Dipl.-Kfm. Kai Daubertshäuser, Hofheim a. Ts.; Dipl.-Ing. Christian Trescher, Wiesbaden; Dr. Ute Jasper, Daniel Soudry, LL.M., Düsseldorf

Instandhaltung von Fahrzeugen des SPNV durch den Hersteller

Weiterentwicklung des fahma-Modells des RMV

Der Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) entwickelt zur Stärkung des Wettbewerbs und zur Implementierung langfristig günstiger Lösungen neue Vergabeansätze im Schienenpersonennahverkehr (SPNV). Nachdem bereits in den Vergabeverfahren bei der Odenwaldbahn Aspekte der Lebenszykluskosten eine wichtige Rolle gespielt hatten, wurde nun eine neue Vorgehensweise erarbeitet, dank derer durch die gemeinsame Bewertung von Fahrzeugpreis, Instandhaltungskosten und Energieverbrauch ein noch besseres Preis-Leistungsverhältnis im Rahmen einer möglichen Fahrzeugbeistellung erreicht werden kann.

Wettbewerb

Auch der Wettbewerb im SPNV hat mit den Auswirkungen der Finanzmarktkrise zu kämpfen. Dies umso mehr, als aktuell größere Netze mit zum Teil sehr hohen Investitionsvolumina und spezifischen Fahrzeugen zur Ausschreibung anstehen. Insbesondere in S-Bahn-Netzen, darunter dem des RMV, weisen die Schienenfahrzeuge technische Besonderheiten auf, die einen Wiedereinsatz in anderen Netzen nahezu ausschließen und so die Fahrzeugfinanzierung zusätzlich erschweren. Die betreffenden Netze sind für Verkehrsunternehmen (und die finanzierenden Banken oder Leasingunternehmen) und damit auch für Aufgabenträger noch weniger attraktiv, wenn bei relativ kurzen Vertragslaufzeiten im Verhältnis zur wirtschaftlichen Nutzungsdauer von Fahrzeugen hohe Restwertrisiken berücksichtigt werden müssen [1]. Den Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) fehlen häufig die Mittel für den Erwerb eigener Fahrzeuge. Darüber hinaus sind wegen der angespannten Lage der Kapitalmärkte weniger Finanzinstitute bereit, oder eigenständig in der Lage, insbesondere großvolumige Fahrzeugfinanzierungen zu stemmen [2].

Wenn der Wettbewerb nicht funktioniert, steigen die Preise. Dies ist eine volkswirtschaftliche Binsenweisheit. Zugleich müssen die Aufgabenträger unter Berücksichtigung der Kostenentwicklung und der unzureichenden Dynamisierung der Regionalisierungsmittel mit real sinkenden Budgets zurechtkommen. Im Interesse ihrer Fahrgäste müssen sie alles tun, um einen echten Wettbewerb zu erhalten und die Finanzierbarkeit des Systems zu verbessern. Denn dem ÖPNV droht bereits in den kommenden Jahren eine deutliche Unterfinanzierung [3]. Die jährliche Steigerung der Regionalisierungsmittel um 1,5 Prozent reicht nicht einmal aus, um die steigenden Kosten für Energie und Infrastrukturentgelte zu kompensieren [4] – Ausweitungen des Leistungsangebotes oder qualitative Verbesserungen sind hier noch nicht berücksichtigt. Ein gesunder Wettbewerb könnte dazu beitragen, die Wirtschaftlichkeit des SPNV zu optimieren und vor allem Abbestellungen zu vermeiden.

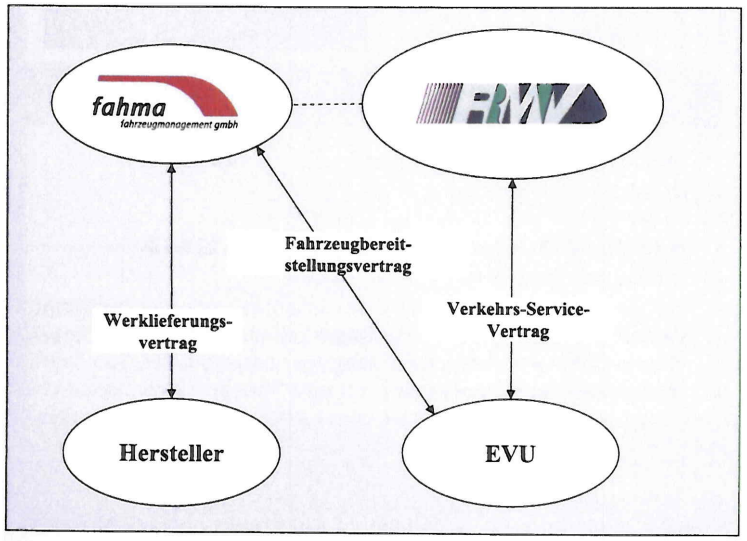

Abb. 1: fahma-Modell: gestaffelte Vergabe von Fahrzeugkauf und Betrieb.

