

Vertragsmanagement:
Mit kleinen Schritten
zu mehr Effizienz

Urheberrecht:
Wie Unternehmen unliebsame
Berichte verhindern wollen

Palast-Evolution

Acht neue Anwälte für den BGH

Impressum

Herausgeberin: Dr. Astrid Gerber
Chefredaktion: Dr. Aled Griffiths (Gr), Antje Neumann (AN), Jörn Poppelbaum (pop)
Redaktionsleitung: Jörn Poppelbaum – V.i.S.d.P., Stellv. Astrid Jatzkowski (jat)
Management, Namen+Nachrichten, Deals:
 Leitung Christine Albert (CA), Stellv. René Bender (RB), Marcus Jung (mj, Verfahren), Parissa Kerkhoff (pke)
Kanzleien: Leitung Ulrike Barth (uba)
Unternehmen: Leitung Astrid Jatzkowski, Catrin Behlau (cb)
Recht: Leitung Volker Votsmeier (vov)
Redaktion: Simone Bocksrocker (SB), Silke Brünger (si), Geertje de Sousa (geo), Eva Flick (EF), Mathieu Klos (MK), Markus Lembeck (ML), Laura Lotz (lau), Norbert Parzinger (NP), Désirée Schliwa (ds)
CvD/Schlussredaktion: Ulrike Sollbach
Redaktionsassistentz: Claudia Scherer
Freie Mitarbeiter: Sonja Behrens (smb), Anja Hall (ah)
Übersetzungen: Sandra Wosky
Leiter Vermarktung und Verkauf: Chris Savill
Vermarktung und Verkauf: Rüdiger Albert, Bert Peter Alkema, Ursula Heidusch, Britta Hlavsa, Svea Kläßen
Marketing und Veranstaltungen: Leitung Alke Hamann, Jens David, Marit Lucas, Eva Wolff
Verwaltung und Buchhaltung: Barbara Albrecht, Nicole Kexel, Patricija Kladnik, Sandra Schmalz, Janine Wartenberg
Gestaltung/Satz: Leitung Andreas Anhalt, Janna Lehnen, Dominik Rosse
Systemadministration: Leitung Marcus Willemsen, Boris Sharif
Vertrieb: Svea Kläßen (Abonnements), Eva Wolff
Wissensmanagement: Stefanie Seeh
JUVE Rechtsmarkt · 16. Jahrgang
 erscheint monatlich bei
 JUVE Verlag für juristische Information GmbH
 Sachsenring 6 · D-50677 Köln
 Postanschrift: Postfach 25 04 29 · 50520 Köln
 Tel. 0049 / (0)221 / 91 38 80-0
 Fax 0049 / (0)221 / 91 38 80-18
 E-Mail: redaktion@juve.de (redaktionelle Anfragen)
 vertrieb@juve.de (Abonnements und Heftbestellungen)
 anzeigen@juve.de (Druckunterlagenübermittlung)
 ISSN: 1435-4578
Druckauflage: 14.900
Litho- und Druckservice: D+L Printpartner GmbH, Bocholt
 Alle Beiträge sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwendung wie Nachdruck, Vervielfältigung, elektronische Verarbeitung und Übersetzung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages.
Abo: JUVE Rechtsmarkt ist als Einzel- oder Kanzleiabonnament erhältlich – Monat für Monat aktuelle Marktinformation für Sie und alle Anwälte Ihrer Kanzlei. Wir informieren Sie gern über unsere günstigen Abo-Konditionen!

Weitere JUVE-Publikationen:



JUVE Handbuch Wirtschaftskanzleien
Bereits in 16. Auflage erhältlich



German Commercial Law Firms
Das JUVE Handbuch in englischer Sprache



JUVE Magazin für Wirtschaftsjuristen
Der österreichische Markt in Zahlen und Fakten



azur
Karrieremagazin für junge Juristen



azur100
Die 100 attraktivsten Arbeitgeber für Juristen

Mit Modellcharakter

Echter Wettbewerb im Schienennahverkehr ist bislang noch Wunschdenken, die Deutsche Bahn hält hartnäckig ihre Monopolstellung. Verkehrsverbünde wollen mit neuen Finanzierungsmodellen den Markt endlich ins Rollen bringen.

