

**Finanzierungsinstrumente im Bestellermarkt**  
– Beschreibungen, Effekte, Bewertungen in Kürze –

Bearbeitung: VDV-/BAG-SPNV-Arbeitsgruppe Fahrzeugfragen

Stand: März 2015

## Einführung

In den letzten Jahren zeigten die Rahmenbedingungen des Schienenpersonennahverkehrs (SPNV) einzelne Entwicklungen, die die Funktionsfähigkeit des Bestellermarktes zu gefährden schienen. Dies stützte sich auf Beobachtungen, wie viele Bieter sich in einzelnen Verfahren engagierten und wie sich das Preisniveau im Bestellermarkt entwickelte.

Eine Beteiligung der Unternehmen am Bestellermarkt ist dann zu erwarten bzw. betriebswirtschaftlich darstellbar, wenn diese aufgrund ihrer Einschätzung eine realistische Chance sehen, sich mit ihrem Angebot im jeweiligen Vergabeverfahren durchsetzen zu können. In Bezug auf das wesentliche Betriebsmittel, das Fahrzeug, sind vor allem folgende Sachverhalte für den Abwägungsprozess in den Unternehmen relevant:

- Kann das Unternehmen die für die Beschaffung der Fahrzeuge nötigen Investitionsvolumina bereitstellen oder den Zugriff auf die Fahrzeuge grundsätzlich anderweitig sicherstellen?
- Ist dies zu Konditionen möglich, die – im Zusammenwirken mit den anderen Elementen des Angebots – nach allgemeiner Marktkenntnis wettbewerbsfähig sind?
- Können die Fahrzeuge, so sie im Eigentum der jeweiligen Bahn stehen, einer wirtschaftlich angemessenen Folgeverwendung zugeführt werden?

Dabei ist das Wiedereinsatzrisiko der Fahrzeuge eine wesentliche Markteintrittsbarriere für Bahnen ebenso wie Kapitalgeber, die unmittelbar auf die Finanzierungsbedingungen durchschlagen. Zusätzlich haben die Auswirkungen der Finanzkrise dazu geführt, dass zeitweise kaum ein Unternehmen in der Lage war, die Fahrzeugfinanzierung sicherzustellen.

In Kenntnis dieser Sachverhalte und mit dem Ziel, möglichst vielen Bietern die Teilnahme an ihren Vergabeverfahren zu ermöglichen, haben die Aufgabenträger in den letzten Jahren eine Reihe von unterstützten Maßnahmen mit im Wesentlichen zwei Ansatzpunkten entwickelt und umgesetzt.

- Maßnahmen wie Wiedereinsatzgarantien oder Wiederverwendungsgarantien sollen das Restwertisiko (Wiederverwendungsrisiko) mindern und so mittelbar die Kapitalkosten senken.
- Maßnahmen wie das VRR-Modell setzen an den Finanzierungsbedingungen, also unmittelbar an den Kapitalkosten, an.

In der Praxis zeigt jede Maßnahme Vor- und Nachteile, die sorgfältig abgewogen werden müssen. Bei dieser Abwägung kommt es nicht allein auf die kurzfristige bzw. auftragsbezogene Perspektive an, sondern auch und gerade darauf, welche Konsequenzen im Markt insgesamt mittel- bis langfristig zu erwarten sind. So wirkt z. B. eine Wiedereinsatzgarantie kurzfristig in der gewünschten Weise, d. h. Risikozuschläge entfallen. Langfristig jedoch wird die bereits aus anderen Gründen nicht einfache Herstellung eines Gebrauchtfahrzeugmarktes wesentlich erschwert bis unmöglich.

Es kommt bei der Wahl der Maßnahmen also nicht zuletzt darauf an, welche langfristigen Ziele erreicht werden sollen. Am Beispiel Gebrauchtfahrzeugmarkt etwa, ob bzw. inwieweit dieser überhaupt gewünscht bzw. unterstützt wird.