Lösungsansätze der Aufgabenträger

Aufgabenträger entwickeln deshalb eine Reihe neuer Ansätze. Ein möglicher Ansatz ist eine Finanzierung der Fahrzeuge durch die Aufgabenträger, wie auch in anderen Ländern, etwa in Schweden, praktiziert. Die Aufgabenträger haben Zugang zu Kommunalkredit- oder kommunalkreditnahen Konditionen. Dies eröffnet im Vergleich zu herkömmlichen Finanzierungsformen Spielräume. Außerdem wirkt eine Fahrzeugbeistellung wettbewerbsfördernd, da so auch kleinere oder neue EVU ein Angebot abgeben können, ohne ein Restwertrisiko übernehmen zu müssen beziehungsweise sich überhaupt um eine Fahrzeugfinanzierung kümmern zu müssen [5].

Die Landesnahverkehrsgesellschaft Niedersachsen (LNVG) beschafft bereits seit längerem die benötigten Fahrzeuge selbst. Der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) erwirbt derzeit in einem innovativen Finanzierungsmodell Fahrzeuge über das EVU des Verkehrsvertrags vom Hersteller und andere Aufgabenträger setzen verschiedene Formen der Wiedereinsatzgarantie um. Der RMV entwickelt das bereits seit 2003 genutzte Modell der Fahrzeugbeistellung durch die Fahrzeugmanagement Region Frankfurt Rhein Main GmbH (fahma) [6] konzeptionell weiter, um insbesondere für zur Vergabe anstehende größere Netze über eine weitere Alternative zur klassischen wettbewerblichen Vergabe oder zu einer Direktvergabe zu verfügen.

RMV-Modell mit Lebenszyklusansatz

Das weiter entwickelte Vergabemodell des RMV soll nicht nur den Wettbewerb fördern, sondern auch eine Vergabe unter Berücksichtigung der Lebenszykluskosten von Beschaffung und Betrieb mit Instandhaltung und Energieverbrauch ermöglichen.

Die Tochtergesellschaft des RMV, die fahma , würde auch hier Fahrzeuge erwerben, diese allerdings auf der Basis eines einheitlichen Vertragspaketes vom Hersteller auch langfristig instand halten lassen. Diese *Herstellerinstandhaltung* hat bisher in Deutschland noch keine große Verbreitung gefunden. Man spricht einerseits von vergleichsweise hohen Preisen, die andererseits aber möglicherweise aus den bisher für diese Lösung relativ ungünstigen Bedingungen resultierten.

Die Fahrzeuge werden dem EVU im Rahmen eines gesondert zu vergebenden Bereitstellungsvertrages zum Betrieb überlassen. Neben den reinen Fahrleistungen verbleibt beim EVU noch die Pflicht, die Fahrzeuge zu reinigen und von Graffiti zu befreien. Wartung, Reparatur und Instandhaltung bleiben Aufgaben des Herstellers. Er ist für eine festgeleg-

Daubertshäuser

Trescher

Jasper

Soudry

DIE AUTOREN

Dipl.-Kfm. Kai Daubertshäuser (42) ist seit 1994 bei der Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH beschäftigt und dort seit 2005 Prokurist und Leiter des Geschäftsbereichs Infrastrukturmanagement. Zudem ist er seit 2003 Prokurist der Fahrzeugmanagement Region Frankfurt Rhein Main GmbH.

Dipl.-Ing. Christian Trescher (43) ist seit 1996 als einer der geschäftsführenden Gesellschafter bei der Ingenieurwerkstatt Gesellschaft für Lifecycle-Engineering mbH, Wiesbaden, beschäftigt. Er leitet das Geschäftsfeld Lifecycle-Management, in dem Beschaffungsprojekte von Fahrzeugen und Instandhaltungsleistungen unterstützt werden.

Dr. Ute Jasper (47) 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.

Daniel Soudry, LL.M. (30) ist Rechtsanwalt bei Heuking Kühn Lüer Wojtek. Dort berät und begleitet er Projekte der Öffentlichen Hand mit einem umfassenden Beratungsansatz von der Konzeption über die Durchführung bis zur Projektrealisierung. Ein Schwerpunkt liegt auf der Beratung im ÖPNV.

te Verfügbarkeit voll verantwortlich (zum Beispiel entscheidet der Hersteller selbst über die benötigte Anzahl der Reservefahrzeuge). Mit der Paketvergabe und den gewählten Wertungskriterien steigt der Anreiz für den Hersteller, durch die Gewährleistung einer hohen Fahrzeugqualität den Energieverbrauch der Fahrzeuge und den finanziellen Folgeaufwand für die Instandhaltung langfristig möglichst gering zu halten.

Win-Win-Situation

Dieses *fahma-Modell plus* bietet neben Finanzierungsvorteilen und der „Anregung" zur Verfahrensteilnahme von kleinen oder neuen EVU noch weitere Vorteile. Der Hersteller erhält durch die vollumfängliche Instandhaltung umfassenden Einblick in langfristige Betriebsdaten aus dem Einsatz seiner Fahrzeuge. Die Informationen aus erster Hand können für eine Verbesserung und Fortentwicklung der Fahrzeuge verwendet werden. Schließlich entfallen sämtliche Schnittstellen zwischen Herstellung und Instandhaltung. Die damit verbundenen Probleme, beispielsweise bei der Frage, ob Mängel im Verantwortungsbereich des Herstellers oder des Instandhalters liegen (und damit als Gewährleistungsfall oder „normale" Instandsetzung gehandhabt werden sollen) gehören der Vergangenheit an. Denn die fahma hat für beide Leistungsbeziehungen fortan einen einzigen Vertragspartner.

