Das Projekt verdeutlicht, welche langfristige Planung, Investitionen und operative Koordination erforderlich sind, um komplexe Infrastrukturvorhaben erfolgreich umzusetzen.

Der gleiche Bedarf an Kapital und Expertise besteht auch in anderen Infrastruktursektoren. Deutschlands Energiewende erfordert erhebliche

Investitionen in erneuerbare Energien, Übertragungsnetze, Speicherinfrastruktur und unterstützende Systeme. Gleichzeitig schafft die wachsende Nachfrage nach digitaler Konnektivität neue Investitionsmöglichkeiten in Rechenzentren und digitale Infrastruktur.

Die erfolgreichsten Infrastrukturprojekte sind diejenigen, bei denen öffentliche Zielsetzungen, privatwirtschaftliche Expertise und eine konsequente Umsetzung wirkungsvoll zusammenspielen.

Warum ist Infrastruktur eine Wachstumsstrategie?

Eine der vielleicht wichtigsten Entwicklungen der vergangenen Jahre ist die neue Sichtweise auf Infrastruktur in den Industrieländern. Infrastruktur wird zunehmend als Instrument verstanden, um Wirtschaftswachstum zu fördern, Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und technologischen Wandel voranzutreiben. Moderne Stromnetze unterstützen industrielle Expansion und tragen zur Energiesicherheit bei. Leistungsfähige Verkehrsnetze sorgen dafür, dass Menschen und Güter effizient dorthin gelangen, wo sie gebraucht werden, und unterstützen so weiteres Wirtschaftswachstum.

Digitale Infrastruktur kann Innovation und Produktivitätssteigerungen ermöglichen, während Investitionen in die Klimatransformation sowohl Nachhaltigkeitsziele als auch wirtschaftliche Resilienz unterstützen.

Die Investorenaktivität spiegelt dies wider. Die Fundraising- und Investitionstätigkeit im Infrastrukturbereich hat zuletzt insbesondere in den Bereichen Energiewende, digitale Infrastruktur, Elektrifizierung und Rechenzentren deutlich zugenommen. Dies verdeutlicht die wachsende Bedeutung dieser Sektoren für die künftige wirtschaftliche Entwicklung.

Was macht eine Partnerschaft langfristig erfolgreich?

Öffentliche Mittel werden auch künftig eine zentrale Rolle in Investitionsprogrammen spielen. Umfang und Komplexität der Herausforderung bedeuten jedoch, dass Erfolg von einer effektiven Zusammenarbeit zwischen Staat, Wirtschaft und Investoren abhängt, verbunden mit einer langfristigen

Perspektive auf die Wertschöpfung.

In solchen öffentlich-privaten Partnerschaften bringen Private-Markets-Investoren Expertise in der Projektentwicklung, operative Erfahrung, Kompetenzen im Risikomanagement sowie Zugang zu institutionellem Kapital ein. Diese Fähigkeiten tragen dazu bei, politische Ziele in funktionierende Infrastruktur und Infrastruktur wiederum in langfristigen wirtschaftlichen Mehrwert zu verwandeln.

Während Deutschland ein neues Kapitel der Infrastrukturinvestitionen aufschlägt, werden die erfolgreichsten Projekte voraussichtlich weder ausschließlich durch öffentliche Mittel noch allein durch privates Kapital getragen. Erfolgversprechend dürften vielmehr jene Projekte sein, bei denen öffentliche Zielsetzungen, heimisches institutionelles Kapital und privatwirtschaftliche Expertise zusammenwirken und dadurch Ergebnisse erzielen, die keiner dieser Akteure allein erreichen könnte.

Als führender globaler Spezialist für Fondsadministration im Bereich Private Markets unterstützt Aztec seine Kunden bei der Umsetzung ihrer Wachstumsambitionen. Dabei verbinden wir moderne Technologie mit persönlicher Betreuung und einem Serviceansatz, der auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden zugeschnitten ist. Wenn Sie das Gespräch mit uns fortsetzen möchten, freuen wir uns auf Ihre Kontaktaufnahme.



Click here to talk to us



Click here to talk to us