Trotz hoher Kapitalintensität sollte es vielen Unternehmen möglich bleiben, sich an Wettbewerbsverfahren zu beteiligen. Dazu sind unterstützende Finanzierungsinstrumente der öffentlichen Hand grundsätzlich geeignet. Sie können dafür sorgen, dass der SPNV-Wettbewerb auch dann funktioniert, wenn im Markt keine wettbewerbsfähigen Finanzierungen verfügbar sind. Da Kapitalbeschaffung in diesen Größenordnungen nicht nach einem Standard stattfinden kann, ist es folgerichtig, sich nicht auf bestimmte Maßnahmen festzulegen.

Auch mit Blick auf die genannten langfristigen Auswirkungen macht es Sinn regelmäßig über Notwendigkeit, Art und Umfang unterstützender Maßnahmen nach der Situation vor Ort und je nach Vergabeverfahren zu entscheiden.

### **Lesehinweise zur Tabelle „Maßnahmen auf einen Blick“**

Ziel ist ein sehr stark vereinfachter, schematischer Überblick über die verschiedenen Instrumente im oben genannten Kontext und die „gängige“ Praxis. Differenzierungen in Ausgestaltung, Wirkungsabwägung und Weiteres können insoweit nicht wiedergegeben werden.

Die Kurzbewertung in der Rubrik „Perspektiven“ unterscheidet zwischen drei Merkmalen:

- Effekt beschreibt das erwartete/voraussichtliche Ausmaß der Wirkung auf den Angebotspreis eines Bieters (unter sonst gleichen Bedingungen).
- Komplexität betrachtet den Umsetzungsaufwand bei Unternehmen und/oder Aufgabenträger (z. B. Schnittstellenmanagement, Controlling).
- Bindungswirkung stellt auf die langfristigen Wirkungen im Bestellermarkt ab, z. B. Einschränkungen auf die Handlungsmöglichkeiten für die/in der nächsten Vergabeperiode und eventuelle gegenläufige Effekte (hier insbesondere: Wirkungen auf den Sekundärmarkt/Gebrauchtfahrzeugmarkt); die Wirkung hängt jeweils mehr oder weniger stark von der Laufzeit des Verkehrsvertrages bzw. der Vereinbarung ab.

### **Lesehinweis zum Hauptteil**

Die Zusammenstellung der Maßnahmen ist als Lose-Blatt-Sammlung konzipiert und gibt den Sachstand einschließlich Erfahrungen zum vermerkten Termin wieder.