Abschließend sei auf die Frage der Werkstatt hingewiesen: Gerade in Ballungsräumen kommt der Verfügbarkeit einer geeigneten Werkstatt eine hohe Bedeutung zu. Im Vergleich zu einer üblichen Betriebswerkstatt für die betriebsnahe Instandhaltung einer kleineren Flotte von Dieseltriebwagen sind die Anforderungen an eine Hauptwerkstatt für große Fahrzeugflotten deutlich höher. Darüber hinaus muss diese Werkstatt günstig zum Netz gelegen sein – gerade im Rhein-Main-Ballungsraum keine leichte Aufgabe.

Das *fahma-Modell plus* sieht deshalb vor, dass die Werkstatt ebenfalls durch den Hersteller errichtet und betrieben wird – mindestens für die Dauer des Verkehrsvertrags. Damit würden nicht nur die Bieter im laufenden Verfahren entlastet, sondern bereits für die folgende Ausschreibung die Weichen „pro Wettbewerb" gestellt. Auch diese Entscheidung sollte dazu beitragen, dass für alle Beteiligten (Fahrgast, EVU, Hersteller, Aufgabenträger) eine Win-Win-Situation geschaffen wird.

Fazit: Durch die Weiterentwicklung des fahma-Modells für umfangreichere Ausschreibungen mit einer größeren Anzahl von spezifischen Fahrzeugen steht der RMV GmbH eine angepasste Alternative zur geeigneten Unterstützung des Wettbewerbs zur Verfügung. Über den Einsatz dieses oder anderer Instrumente zur Verbesserung der Fahrzeugfinanzierung ist situations- und projektabhängig zu entscheiden.

Literatur/Anmerkungen

[1] Vgl. Thomas, F., in: Privatbahn-Magazin 1/2010, S. 32 f.

[2] Vgl. Geuckler, M./Tegner, H., in: DER NAHVERKEHR 12/2009, S. 42 (45 f.).

[3] Vgl. Husmann, M./Langenberg, P./Jasper, U./Neven-Daroussis, K., in: DER NAHVERKEHR 9/2009, S. 8.

[4] Vgl. Geuckler, M./Tegner, H., in: DER NAHVERKEHR 12/2009, S. 42.

[5] Im Vergabeverfahren *Odenwaldbahn* konnte der Zuschlag an ein zum damaligen Zeitpunkt neugegründetes Unternehmen (VIAS) erteilt werden, das nach eigenem Bekunden an einem Verfahren ohne Fahrzeugbeistellung nicht teilgenommen hätte.

[6] Vgl. Daubertshäuser, K./Dönisch, T., in: Internationales Verkehrswesen 3/2005, S. 109.

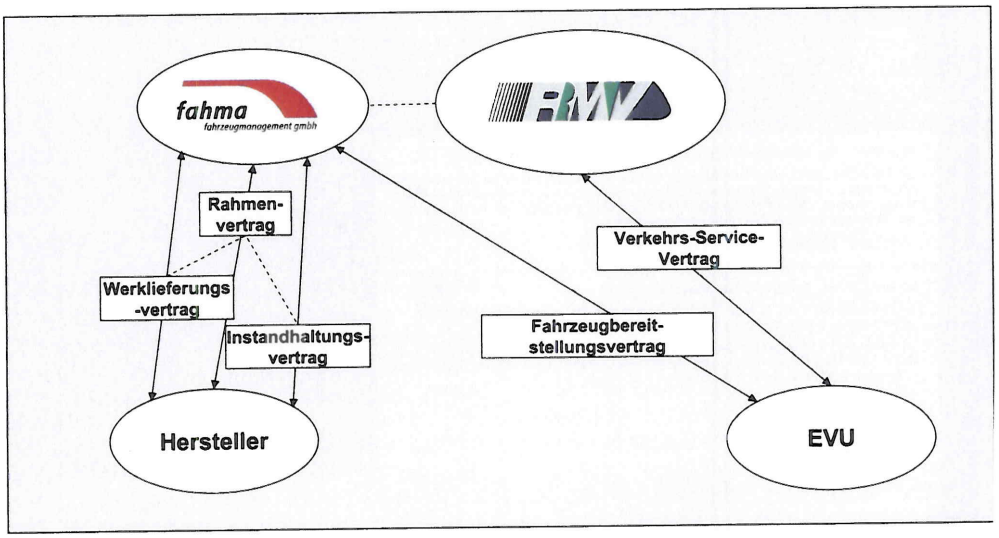

Abb. 2: fahma-Modell plus: Paketvergabe von Herstellung und Instandhaltung.