VON ANJA HALL UND DÉsirÉE SCHLIWA

Im tiefsten Ruhrgebiet liegt die Zentrale des Verkehrsverbunds Rhein-Ruhr (VRR). Unweit des Gelsenkirchener Hauptbahnhofs breitet sich der größte Nahverkehrsverbund in Deutschland über die gesamte zweite Etage eines schlichten Bürokomplexes aus. Der VRR ist eine Anstalt öffentlichen Rechts und verströmt den Charme einer Behörde. Die Kaffeeküche dekoriert mit Plastikgrün, das Besprechungszimmer spärlich eingerichtet, funktional, dekofrei. Kaum etwas deutet darauf hin, dass hier an innovativen Modellen getüftelt wird, die den öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) – wie manche sagen – revolutionieren werden.

Ihren Anfang genommen hatten die Umwälzungen im ÖPNV vor fast genau 20 Jahren. Damals hatte der Bund mit dem Eisenbahnneuordnungsgesetz den Grundstein für mehr Wettbewerb im Schienenverkehr gelegt. Im Dezember 1993 wurde das Gesetz verabschiedet, doch dessen hehres Ziel ist heute noch immer nicht erreicht. Nach wie vor dominiert die Deutsche Bahn-Tochter DB Regio den

Markt, privaten Verkehrsunternehmen bleibt nur eine Nebenrolle (► *Wettbewerb nimmt langsam Fahrt auf*, Seite 78). Allerdings gibt es jetzt Bewegung. Vor allem die Verkehrsverbünde lassen sich als Aufgabenträger einiges einfallen. Mit ausgefeilten Vergabeverfahren wollen sie die strukturellen Nachteile der DB Regio-Wettbewerber ausgleichen. Denn vor allem bei der Fahrzeugfinanzierung haben die Privatbahnbetreiber immense Nachteile gegenüber der Konkurrentin Deutsche Bahn. Hier sollen innovative Modelle dagegenhalten.

Kein Geld für Private.

Die Ausgangslage ist für private Eisenbahnverkehrsunternehmen denkbar ungünstig. Die Finanzmarktkrise machte es ihnen nahezu unmöglich, Kredite für den Kauf der benötigten neuen Züge und Waggons zu erhalten. „Die Banken reduzierten in der Finanzmarktkrise immer mehr die Finanzierungsmittel oder boten diese nur mit hohen Auflagen und vor allem unter Risikoabsicherungen an“, erinnert sich Dr. Frank Thomas. Er ist Partner im

Will die Industrie in die Pflicht nehmen:
VRR-Vorstandssprecher Martin Husmann verlangt den Fahrzeugherstellern viel ab.



Frankfurter Büro von K&L Gates und einer der bekanntesten Spezialisten hierzulande für die Finanzierung von Schienenfahrzeugen. Marktfähige Leasingangebote gab und gibt es gerade für die kleinen und mittelgroßen Verkehrsunternehmen nicht, und die ihnen angebotenen Konditionen sind gegenüber denen der DB Regio nicht konkurrenzfähig. Während die Privatbahnbetreiber mangels Finanzierungsmöglichkeiten in der Vergangenheit oft darauf verzichten mussten, sich um Verkehrsaufträge zu bewerben und deshalb teils in ihrer Existenz bedroht waren, befand sich die DB Regio in einer komfortablen Lage: Da sie bereits Züge und Waggons besaß, bot sie ihre gebrauchten Fahrzeuge bei Ausschreibungen an, war somit unschlagbar günstig und räumte reihenweise die hochvolumigen Aufträge ab.

Um den Wettbewerb wieder anzukurbeln, steuern die Aufgabenträger jetzt gegen. Sie wollen mehr

Chancengleichheit unter den Bahnbetreibern herstellen, was allerdings in immer komplexere Vergabeverfahren mündet.

Neue Maßstäbe in NRW.

