

DER NAHVERKEHR

Öffentlicher Personenverkehr in Stadt und Region



- Betrieb & Infrastruktur**
Zwei Neubau-Betriebshöfe für Bremen Nord und Gröpelingen
- Verkehrsplanung & Organisation**
On-Demand-Angebot „VVS-Rider“ – ein tarif-vollintegrierter Citybus-Ersatz
- Technik & Umwelt**
Intelligente Videoüberwachung sichert Bahnhöfe und Bahnanlagen
- Finanzen & Recht**
Neues NWL-Leasingmodell für Leasing von BEMU
- Kunden & Marketing**
egon der eTarif im VGN: Umsetzung und erste Marktforschungsergebnisse

Sicherheit

Personen und Betrieb schützen

Neues NWL-Leasingmodell für Leasing von BEMU – Technologiesprünge und Weiternutzungsrisiko

Joachim Künzel, Thomas Bienek, Unna;
Dr. Ute Jasper, Dr. Christopher Marx, Max Richter, Düsseldorf

Die Aufgabenträger im deutschen SPNV steigern seit der Öffnung des Wettbewerbs stetig die Effizienz im SPNV. Sie konnten seither die Servicequalität verbessern sowie die Leistungen aufgrund gesenkter Zugkilometerpreise massiv ausweiten. Die Öffnung des Wettbewerbs im SPNV begann vor 30 Jahren mit dem Eisenbahnneuordnungsgesetz. Mit der Öffnung des Wettbewerbs schrieben die Aufgabenträger regionale Verkehrsnetze aus und begannen Verkehrsverträge mit privaten Unternehmen zu schließen. Erreicht werden konnte dies insbesondere auch, da die Aufgabenträger einen breiten Wettbewerbsmarkt vorfanden.

Um diesen breiten Wettbewerb im SPNV auch zukünftig in einem immer schwieriger werdenden Marktumfeld zu erhalten, entwickeln die Aufgabenträger laufend an geänderte Rahmenbedingungen angepasste Finanzierungs- und Vertragsmodelle und verzahnen in mitunter komplexen Vergabeverfahren die Beschaffung und Instandhaltung der Fahrzeuge sowie die Beschaffung der Verkehrsleistungen. Hierdurch sind beispielsweise auch die sogenannten Lebenszyklusmodelle, die sich durch besondere Nachhaltigkeit auszeichnen, eingeführt worden.

Aktuelle Neuerungen der Vertragsmodelle sind unter anderem durch den Wandel der Fahrzeugtechnologie in Richtung lokal emissionsfreier Betrieb geprägt. Denn durch die zu erwartende rasante Innovation neuer Fahrzeugtechnologien besteht auf Seiten der Aufgabenträger verstärkt das Interesse, das Risiko der Anschlussverwendung neuer Fahrzeuge sowie das Technologierisiko auf Dritte zu verlagern. Zudem sind die Aufgabenträger aufgrund der sich schnell wandelnden Rahmenbedingungen wie beispielsweise der Ukrainekrieg oder die Lieferkrise gezwungen, die Verträge flexibler auszugestalten, um die aus dem Wandel resultierenden Risiken bestmöglich abzufedern.

Finanzierungsmodelle im SPNV

Nach der Öffnung des Wettbewerbs im SPNV war zunächst die Fahrzeugfinanzierung problematisch. Die neu auf den Markt drängenden Unternehmen verfügten weder über die finanziellen Mittel, um neue Fahrzeuge zu erwerben, noch erhielten sie die hierfür erforderlichen Kredite zu akzeptablen Konditionen.

Um diese strukturellen Probleme zu bewältigen und die Kosten der Finanzierung der Fahrzeuge möglichst klein zu halten, entwickelten die Aufgabenträger verschiedene Finanzierungsmodelle. Diese waren grundsätzlich dadurch gekennzeichnet, dass nicht mehr die Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU), sondern die Aufgabenträger die Fahrzeugfinanzierung übernahmen. Diese können die Fahrzeuge über deutlich bessere Kommunalkreditkonditionen – und damit zu für alle Wettbewerber identischen Konditionen – finanzieren.

Beispiele sind das VRR-Modell und das BW-Modell. Hier beschafft das EVU die Fahrzeuge nach den Vorgaben der Aufgabenträger und veräußert diese im Anschluss an die Aufgabenträger. Diese verpachten die Fahrzeuge für die Laufzeit des Verkehrsvertrages an das EVU, das die Fahrzeuge in einem vertragsgemäßen Zustand halten muss. Mit dem Ende des Verkehrsvertrages endet die Verantwortung des EVU für die Fahrzeuge und geht auf die Aufgabenträger über. Diese setzen die Fahrzeuge dann für die nachfolgende Vertragsperiode wieder ein.