**Tabelle: Maßnahmen auf einen Blick**

	Maßnahme	Ansatzpunkt	Inhalt	Abwägung	Perspektiven
1	Wiedereinsatzgarantie Fahrzeuge	Restwertrisiko	AT übernimmt Fahrzeuge nach der Vertragsperiode	+ EVU: Senkt Restwertrisiko des EVU erheblich, Finanzierungsspielraum EVU steigt /. EVU: erhöht Wiedereinsatzrisiko von Fahrzeugen ohne vergleichbare Regelung /. AT: Aufwand Vertragsabwicklung/Controlling steigt /. AT / (EVU) keine Gestaltungsoptionen für die Folgeperiode	Effekt hoch Komplexität hoch Bindungswirkung sehr hoch
2	Wiederzulassungsgarantie	Restwertrisiko	AT sichert EVU zu, in der Folgevergabe mit denselben Fahrzeugen bieten zu können	+ EVU: Wiedereinsatz wird zumindest nicht ausgeschlossen /. AT: Restwertrisiko wird nicht nennenswert reduziert/kein dämpfender Effekt auf den Angebotspreis /. AT: keine Gestaltungsoptionen für die Folgeperiode	Effekt niedrig/mittel Komplexität mittel Bindungswirkung hoch
3	Fahrzeugpool (AT-Pool)	Restwertrisiko	AT stellt Fahrzeuge bei	+ EVU: wesentliche Markteintrittshürde entfällt /. EVU: Verkürzung der Wertschöpfungskette + AT: maximale Gestaltungsoptionen bei der Beschaffung, Wettbewerb einfach umsetzbar /. AT: rechtlich-organisatorisch aufwendig	Effekt sehr hoch Komplexität hoch Bindungswirkung sehr hoch
4	Mehr-/Mindererlösbeteiligung (bei Fahrzeugveräußerung)	Restwertrisiko	bei Verkauf des Fahrzeugs tragen EVU und AT die vom Buchwert abweichenden Mehr- oder Mindererlöse je hälftig	+ EVU: Restwertrisiko halbiert /. AT: Zusatzaufwand Controlling /. AT: Effekt tendenziell gering /. AT & EVU: Vermarktungsfähigkeit nicht beeinflussbar	Effekt niedrig/mittel Komplexität mittel/hoch Bindungswirkung null
5	Restwertgarantie (Fahrzeuge)	Restwertrisiko	Kombination aus Wiedereinsatz- und Kapitaldienstgarantie	+ EVU: Wiedereinsatzrisiko niedrig /. AT: Zusatzaufwand Controlling	Effekt mittel Komplexität hoch Bindungswirkung hoch
6	Wiedereinsatzgarantie Werkstatt	Restwertrisiko	AT garantiert Übernahmen der Werkstatt zum Vertragsende	+ EVU: bei kurzfristiger BA /. EVU: Preisgabe von Vorteilen in der Folgevergabe /. AT: in der Praxis bisher nicht relevant, ggf. abweichend bei Folgevergaben	Effekt null/niedrig Komplexität hoch Bindungswirkung sehr hoch
7	Kapitaldienstgarantie	Finanzierungs-konditionen	AT garantiert dem Finanzierenden den Kapitaldienst für die Fahrzeuge	+ EVU: Finanzierungsspielraum EVU steigt + AT: niedrigerer Risikozuschlag /. AT: Risiko für die öffentliche Hand steigt	Effekt hoch Komplexität hoch Bindungswirkung mittel bis sehr hoch*
8	Sicherungsabtretung/Kapitaldienstabsicherung	Finanzierungs-konditionen	EVU kann Zahlungsanspruch gegenüber dem AT an Finanzier abtreten	/. EVU: kaum Einfluss auf Finanzierungs-konditionen + AT: „kleine Lösung“ der Kapitaldienstgarantie, aber einfacher zu handhaben	Effekt null/niedrig Komplexität niedrig Bindungswirkung null
9	VRR-Modell	Finanzierungs-konditionen	EVU beschafft und übergibt Fahrzeuge an AT, AT verpachtet an EVU	+ EVU: Kapitalkosten sinken, weil Kommunalkreditkonditionen genutzt werden können + AT: Markteintrittsbarriere sinkt, sinkende Angebotspreise /. AT: rechtlich-organisatorisch aufwendig	Effekt hoch Komplexität hoch Bindungswirkung hoch/sehr hoch
10	Landesbanken-Refinanzierung	Finanzierungs-konditionen	Option, Fahrzeugfinanzierung zu besonderen Konditionen über Landesbank zu realisieren	+ EVU: vergleichsweise leichte Handhabung + AT: einfache Umsetzung	Effekt niedrig Komplexität niedrig Bindungswirkung null
11	Übernahme Zinsänderungsrisiko	Finanzierungs-konditionen	AT übernimmt Zinsänderungsrisiko für Zeitraum zwischen Angebotslegung und Abschluss der Finanzierungsverträge	+ EVU: kompensiert/mindert Preiseffekt verbindlicher Finanzierungsangebote + AT: dämpfender Effekt, wenn vergleichsweise lange Bindefristen vereinbart werden /. evt. Diskussion über die Wertung, wenn sich die Reihenfolge der Bieter nachträglich änderte.	Effekt mittel Komplexität niedrig/mittel Bindungswirkung null
12	Weiterverwendungsgarantie	Finanzierungs-konditionen	AT sichert Weiterverwendung bei vorzeitigem Betreiberwechsel/ Vertragsauflösung zu (für die laufende Vertragsperiode)	+ EVU: zusätzliche Absicherung + AT: vergleichsweise einfache Handhabung	Effekt niedrig/mittel Komplexität niedrig Bindungswirkung null
13	Anschubfinanzierung	Finanzierungs-konditionen	AT zahlt Vorschuss vor Betriebsaufnahme	+ EVU: Vermeidung von Vorfinanzierungskosten /. EVU: Vorteil wird durch zusätzlichen Besicherungsaufwand teilweise aufgezehrt /. AT: Mittelverfügbarkeit kritisch /. AT & EVU: Wirkung nicht immer ausreichend	Effekt niedrig/mittel Komplexität niedrig/mittel Bindungswirkung null

