

PLATOW Online

Einfach mehr wissen!

Investitionswüste ÖPNV – Fahrzeugfinanzierung als Erfolgsfaktor



Ute Jasper und Kristina Neven-Daroussis
Heuking Kühn Lüer Wojtek

(26.7.2012) **Aufgabenträger im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) haben es im Moment schwer, Bieter zu motivieren, an ihren Vergabeverfahren teilzunehmen. Denn es gibt zu viele Ausschreibungen und zu wenig finanzstarke Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU). Besonders die Kosten zur Beschaffung der Fahrzeuge schrecken viele Bieter ab. Einige Aufgabenträger haben deshalb innovative Fahrzeugfinanzierungsmodelle entwickelt und bereits mit Erfolg in Vergabeverfahren eingesetzt. Ute Jasper, Partnerin, und Kristina Neven-Daroussis, Salaried-Partnerin bei Heuking Kühn Lüer Wojtek, geben einen Überblick.**

In den vergangenen ein bis zwei Jahren endeten viele Ausschreibungen mit nicht zufriedenstellenden Ergebnissen oder mussten sogar aufgehoben werden. Grund dafür war, dass zu wenige EVUs sich am Wettbewerb beteiligten. Ein erhebliches Hindernis für die Beteiligung der Unternehmen liegt seit Beginn der Finanzkrise darin, dass die Finanzierungskosten für die Fahrzeuge für viele zu hoch geworden sind. Besonders kleine EVUs haben vor der Finanzkrise auf Leasingunternehmen gesetzt. Diese Möglichkeit ist ihnen jedoch heute versperrt, da Leasingunternehmen für Fahrzeuge nahezu komplett vom Markt verschwunden sind. Auch die Bankenfinanzierung ist schwieriger geworden, da die Banken von den EVUs hohe Zinsen verlangen, wenn sie denn überhaupt Interesse haben, solch hohe Fahrzeuginvestitionen zu finanzieren.

Fahrzeugfinanzierung als Wettbewerbsmotor

Um die vorgenannten Wettbewerbshindernisse für EVUs zu minimieren, haben einige Aufgabenträger innovative Fahrzeugfinanzierungsmodelle entwickelt und zum Teil bereits in die Praxis umgesetzt. Kern dieser Modelle ist, dass nicht das EVU die Finanzierung der Fahrzeuge stellt, sondern der Aufgabenträger, der mangels Insolvenzfähigkeit von den Banken günstige Kommunalkreditkonditionen erhält. Wird den EVUs das Finanzierungsrisiko abgenommen, so hat dies positive Auswirkungen auf den Wettbewerb. Dies belegen zahlreiche Vergabeverfahren der letzten zwei Jahre, in denen innovative Fahrzeugfinanzierungsmodelle zum Einsatz kamen.

Ein Beispiel für ein solches innovatives Fahrzeugfinanzierungsmodell ist das VRR-Modell. Der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) hat dieses Modell für seine SPNV-Vergaben entwickelt und bereits mehrfach erfolgreich in Vergabeverfahren eingesetzt. Zwar hat sich nicht in jedem Fall das VRR-Modell in diesen Vergabeverfahren durchgesetzt. Allerdings warben sich bei allen Verfahren mit VRR-Modell überdurchschnittlich viele Bieter, was zu einem funktionierenden Wettbewerb und zu akzeptablen Preisen führte.

Beim VRR-Modell beschafft das EVU die Fahrzeuge wie bei klassischen SPNV-Vergaben in eigener Regie und verkauft sie dann an den Aufgabenträger weiter. Dieser finanziert den Kauf durch einen Kommunalkredit. Er verpachtet die Fahrzeuge zur Erbringung der Betriebsleistungen in dem Zustand an das EVU, wie sie vom EVU geliefert wurden. So trifft das Nicht-, Spät- oder Schlechtleistungsrisiko nicht den Aufgabenträger, sondern das EVU. Durch den Pachtvertrag werden zudem die Eigentümerrisiken weitestgehend minimiert. Zusätzlich zum verbesserten Wettbewerb erreicht das VRR-Modell auch eine interessengerechte Aufgabenverteilung, da jede Partei das macht, was sie am besten kann.