Ein vorläufiger Höhepunkt dieser Entwicklung ist die Ausschreibung für den Rhein-Ruhr-Express RRR, ein Prestigeprojekt des Landes Nordrhein-Westfalen. Alle SPNV-Aufgabenträger in NRW, das Land selbst sowie ein Zweckverband aus Rheinland-Pfalz suchen den Betreiber für ein Schienennetz, das von Koblenz über den Rhein-Ruhr-Korridor bis zur niederländischen Grenze und nach Ostwestfalen reicht. Das Auftragsvolumen beträgt vier Milliarden Euro.

Die Besonderheit der Ausschreibung: Sie ist zweigeteilt. In einem ersten Vergabeverfahren wird ein Hersteller gesucht, der einen neuartigen Fahrzeugtypus entwickelt, produziert und außerdem für 30 Jahre wartet und instandhält. Erstmals findet damit im Verkehrssektor der sogenannte Lebenszyklusansatz Anwendung. Ein Modell, das man ansonsten aus dem Immobilienmarkt kennt.

„Wir wollen sicherstellen, dass nicht das billigste Fahrzeug die Ausschreibung gewinnt, sondern das wirtschaftlichste Fahrzeug über den gesamten Lebenszyklus hinweg“, sagt Dr. Ute Jasper, Vergaberechtspartnerin bei Heusinger Kühn Lüer Wojtek, die im Auftrag des VRR dieses neuartige Modell entwickelt hat und nun gemeinsam mit dem Inhouse-Projektteam umsetzt. Außerdem erhofft sich die öffentliche Hand eine bessere Qualität der Züge und Waggons sowie mehr Innovationen im Fahrzeugbau.

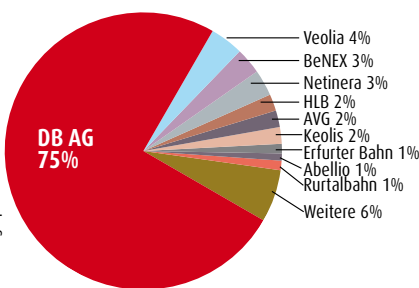
In einem zweiten Vergabeverfahren wählen die Aufgabenträger ein Eisenbahnverkehrsunternehmen aus, das das Schienennetz mit den fremden

Wettbewerb nimmt langsam Fahrt auf

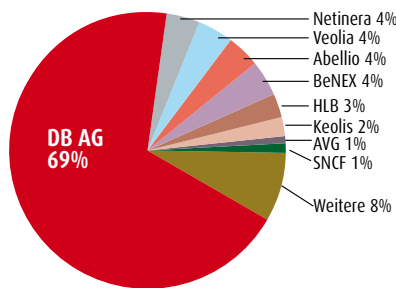
Die DB dominiert den Schienenpersonennahverkehr (SPNV). Der Anteil der Wettbewerber wird in den nächsten Jahren um rund sechs Prozent steigen.

Wettbewerbsstruktur

Marktsituation 2012:
(Basis Zugkilometer – Gesamtvolumen ca. 650 Mio. Zugkilometer)



Marktsituation 2016:



Quelle: bag-spmv.de

FOTO: JENNIFER LINK

Fahrzeugen betreibt. Eigene Bahnen benötigt es für den Auftrag nicht. „Damit wollen wir auch die Finanzierungslast von den Eisenbahnverkehrsunternehmen nehmen“, sagt Jasper weiter.

Köpfe laufen heiß.

Auf die Fahrzeughersteller wartet viel Entwicklungsarbeit, noch bevor es überhaupt einen Zuschlag für den Auftrag gibt und Geld fließt. Und dennoch sei die Industrie sehr interessiert, berichtet Martin Husmann, Vorstandssprecher des VRR und selbst Jurist. Der VRR hat den Markt in einem Verfahren erkundet, dabei haben mehrere Unternehmen ihr Interesse gezeigt. Es winkt ein lukrativer Auftrag: Immerhin will die öffentliche Hand 900 Millionen Euro für den Kauf der Fahrzeuge sowie weitere 900 Millionen für die Instandhaltung ausgeben. Einen solchen Mammutauftrag lassen sich Siemens, Bombardier und Co. wohl nicht gern entgehen – auch wenn er einige Mühe kostet.

