Martin Husmann, Gelsenkirchen; RA Dr. Ute Jasper,
RA Dr. Kristina Neven-Daroussis, Düsseldorf;
Dipl.-Verw.wirt Peter Langenberg, Gelsenkirchen

VRR schreibt RB-Linie mit innovativer Fahrzeugfinanzierung aus

Der „Müngstener": Praxisprobe für ein neues Finanzierungsmodell

Besserer Nahverkehr zu geringeren Kosten: Ein neues Finanzierungsmodell kommt Fahrgästen und Steuerzahler gleichermaßen zu Gute. Am 28. Februar haben der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) und die Abellio Rail GmbH (Abellio) den Verkehrsvertrag für die Linie RB 47 geschlossen. Ab Dezember 2013 erbringt Abellio anstelle der DB Regio NRW GmbH für 15 Jahre Verkehrsdienstleistungen auf der Linie von Wuppertal über Remscheid nach Solingen.

Das Besondere daran: Bei der Ausschreibung der RB 47, genannt der „Müngstener", setzte sich Abellio mit einem vom VRR entwickelten innovativen Finanzierungsmodell gegenüber konventionellen Finanzierungen wie dem Kauf eigener Fahrzeuge durch das Verkehrsunternehmen durch. Der VRR finanziert erstmals Fahrzeuge selbst und verpachtet diese dem Verkehrsunternehmen während der Betriebslaufzeit. Diese Ausschreibung mit innovativer Fahrzeugfinanzierung hatte für den VRR eine ganz besondere Bedeutung: Zum ersten Mal wurde das neue Modell in der Praxis erprobt.

Die europaweite Ausschreibung war für den VRR ein großer Erfolg. Das beste Angebot lag 1,17 Euro pro Zugkilometer unter dem günstigsten Angebot mit konventioneller Finanzierung (also Kauf der Fahrzeuge durch das Verkehrsunternehmen). Bei jährlich 1 445 658 Zugkilometern spart der VRR so 1,7 Mio Euro pro Jahr.

Über das neue Fahrzeugfinanzierungsmodell werden günstigere Preise erzielt. Und mit Hilfe des Modells steht der Wettbewerb auch kleineren und mittleren Verkehrsunternehmen wieder offen. Deren Chancen hatten sich in den vergangenen Jahren durch die Finanzmarktkrise merklich verschlechtert – Gründe genug für den VRR, das neue Finanzierungsmodell zu entwickeln. Das Modell bietet die Vorteile bisheriger innovativer Fahrzeugfinanzierungen, hat aber weniger Nachteile. Es unterscheidet sich von der Finanzierung über Leasing oder Kauf weniger stark als andere Finanzierungsmodelle wie der Aufgabenträgerpool, da das Verkehrsunternehmen und nicht der Aufgabenträger die Fahrzeuge beschafft.

Bereits im Jahr 2008 begann der VRR, das neue Modell mit dem Ziel zu entwickeln, ein qualitativ hochwertigeres Angebot bei sinkenden Kosten zu gewährleisten. Im Beitrag *Aufgabenträger finanziert Fahrzeuge im SPNV* (DER NAHVERKEHR 9/2009, S. 8 ff) haben die Autoren bereits abstrakt die Eckpunkte und Vorteile der innovativen Fahrzeugfinanzierung vorgestellt. Die Ausschreibung der RB 47 war der erste Praxistest für das neu entwickelte Modell. Die Ergebnisse der Ausschreibung erwartete nicht nur der VRR mit besonderer Spannung. Da das Modell mehr Qualität bei günstigeren Konditionen verspricht, wurde das Verfahren sowohl von Verkehrsunternehmen als auch von anderen Verkehrsverbünden mit besonderer Aufmerksamkeit verfolgt.