Neben dem VRR-Modell, welches inzwischen als Branchenstandard gilt, haben sich weitere Finanzierungsmodelle etabliert. Bereits seit einigen Jahren haben Aufgabenträger Poolmodelle entwickelt, bei denen der Aufgabenträger selbst oder – je nach Gesellschaftsform des Aufgabenträgers – eine durch ihn gegründete Gesellschaft die Fahrzeuge beschafft und finanziert. Das EVU wird in einem gesonderten Vergabeverfahren ermittelt. Ihm werden die Poolfahrzeuge zur Erbringung der Betriebsleistungen beigestellt. Beispiele für Poolmodelle haben die Landesnahverkehrsgesellschaft Niedersachsen mbH (LNVG) und die Rhein-Main-Verkehrsverbund GmbH (RMV) entwickelt.

Ferner haben Aufgabenträger auch Wiedereinsatzgarantien übernommen, bei denen sie dem EVU zugesichert haben, dass die Fahrzeuge auch nach Ablauf des ersten Verkehrsvertrages wieder auf der Linie eingesetzt werden. Weitere Ansätze bestanden darin, der finanzierenden Bank eine Kapitaldienstgarantie einzuräumen, durch die die Finanzierungsbedingungen der Fahrzeuge bei einer Fremdfinanzierung ebenfalls verbessert werden können. Das EVU verkauft dabei in Höhe der Finanzierungskosten seine anteiligen Forderungen gegen den Aufgabenträger aus dem Verkehrsvertrag auf Zahlung des Betreiberentgelts regresslos an eine Bank. Zur Verbesserung der Finanzierungsbedingungen erklärt der Aufgabenträger gegenüber der Bank einen Einredeverzicht. Dies bedeutet, dass er sich im Verhältnis zur Bank zur Zahlung der abgetretenen Forderung aus dem Verkehrsvertrag unabhängig von der Leistung des EVU verpflichtet. Dies hat zur Folge, dass die refinanzierende Bank hierbei nicht auf die Kreditwürdigkeit des EVU, sondern auf den Aufgabenträger abstellt und günstigere Kreditkonditionen gewährt.

Weiterentwicklung der innovativen Finanzierungsmodelle: Das NRW-RRX-Modell

Die Aufgabenträger entwickeln die bisher bereits teilweise auch in der Praxis umgesetzten Modelle stetig fort. Für ein besonderes Prestige-Projekt in Nordrhein-Westfalen, dem Rhein-Ruhr Express (RRX), haben sich alle Aufgabenträger Nordrhein-Westfalens zur Entwicklung eines weiteren innovativen Fahrzeugfinanzierungsmodells zusammengeschlossen (dem so genannten NRW-RRX-Modell). Kern des NRW-RRX-Modells ist die Überlegung, dass die Fahrzeuge nur dann wirtschaftlich sind, wenn sie über den gesamten Nutzungszeitraum hinweg das beste Preis-Leistungs-Verhältnis vorweisen können. Betrachtet werden daher nicht nur die Anschaffungskosten, sondern auch der Energieverbrauch sowie die Kosten für spätere Instandhaltungsleistungen an den Fahrzeugen.

Beim NRW-RRX-Modell obliegt die Finanzierung, wie auch beim VRR-Modell, dem Aufgabenträger. Im Unterschied zum VRR-Modell beschaffen die Aufgabenträger aber nicht nur die Fahrzeuge, sondern auch die Instandhaltungsleistungen über einen Zeitraum von 30 Jahren. So wird sichergestellt, dass der Hersteller sich beim Bau der Fahrzeuge auch über eine wirtschaftliche Instandhaltung Gedanken macht. Im Wettbewerb entscheiden dann die Gesamtkosten über die Laufzeit. Die beschafften Fahrzeuge werden dann dem in einem gesonderten Vergabeverfahren ausgewählten EVU zur Erbringung seiner Betriebsleistungen beigestellt. Daher setzt das NRW-RRX-Modell die Ziele, mehr EVUs am Wettbewerb zu beteiligen und so günstigere Preise zu realisieren, in besonderem Maße um.

Quellen der verwendeten Bilder:

[Investitionswüste ÖPNV – Fahrzeugfinanzierung als Erfolgsfaktor](http://www.platow.de/erfolgsfaktor-fahrzeugfinanzierung/3094776.html): Heuking Kühn Lüer Wojtek