\* Wirkung hängt nicht unwesentlich von weiteren Faktoren ab, so z. B. von der Dauer der Vereinbarung ab oder der Kombination mit anderen Maßnahmen.

Beschreibung / Merkmale

- Garantie der verbindlichen Übernahme der Fahrzeuge/des verbindlichen Wiedereinsatzes zum Ende des Verkehrsvertrages zum definierten Restwert und Beistellung in Neuvergaben (gegenüber EVU oder auch Leasinggeber)
- Übernahme zum definierten Restwert, entweder für logische Sekunde mit dem Zweck der unmittelbaren Weitergabe an den neuen Betreiber oder als Option für AT, die Fahrzeuge dann im Eigentum zu behalten und beizustellen (AT-Pool) oder zu verkaufen
- Investitionskosten werden im Kalkulationsschema vom EVU angegeben, Abschreibungsberechnung wird vom AT vorgegeben.
- Controlling-Gruppe (ggf. teilweise Gutachter)
- EDV-basiertes Instandhaltungsmanagement, Einsichtsrechte AT
- Fahrzeuge müssen beim Leasinggeber oder in separater Objektgesellschaft geführt werden (Schutz gegen Insolvenz EVU).
- AT kann in Krisensituation in Leasingvertrag eintreten (LVS: AT kann Objektgesellschaft übernehmen).

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Auf den ersten Blick eines der wichtigsten Argumente zur besseren Rechtfertigung des Kapitaleinsatzes gegenüber dem Eigentümer; auf den zweiten Blick jedoch auch kritisch, weil sie einen Gebrauchtfahrzeugmarkt tendenziell verhindert.
- Allerdings: Bindung von Fahrzeugen an ein bestimmtes Netz kann auch vorteilhaft sein (Spezialfahrzeuge bzw. besondere Systeme, z. B. Zweisystem- oder Gleichstromnetze; Einzelfallbetrachtung), optimierte Flotte in Bezug auf dieses Netz.
- Ausgestaltung anspruchsvoll, weil der Fahrzeugzustand hinreichend beschrieben und ein aufwändiges Controlling festgelegt werden muss.

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- notwendige Festlegung in der Regel zu lang; Verzicht auf Reaktionsmöglichkeiten auf Nachfrageschwankungen und andere Rahmenbedingungen über die Zeit unbefriedigend
- Kosten während der Vertragsperiode (Handling, Controlling, mehrfache gutachterliche Bewertung der Fahrzeuge)
- Ausgestaltung generell anspruchsvoll, weil der Fahrzeugzustand hinreichend beschrieben und ein aufwändiges Controlling festgelegt werden muss.
- Kann aber wirksame Alternative sein, wenn keine deckungsstock- bzw. pfandbrieffähige Kapitaldienstgarantie angeboten werden kann.

