

Innovative Fahrzeugfinanzierung im SPNV



Dr. Ute Jasper,
Rechtsanwältin,
Heuking Kühn Lüer Wojtek,
Düsseldorf

Lassen sich bei SPNV-Verfahren noch Kosten sparen? Wie kann der Wettbewerb gefördert werden, wenn viele Bieter Finanzierungsprobleme wegen der Wirtschaftskrise haben? Solche und ähnliche Fragen stellen sich einige Aufgabenträger im SPNV. Einige fragen nicht nur abstrakt, sondern konkret: Wenn die öffentliche Hand günstiger finanzieren kann als private Unternehmen, warum nehmen dann nicht die Aufgabenträger selbst die Darlehen auf und überlassen den Privaten das, was diese am besten können – Fahrzeuge bauen und Fahrleistungen erbringen? Aus diesen Fragen hat der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) ein neues Modell entwickelt, das jetzt erstmals am Markt erprobt wird.

Der VRR setzt als erster Aufgabenträger in Deutschland ein Finanzierungsmodell bei einer Vergabe ein, das den Bietern erlaubt, die SPNV-Leistungen ohne eigene Darlehens- oder Leasingverträge zu erbringen. Denn Aufgabenträger können Darlehen zu günstigeren

Konditionen aufnehmen als private EVUs, die zu marktüblichen Konditionen finanzieren müssen. Dieser Nachteil wurde durch die Finanz- und Wirtschaftskrise noch beschleunigt, weil sich bei einigen SPNV Vorgaben gezeigt hat, dass der Wettbewerb völlig an den Finanzierungsmöglichkeiten scheitert.

Das VRR-Modell vermeidet weitgehend die Finanzierungsschwierigkeiten, verzichtet aber zugleich auf Aufwand und Risiken, die sich aus der eigenen Bewirtschaftung eines Fahrzeugpools durch den Aufgabenträger ergeben würden. Nach dem Finanzierungsmodell schließt der VRR mit dem EVU einen Fahrzeuglieferungsvertrag. Die vom EVU erworbenen Fahrzeuge verpachtet er an das EVU zurück, das damit seine Betriebspflichten aus dem Verkehrsvertrag erfüllt. Zur Finanzierung nimmt der VRR bei einer im Wettbewerb ermittelten Bank ein Darlehen zu vergünstigten Konditionen auf.

In der Ausschreibung zur Linie RB 47 (von Solingen über Remscheid nach

Wuppertal) wird der VRR dieses Konzept als Option erstmals zulassen, aber nicht zwingend vorgeben. Bieter dürfen neben dem Fahrzeugfinanzierungsmodell auch klassische Finanzierungen über eigene Darlehen oder Leasingverträge anbieten. Bezuschlagt wird das Angebot mit dem wirtschaftlichsten Preis. Ziele sind also nur, den Wettbewerb zu erhalten, die Wirtschaftlichkeit zu erhöhen, Kosten zu sparen und so im Interesse der Fahrgäste die Qualität des SPNV zu erhalten und zu verbessern. Die potenziellen Bieter loben die Flexibilität bei der Finanzierung, aus der Bundesnetzagentur hört man lobende Töne in puncto Wettbewerb, auch die Fahrzeugindustrie freut sich über den neuen Ansatz.

Mit wenigen Ausnahmen – wer durch die altbekannten Modelle Marktvorteile für sich sieht oder Neuem grundsätzlich kritisch gegenübersteht, lehnt die Initiative gern als nicht erprobt ab. Nun – die Probe steht bevor – alle Finanzierungsformen stehen im Wettbewerb.