Der VRR jedenfalls will das Modell auch künftig anbieten. Allerdings erhält ein Angebot mit innovativer Fahrzeugfinanzierung den Zuschlag nur, wenn es tatsächlich das wirtschaftlichste ist. Der VRR entwickelt das Modell weiter: Auch Linien im Gebiet mehrerer Aufgabenträger werden in eine Ausschreibung mit innovativer Fahrzeugfinanzierung einbezogen.

Der vorliegende Beitrag gibt einen Überblick über die Ergebnisse und Rahmenbedingungen der Ausschreibung und fasst die Vorteile dieser Ausschreibung gegenüber herkömmlichen Ausschreibungen zusammen. Zum Abschluss gehen die Autoren kurz auf die künftigen Einsatzmöglichkeiten des Finanzierungsmodells ein.

Fotos: Jürgen Burmeister

Abb. 1: Die RB 47 heute: Ein Triebwagen BR 628 von DB Regio in Remscheid.

Ergebnisse der Ausschreibung

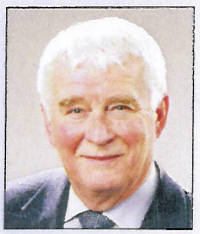
Bei der Ausschreibung der Betriebsdienstleistungen zur RB 47 gaben drei Verkehrsunternehmen letztverbindliche Angebote ab. Von diesen drei Angeboten basierten zwei auf innovativer und eines auf konventioneller Fahrzeugfinanzierung.

Nach Auswertung der drei Angebote stand fest, dass das beste auf innovativer Fahrzeugfinanzierung basierende Angebot 1,17 Euro pro Zugkilometer günstiger war als das Angebot mit Eigenfinanzierung. Auf die Laufzeit des Verkehrsvertrages von 15 Jahren bezogen sind das 25,5 Mio Euro. Da die Ausschreibung lediglich rund drei Prozent des Gesamtnetzes beträgt, lässt sich ermessen, welche Einsparpotenziale im Modell insgesamt stecken.

Husmann

Jasper

Neven-Daroussis


Langenberg

DIE AUTOREN

Martin Husmann (55) ist seit August 2006 Vorstandssprecher der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AöR, deren Vorstand er seit 2004 angehört. Seit November 2003 ist der Jurist Geschäftsführer des Zweckverbandes VRR. Zuvor war er bereits von 1999 bis 2003 Mitglied der Verbandsversammlung im VRR. Husmann ist Mitglied in verschiedenen politischen Gremien.

Dr. Ute Jasper ist seit 1994 Partnerin der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek in Düsseldorf und leitet das Dezernat Public Sector. Sie ist Autorin zahlreicher Veröffentlichungen zum Vergaberecht und zur Privatisierung öffentlicher Aufgaben. Frau Jasper vertritt und berät eine Vielzahl von Kommunen und kommunalen Unternehmen. Vielfältige Erfahrungen sammelte sie bei der Vergabe von ÖPNV- und SPNV-Dienstleistungen sowie bei der Umstrukturierung und Privatisierung von Verkehrsbetrieben und Stadtwerkegesellschaften. Als Rechtsanwältin ist sie seit 1991 tätig.

Dr. Kristina Neven-Daroussis (34) ist seit 2007 (seit 2011 als Salaried Partnerin) bei der Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek im Bereich öffentliches Recht PPP/Vergaberecht mit dem Schwerpunkt SPNV tätig. Nach dem Studium der Rechtswissenschaften in Trier und Münster und dem Abschluss des juristischen Vorbereitungsdienstes beim Landgericht Mönchengladbach promovierte sie im Europarecht. Sie ist seit 2005 als Rechtsanwältin zugelassen.

Dipl.-Verw.wirt Peter Langenberg ist seit 2007 Bediensteter beim Verkehrsverbund Rhein-Ruhr und beschäftigt sich dort mit Finanzierungsthemen und insbesondere alternativen Finanzierungsformen. Er war unter anderem mehr als 20 Jahre in Führungspositionen der Finanzverwaltung einer kommunalen Gebietskörperschaft tätig.