Neben diesen Eigentumsmodellen haben die Aufgabenträger auch Leasingmodelle entwickelt, in denen der Aufgabenträger mittelbar die Finanzierung der Fahrzeuge trägt. Das EVU beschafft die Fahrzeuge über einen Leasinggeber und erhält günstige Leasingkonditionen durch Forfaitierungsmodelle. In einem jüngeren Verfahren

haben die Aufgabenträger zudem auch die finanzierenden Banken selbst ausgewählt.

Lebenszyklusmodelle

Einen weiteren innovativen Schritt in der Fahrzeugbeschaffung machten die Aufgabenträger mit den sogenannten Lebenszyklusmodellen. Ziel der Lebenszyklusmodelle ist es, Fahrzeuge zu beschaffen, die nicht nur in der Anschaffung, sondern im Vergleich über ihren gesamten Lebenszyklus am wirtschaftlichsten sind.

Ein sehr erfolgreiches Beispiel für ein Lebenszyklusmodell ist der Rhein-Ruhr-Express (RRX). Mit dem RRX-Modell beschaffen die Aufgabenträger die Fahrzeuge vom Fahrzeughersteller, der diese über die gesamte Lebensdauer von mehr als 30 Jahren instand und für das jeweilige EVU „verfügbar“ halten muss. Für diese vom Hersteller geschuldete Verfügbarkeit der Fahrzeuge erhält er über den gesamten Lebenszyklus hinweg ein Verfügbarkeitsentgelt. Hält der Hersteller die vertraglichen Anforderungen nicht ein, muss er erhebliche Abzüge bei seiner Vergütung hinnehmen.

Diese Anforderungen schafften beim Hersteller einen besonders hohen Anreiz für eine hohe Qualität, Langlebigkeit und eine geringe Wartungsintensität der Fahrzeuge. Damit konnten die Aufgabenträger auch eine besonders nachhaltige Form der Fahrzeugbeschaffung umsetzen.

Darüber hinaus steht der Hersteller im RRX-Modell auch für den Energieverbrauch der Fahrzeuge ein. Falls die Fahrzeuge den garantierten Energieverbrauch überschreiten, ist der Hersteller gegenüber dem EVU zu Schadensersatzzahlungen verpflichtet. In der von der Fahrzeugausschreibung getrennten Betreiberausschreibung ermöglicht dies dem EVU, seinen Energieverbrauch und damit die Energiekosten auf Grundlage der Garantie exakt zu kalkulieren.

Neue Technologien mit Chancen und Risiken

Aktuell steigt aufgrund eines wachsenden Klimabewusstseins und der Notwendigkeit, den CO₂-Ausstoß im Verkehrssektor zu reduzieren, das Bedürfnis nach umweltfreundlicheren Fahrzeugtechnologien. Die Aufgabenträger stehen daher vor der Herausforderung, Fahrzeuge mit neuen Technologien zu beschaffen, die die bisher eingesetzten Dieselfahrzeuge ersetzen können und dabei auch ohne Oberleitungen einen lokal emissionsfreien Betrieb ermöglichen. In diesem Sinne beschafft beispielsweise der Zweckverband Nahverkehr Westfalen-Lippe (NWL) für die Linien im „Netz nördliches Westfalen“ sogenannte „battery-electric multiple units“ (BEMU) zum Einsatz auch auf Bahnstrecken ohne Oberleitungen in Nordrhein-Westfalen und Niedersachsen. Diese werden die heute dort eingesetzten Dieselfahrzeuge ablösen.

BEMU sind Fahrzeuge, die sowohl mit Strom aus einer Oberleitung als auch mit Batterien betrieben werden und somit nicht von durchgängig elektrifizierten Strecken abhängig sind. Anders als bislang eingesetzte Dieselfahrzeuge sind sie lokal emissionsfrei und tragen zur Verringerung der Luftverschmutzung und des CO₂-Ausstoßes bei.

Die Entwicklung der BEMU ist rasant. Weiterentwicklungen in der Batterietechnologie führen zu höheren Reichweiten, zugleich werden die Fahrzeuge leichter und effizienter. Ob diese Weiterentwicklung jedoch ausreichen wird, nach der ersten Verkehrsvertragsperiode ein anderes Betriebsprogramm mit weiteren nicht elektrifizierten Strecken bedienen zu können, ist ungewiss. Auch ist ungewiss, ob nicht andere Technologien wie beispielsweise die Wasserstofftechnologie zukünftig heutige BEMU-Fahrzeuge ersetzen.