Auch bei den Auftraggebern laufen die Köpfe heiß. „Wenn das Denken anfängt weh zu tun, darf man nicht damit aufhören“, findet Jasper. Und so werden im rund 20-köpfigen Projektteam aus Juristen, Finanzierungsexperten und Ingenieuren einzelne Formulierungen der Ausschreibungsunterlagen intensiv diskutiert. Beispiel: Ist ein Zug „verfügbar“, wenn er zwar fährt, aber die Toilette nicht funktioniert? Aus Sicht der Ingenieure ja, aber die Juristen sehen das anders. „Ich wurde überzeugt, dass die juristische Sicht die klügere ist“, erinnert sich Husmann. Sein Schmunzeln lässt vermuten, dass es hitzige Debatten gegeben hat, bis das Team sich geeinigt hat: Der Auftraggeber fordert Vertragsstrafen, sollten Züge mit defekter Toilette eingesetzt werden.

Mehr Wettbewerb im ÖPNV:
Die Düsseldorfer Heuking-Partnerin Ute Jasper hat das neue RRX-Modell maßgeblich mitentwickelt.



Mehr Chancengleichheit

Aufgabenträger in ganz Deutschland erproben derzeit verschiedene Vergabemodelle.

DAS NRW-RRX-MODELL

Aufgabenträger: Land NRW, alle Zweckverbände des Landes NRW, ein Zweckverband aus Rheinland-Pfalz

Besonderheit: Vergabe der Fahrzeuge (Herstellerausschreibung) und Vergabe der Betriebsleistung (Betreiberausschreibung) werden voneinander getrennt

Der Hersteller stellt den Zweckverbänden Fahrzeuge in einer bestimmten Zahl und Qualität zur Verfügung und wird diese für 30 Jahre instand halten. Dem Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) werden die Fahrzeuge verpachtet. Dessen Aufgaben beschränken sich dann auf den Betrieb der Strecke.

Die Herstellerausschreibung läuft derzeit, im März 2014 folgt die EVU-Ausschreibung. Beide Ausschreibungen sollen zeitgleich im Herbst 2014 enden.

NRW-RRX ist der Nachfolger des VRR-Modells: Der VRR bietet optional an, mit dem EVU einen Fahrzeuglieferungsvertrag zu schließen. Er kauft die Fahrzeuge vom EVU und verpachtet sie an das Unternehmen zurück. Zur Finanzierung nimmt der VRR ein Darlehen zu vergünstigten Kommunalkrediten auf.

HAMBURG NETZ-WEST

Aufgabenträger: Land Schleswig-Holstein

Besonderheit: Finanzierung des Fahrzeugpools durch Kapitaldienstgarantien des Landes

Hier läuft die Vergabe für die Beschaffung der Fahrzeuge von der des Verkehrsvertrages getrennt ab – ähnlich wie beim RRX-Modell. Das ist ein großer Vorteil, weil durch die Trennung der Finanzierung vom Betrieb der Fahrzeuge die gesamte Finanzierung durch die Kapitaldienstgarantie des Landes günstiger wird. So können sich finanzierende Banken auf die Bonität des Landes berufen. Der Aufgabenträger hingegen muss sich bereits bei der ersten Ausschreibung ausreichend Gedanken über die technischen Anforderungen der Fahrzeuge machen.

DIESELNETZ SÜD-WEST

Aufgabenträger: Saarland, Zweckverbände SPNV NORD und SÜD, Rhein-Main Verkehrs GmbH

Besonderheit: Pfandbrieffähige Finanzierungsstruktur mit Langzeitfinanzierung

Die Finanzierung von insgesamt 63 Fahrzeugen setzt sich zusammen aus einer Bauzeitfinanzierung für Herstellung und Erwerb der Züge und einer anschließenden Finanzierung über 22,5 Jahre, was der europarechtlichen Obergrenze entspricht. Die Langfristfinanzierung wird durch eine neue pfandbrieffähige Finanzierungsstruktur abgesichert.



Fahrzeugfinanzierung aus Bankensicht: Frank Thomas berät im Frankfurter Büro von K&L Gates finanzierende Kreditinstitute.