Rahmenbedingungen der Ausschreibung und des Modells

Der VRR war sich nicht sicher, ob die erwarteten Vorteile des Fahrzeugfinanzierungsmodells tatsächlich zum Tragen kommen würden. Er wollte das Modell im Vergleich zu den herkömmlichen Modellen des Leasings und des Kaufs von Fahrzeugen testen. Deshalb wurde das Vergabeverfahren so ausgestaltet, dass die Bieter die Möglichkeit hatten, das aus ihrer Sicht erfolgversprechendste Modell selbst auszuwählen. Die innovative Fahrzeugfinanzierung war lediglich eines unter mehreren möglichen Modellen.

Die innovative Fahrzeugfinanzierung sieht ebenso wie die konventionelle Finanzierung durch Leasing oder Kauf vor, dass das Verkehrsunternehmen einen Hersteller ermittelt, der ihm die für die Verkehrsdienstleistungen benötigten Fahrzeuge liefert. Im Unterschied zur konventionellen Vergabe werden die Wettbewerbsverfahren aber um den Wettbewerb der Finanzierung der Fahrzeuge erweitert. Möchte das Verkehrsunternehmen das Fahrzeugfinanzierungsmodell in Anspruch nehmen, bietet es neben den Betriebsleistungen auch den Kaufpreis für die Fahrzeuge an. Es sucht sich somit selbst Anzahl und Ausstattung der Fahrzeuge für die ausgeschriebenen Linien aus. Die hierdurch erzielten Synergieeffekte (zum Beispiel Auslastung der Werkstattkapazitäten) wirken sich auf den Angebotspreis positiv aus. Im Unterschied zum Aufgabenträgerpool überlässt der Aufgabenträger dem Verkehrsunternehmen hier die Wahl des Fahrzeuges.

Abb. 2: Bildlich lässt sich das Ausschreibungsverfahren so darstellen.