Der NWL möchte dieses Technologierisiko eines Fahrzeugeigentümers nicht tragen, sondern nach Ablauf der jeweiligen Verkehrsvertragsperioden flexibel über einen etwaigen weiteren Einsatz der Fahrzeuge und der Technologien entscheiden können. Zudem möchte der NWL nicht das Weiterverwendungs- beziehungsweise Restwertisiko der Fahrzeuge tragen, insbesondere muss sich somit der Aufgabenträger nicht in die Fragen der Auswahl, Baubegleitung und Abnahme der Fahrzeuge einbringen. Diese Aufgabe sieht der NWL auf Seiten des Marktes besser platziert.



Zum Autor

Joachim Künzel ist seit 2018 Geschäftsführer beim Zweckverband Nahverkehr Westfalen Lippe (NWL). Zuvor war der Diplom-Ingenieur der Raumplanung 20 Jahre in verschiedenen Fach- und Führungspositionen für DB Regio tätig, hauptsächlich in Nordrhein-Westfalen.



Zum Autor

Thomas Bienek ist Abteilungsleiter Wettbewerb und Vertragsmanagement beim Zweckverband Nahverkehr Westfalen Lippe (NWL). Hier ist der Diplom-Betriebswirt (FH) unter anderem für die SPNV-Vergaben des NWL, wie aktuell die Fahrzeugausschreibung im Rahmen der Vergabe „Netz nördliches Westfalen“ verantwortlich. SPNV-Vergaben begleitet er beim NWL in verschiedenen Funktionen seit 2008, zuvor war er bei einem Bus-Aufgabenträger tätig.



Zur Autorin

Dr. Ute Jasper ist seit 1991 Rechtsanwältin und seit 1994 Partnerin der Sozietät Heuking Kühne Lüer Wojtek, leitet das Dezernat „Öffentlicher Sektor und Vergabe“ und verfügt über mehr als 30-jährige Berufserfahrung im Vergaberecht. Sie berät mit ihrem Dezernat zahlreiche Städte, Landkreise und Gemeinden bei Infrastrukturprojekten, Umstrukturierungen, großen Vergabeverfahren und Investorenwettbewerben, zu Fördermitteln und Beihilfen sowie zu Finanzierungsmodellen. Zudem ist sie Dozentin der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster und regelmäßig als Referentin bei Vortrags- und Seminarveranstaltungen diverser Organisationen wie etwa der WirtschaftsWoche tätig sowie Herausgeberin des Beck-dtv-Textes ÖPNV.



Zum Autor

Dr. Christopher Marx ist seit 2012 Rechtsanwalt in der Praxisgruppe „Öffentlicher Sektor und Vergabe“ und seit 2020 Partner der Sozietät Heuking Kühn Lüer Wojtek. Er verfügt über eine 11-jährige Berufserfahrung im Vergabe- und Vertragsrecht. Marx berät öffentliche Auftraggeber in komplexen Vergabeverfahren und ist auf die zivilrechtliche Vertragsgestaltung sowie Vertragsabwicklung spezialisiert. Zudem entwickelt er in Zusammenarbeit mit privaten Unternehmen im Verkehrs- und Bausektor unter anderem innovative Lebenszyklusmodelle und setzt diese vertraglich um.



Zum Autor

Max Richter ist seit 2019 als Rechtsanwalt zugelassen und seit Anfang 2020 Rechtsanwalt im Dezernat „Öffentlicher Sektor und Vergabe“ der Sozietät HKLW. Er berät die öffentliche Hand zu vergabe-, vertrags- und beihilferechtlichen Fragen.

NWL-Leasingmodell

Vor diesem Hintergrund hat der NWL das sogenannte NWL-Leasingmodell entwickelt, das auf dem RRX-Modell aufbaut und das Risiko der Anschlussverwendung über eine Leasingkonstruktion löst. In dem Modell werden das Leasing und die Sicherstellung der Verfügbarkeit der Fahr-

zeuge einerseits und die Vergabe der Verkehrsdienstleistung andererseits ebenfalls getrennt ausgeschrieben.

Im Rahmen des Leasings und der Sicherstellung der Verfügbarkeit der Fahrzeuge stellt der im Vergabeverfahren auszuwählende Leasinggeber die BEMU in einer bestimmten Zahl und Qualität über ein