Beschreibung / Merkmale

- Der AT garantiert, dass angebotene Neufahrzeuge in Folgeausschreibung abermals angeboten werden können, sofern dies nicht a.G. Änderungen rechtlicher Rahmenbedingungen zwingend ausgeschlossen ist.
- Bestandteil der Leistungsbeschreibung und somit automatisch geltend, Inanspruchnahme muss nicht ausdrücklich erklärt werden

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Die Wiederzulassungsgarantie sollte selbstverständlich sein bei allen Vergaben, in denen Angebote mit Neufahrzeugen möglich sind.
- allerdings: für Banken als ursprüngliche Adressaten nicht relevant, dafür aber deutlich weniger bis keine negativen Wirkungen auf einen zukünftigen Gebrauchtfahrzeugmarkt

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- Wiederzulassungsgarantie ist bei Leasinggebern förderlich, für Banken allerdings kaum relevant, günstigere Finanzierungskonditionen lassen sich nicht erzielen.
- Möglicher Vorteil bei Fahrzeugleasing ist abzuwägen mit dem Nachteil, dass der AT bei der Leistungsbeschreibung der nachfolgenden Vergabe auf seine Flexibilität in Teilen (Vorgaben zur Beschaffung weiterer ergänzender Fahrzeuge in der Nachfolgeausschreibung sind z. B. nicht ausgeschlossen) verzichtet.
- In Kombination mit einheitlichen Fahrzeugstandards über verschiedene Netze / Vergabeverfahren hinweg könnten viele gleichartige Fahrzeuge in den Markt geholt und ein flexiblerer Fahrzeugeinsatz ermöglicht werden.

Beschreibung / Merkmale

- AT beschafft und finanziert Fahrzeuge selbst und stellt diese verpflichtend dem künftigen Betreiber auf Mietbasis zur Verfügung.
- Fahrzeugmiete wird dem EVU über verkehrsvertraglichen Zuschuss wieder erstattet.
- Ggf. wird korrektive und präventive Wartung und Instandhaltung bei der Fahrzeugbeschaffung mit ausgeschrieben und ebenfalls beigestellt.
- Einrichtung Controlling-Gruppe und Asset-Management-System zur Zustands- und Instandhaltungsüberwachung und Dokumentation; laufende Überwachung der Einhaltung der Wartungsvorgaben durch AT als Eigentümer.

Praxisbeispiele: LNVG, RMV

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Grundsätzlich stellt jeder Fahrzeugpool je nach Ausprägung (mit/ohne Instandhaltung) einen unterschiedlich starken Eingriff in den Wettbewerb bzw. die Wertschöpfungskette der EVU dar.

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- Bisher nur wenige Anwender mit unterschiedlicher Struktur in den Projekten (mit/ohne vertragliche Beteiligung der Hersteller). Bestehende Pools zeigen wirtschaftlich und hinsichtlich der Wettbewerbsbelebung gute Ergebnisse.
- Grundsätzliche, auch ordnungspolitische Frage, ob bzw. inwieweit der AT in die Rolle des Fahrzeugeigners eintreten und damit von seiner originären Aufgabe als Besteller abweichen möchte (Übernahme weiterer unternehmerischer Risiken durch die öffentliche Hand).
- Je nach Ausgestaltung: Bei Verlagerung auch der Instandhaltung zusätzlicher Eingriff in die Wertschöpfungskette und Verlagerung von EVU auf Fahrzeugindustrie. Wertschöpfungsanteile werden anschließend von einem stark oligopolisierten Bereich erbracht, zumal es neben EVU und Hersteller weitere Teilnehmer am Instandhaltungsmarkt gibt, denen u.U. mit vorgegebener Herstellerinstandhaltung Betätigungsfelder entzogen werden.