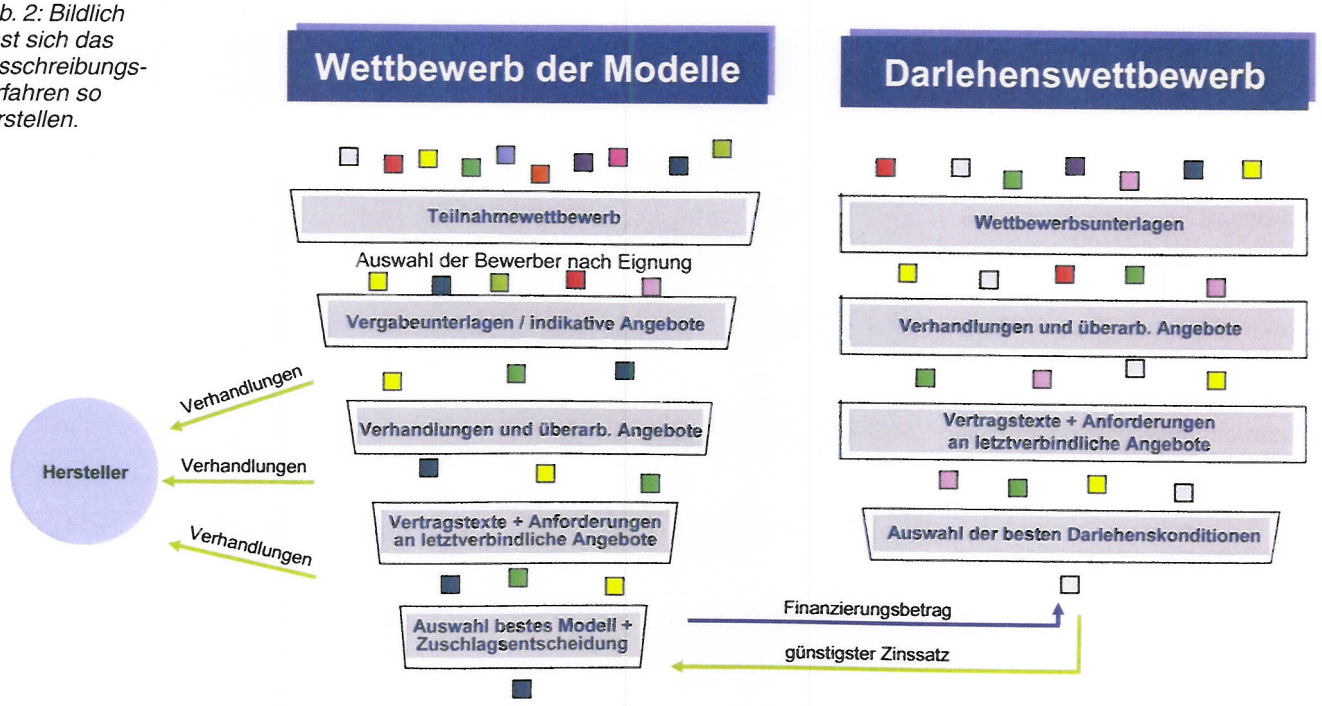


Abb. 3: Ab 2013 fahren solche Triebwagen auch zwischen Wuppertal und Solingen.

Auf vertraglicher Ebene gibt es Mindestanforderungen, die das Verkehrsunternehmen bei der Verhandlung des Herstellervertrages beachten muss. Neben dem üblichen Kaufvertrag mit dem Hersteller beziehungsweise dem Betreibervertrag sind noch weitere Verträge vorgesehen: In einem Kaufvertrag zwischen VRR und Verkehrsunternehmen wird letzteres verpflichtet, die vom Hersteller erworbenen Fahrzeuge unmittelbar an den VRR weiterzuveräußern. Weiterhin ist ein Pachtvertrag vorgesehen, der den VRR verpflichtet, dem Verkehrsunternehmen die Fahrzeuge zur Erbringung der Verkehrsdienstleistungen zu überlassen. Das Verkehrsunternehmen wird mit diesem Vertrag verpflichtet, die Fahrzeuge instand zu halten und die Pacht für ihre Nutzung zu zahlen. Mit den monatlichen Pachtzahlungen bedient der VRR das Darlehen. Ein in der Pacht enthaltener geringer Zuschlag dient der Ansammlung einer Risikorückstellung beim VRR.

Ablauf des Vergabeverfahrens

Am 26. November 2009 machte der VRR den Auftrag für die Vergabe der Betriebsleistungen für die Linie RB 47 im EU-Amtsblatt bekannt. Der VRR wählte ein mehrstufiges Verhandlungsverfahren. Im Anschluss an einen Teilnahmewettbewerb wurden die Bieter aufgefordert, zunächst ein unverbindliches Angebot abzugeben.

Bereits vor Abgabe des ersten unverbindlichen Angebotes durften die Bieter im Rahmen von Verhandlungsgesprächen Optimierungsvorschläge zu Betriebsabläufen, Umläufen und Fahrzeugeinsatz unterbreiten. Die Vergabeunterlagen wurden daraufhin angepasst. Auf der Grundlage der überarbeiteten Unterlagen gaben die Bieter ihr letztverbindliches Angebot ab. Einziges Zuschlagskriterium war der Preis in €/ZugKm. Parallel zur Ausschreibung der Linie RB 47 führte der VRR eine transparente und diskriminierungsfreie Bankenausschreibung durch, an welcher sich vier Banken beteiligten. Erst nachdem der benötigte Finanzierungsbetrag durch die Bieterangebote und der günstigste Zinssatz durch das beste Kreditangebot feststanden, wurden der Preis pro Zugkilometer und damit das günstigste Angebot ermittelt.

Nachdem der VRR den Zuschlag am 7. Dezember 2010 auf das wirtschaftlichste Angebot erteilt hat, wurde im Februar der Vertrag zwischen Abellio und dem Hersteller Alstom über die Lieferung der Fahrzeuge abgeschlossen.