Gerungen wird auch um eine faire Risikoverteilung zwischen Hersteller und Auftraggeber. Wer trägt beispielsweise das Risiko von Normänderungen, was ist mit Schäden durch Vandalismus? Und auch Unwahrscheinliches wird erwogen: Was geschieht bei einer möglichen Insolvenz des Fahrzeugproduzenten? Fatal wäre es, wenn der Zugverkehr zum Erliegen käme, weil die öffentliche Hand nicht mehr auf die Fahrzeuge zugreifen kann. Dies wäre beispielsweise der Fall, wenn eine zwischengeschaltete Leasingfirma zur Eigentümerin der Fahrzeuge wird. Aber wäre es eine Alternative, dass die Verkehrsverbände selbst zu Besitzern von Zügen und Waggonen werden?

Die hohe Komplexität ist eines der größten Hindernisse, wenn es darum geht, Betreiber für Nahverkehrsnetze zu finden. „Es ist immer extrem aufwendig, solch hochvolumige SPNV-Ausschreibungen zu strukturieren“, sagt Finance-Experte Thomas. „Und keiner will ein Modell scheitern lassen.“ Denn die aktuelle VRR-Ausschreibung ist zwar besonders herausfordernd, jedoch stehen andere Aufgabenträger in ganz Deutschland nur wenig nach.

Es gibt aktuell eine Handvoll großer Finanzierungsmodelle im deutschen SPNV-Markt, die alle mit ausgefeilten Methoden versuchen, den Wettbewerb zwischen DB und den Privatbahnbetreibern anzukurbeln (► *Mehr Chancengleichheit*, Seite 80). Eines davon ist das Hamburger Netz-West: Hier ist die Vergabe für die Beschaffung der Fahrzeuge von der des Verkehrsvertrages getrennt – ähnlich wie beim RRR-Modell.

Das Dieselnetz Süd-West in Rheinland-Pfalz und Saarland ist ein weiteres Alternativmodell: Hier wird der Verkehrsvertrag über 22,5 Jahre ausgeschrieben. „Die Modelle sind alle sehr beratungsintensiv“, resümiert Thomas. „Das ist aus Beratersicht natürlich positiv, denn es ist unser Geschäft. Aber auf der anderen Seite ist es für den Auftraggeber auch unglaublich aufwendig und die Kosten sind teilweise erheblich.“

Risiko minimieren.

Warum also nicht alles so machen wie früher, als man die SPNV-Strecken per Standardverfahren ausgeschrieben und dem billigsten Bieter den Zuschlag gegeben hat? „Vordergründig könnte man es sich leicht machen“, findet Husmann. „Aber als Auftraggeber hätte man dann ein beträchtlich höheres Risiko.“ Als Vertreter des Aufgabenträgers bekommt er schnell den Unmut der Fahrgäste zu spüren, wenn etwa Züge in schlechter Qualität eingesetzt werden und es deshalb zu Ausfällen kommt. „Indem wir die Industrie über 30 Jahre in die Verantwortung nehmen, erreichen wir qualitativ ein anderes Niveau.“

Und doch liegt die Frage auf der Hand, ob der Nutzen den immensen Beratungsaufwand überhaupt rechtfertigt. Immerhin sind bei den Auftraggebern, den Bietern und den Banken viele Inhouse-Kapazitäten gebunden, hinzu kommen hohe Kosten für externe Berater. In Kanzleien arbeiten meist Kernteams von drei bis fünf Anwälten – in der Regel Vergabe- und Vertragsrechtler sowie Finanzierungsexperten – monatelang intensiv an einem derartigen Mandat. Punktuell werden noch Steuerrechtler, Insolvenzexperten oder Kartellrechtler hinzugezogen.

Aber Marktbeobachter sind sich einig: Es ist nicht möglich, die Zeit zurückzudrehen. Und die Aufgabenträger wollen das auch gar nicht. Denn bezahlen sie in Altverträgen häufig noch zehn Euro pro Zugkilometer, der Maßeinheit im SPNV, werden bei Neuausschreibungen inzwischen regelmäßig Preise erreicht, die bei der Hälfte oder sogar noch darunter liegen.

So kommt die öffentliche Hand auf Einsparungen in zwei- bis dreistelliger Millionenhöhe bei einer wettbewerbsintensiven SPNV-Ausschreibung. Und damit dürften sich auch die hohen Beraterkosten auszahlen. ◀