Vorteile der Ausschreibung mit innovativer Finanzierung

Die Ausschreibung der RB 47 mit innovativer Fahrzeugfinanzierung verbindet Vorteile konventioneller Ausschreibungen und Finanzierungen, vermeidet jedoch entscheidende Nachteile. Die Bieter bewerteten insbesondere als positiv, dass sie im Verfahren die Möglichkeit hatten, Optimierungsvorschläge sowohl für die Umläufe als auch für die Fahrzeugtypen zu unterbreiten. Insbesondere für das Finanzierungsmodell und die Fahrzeuganforderungen machten die Bieter von dieser Möglichkeit Gebrauch. Dies führt dazu, dass die Fahrzeuganforderungen auf eine für beide Seiten angemessene Höhe festgelegt und insbesondere „Preistreiber" bei den Fahrzeugen gefunden werden.

Der VRR finanziert mit sehr günstigen Kommunalkreditkonditionen und erzielt dadurch einen wesentlichen Finanzierungsvorteil. Dazu führt der VRR einen transparenten und diskriminierungsfreien Darlehenswettbewerb zur Ermittlung durch und konnte im Verfahren auch Anregungen der Banken aufgreifen und umsetzen.

So konnten innovative und konventionelle Finanzierungsmodelle nebeneinander gestellt und direkt miteinander verglichen werden. Dies ermöglichte es dem VRR das wirtschaftlichste Modell im direkten Preisvergleich zu ermitteln.

Die Fahrzeugbeschaffung wurde wie bei konventionellen Finanzierungsmodellen direkt an die Beschaffung der SPNV-Leistungen gekoppelt – auch das ist ein Vorteil. Hätte sich innerhalb des Vergabeverfahrens herausgestellt, dass das Netz auch mit weniger Fahrzeugen effizient betrieben werden kann, so wäre es noch möglich gewesen, darauf zu reagieren. Das Verkehrsunternehmen wurde von Anfang an in die Beschaffung mit eingebunden und konnte damit entscheidenden Einfluss nehmen.

Nicht zu unterschätzen war auch der Einfluss, den allein das Existieren des neuen Modells auf den Markt hatte. Auch wenn die herkömmliche Finanzierung „gewonnen" hätte, so wäre dies zu einem erheblich günstigeren Preis geschehen, als ohne den *Wettbewerb der Modelle.*

Künftige Einsatzmöglichkeiten des Finanzierungsmodells

Die Ausschreibung der RB 47 unter Einbeziehung des Finanzierungsmodells ist für den VRR mit großem Erfolg abgeschlossen worden. Der VRR wird, wie 2008 beschlossen, auch größere Netze mit der innovativen Fahrzeugfinanzierung ausschreiben.

Konkret ist für das Jahr 2011 die Ausschreibung der Linien RE 2 und RE 42 (Haard-Achse) geplant. Da diese Linien die Grenzen des Verbundgebiets überschreiten, müssen angrenzende Verkehrsverbünde, hier der NWL, bei der Vergabe mit einbezogen werden.

Das innovative Finanzierungsmodell stellt die beteiligten Verbände vor große Aufgaben. Der VRR ist aber der Überzeugung, dass sich die Vorteile des innovativen Fahrzeugfinanzierungsmodells auch bei größeren Netzen mit mehreren Aufgabenträgern finanziell auszahlen werden. Dabei muss das Modell aber stetig weiterentwickelt werden. Denn jede neue Ausschreibung gibt Anlass zu Anregungen, Anpassungen und Verbesserungen, für die individuelle Lösungen gefunden werden müssen.

Der VRR kann aber schon jetzt sagen, dass die Entwicklung des Fahrzeugfinanzierungsmodells allein aufgrund des verbesserten Wettbewerbs ein großer Erfolg ist – einfach besserer Nahverkehr zu geringeren Kosten.