Beschreibung / Merkmale

- gemeinsamer Verkauf der Fahrzeuge durch AT und EVU bei Aufwandsentschädigung für AT durch EVU
- EVU und AT teilen sich das Risiko eines vom Buchwert abweichenden Erlöses.
- Überwachung der Instandhaltung des EVU durch AT (Controlling-Gruppe)
- EDV-basiertes Instandhaltungsmanagement, Einsichtsrechte

vorläufiges Fazit / offene Punkte

- Tendenziell positiv, der tatsächliche Effekt ist im Vergleich zu anderen Maßnahmen eher gering.
- Zusatzaufwand durch das notwendige Controlling
- Tatsächliche Vermarktungsfähigkeit ist weder vom EVU noch vom AT hinreichend beeinflussbar.



Beschreibung / Merkmale

- Kombination aus Wiedereinsatz - und Kapitaldienstgarantie mit Verkauf der Fahrzeuge am Ende des ersten Verkehrsvertrages an Fahrzeugbereiter, der Fahrzeuge dem AT weiter zur Verfügung stellt
- Verkauf durch AT bei Aufwandsentschädigung für AT durch EVU

Praxisbeispiel: LVS

vorläufiges Fazit / offene Punkte

- Bewertung ähnlich wie bei Mehr- oder Mindererlösgarantie, also im Grundsatz gut; Effekt hängt aber u. a. vom Zusatzaufwand für das Controlling und die Sicherung des Restwertes ab.
- Instrument hat sich nach derzeitigem Stand nicht durchgesetzt.

Beschreibung / Merkmale

- AT garantiert, dass neu errichtete Werkstatt zum Ende des Verkehrsvertrages zum Restwert abgekauft und an den Nachfolgebetreiber weiterverkauft wird.
- Übernahme der Werkstatt wird also im zweiten Vergabeverfahren verpflichtend vorgegeben.
- Verkauf der Werkstatt entfällt, wenn es im Ergebnis des Verfahrens nicht zu einem Betreiberwechsel kommt.
- Investitionskosten werden im Kalkulationsschema vom EVU angegeben, Abschreibungsberechnung wird vom AT vorgegeben.

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Die Option ist eher unattraktiv, weil bei der Übergabe der Werkstatt Geschäftsgeheimnisse preisgegeben werden bzw. ein strategischer Ausgangsvorteil für die Nachfolgeausschreibung aus der Hand gegeben würde.
- Dies kann durch investive Förderung vermieden werden, jedoch ist deren wettbewerbs- und haushaltsrechtliche Gestaltung schwierig.
- In der Praxis hat die Finanzierung von Werkstätten weniger Probleme bereitet. Je nach Region/Standort ist eher die Beschaffung geeigneter Flächen ein Problem, das jedoch durch dieses Instrument nicht geheilt werden kann.

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- Das Instrument ist bisher noch nicht in Anspruch genommen worden. Die Investition ist im Vergleich zur Fahrzeugbeschaffung nicht entscheidend.

### Beschreibung / Merkmale

- Land/AT garantiert gegenüber dem Finanzierer die Zahlung der monatlichen Kapitaldienst- bzw. Leasingraten bzw. einen Teil davon.
- Dauer: Laufzeit des Verkehrsvertrages, bei Kombination mit einer Wiedereinsatzgarantie (WEG) ggf. Dauer der WEG
- Die Fahrzeuge müssen in einer separaten Objektgesellschaft geführt werden (Schutz gegen Insolvenz EVU).
- In Krisensituation kann der AT die Objektgesellschaft übernehmen oder in den Miet- bzw. Leasingvertrag eintreten.
- Bei Inanspruchnahme wird das Bestellerentgelt um den gezahlten Garantiebetrug gekürzt.
- Es sind verschiedene Ausgestaltungen möglich, z. B. Deckungsstockfähigkeit/Entfall der Eigenkapitalhinterlegung der Banken, zusätzliche Absicherung des AT über Sicherungseinbehalt, Rücklagenkonto, Bürgschaft, Einsichtsrechte des AT in das Instandhaltungsmanagement, Berücksichtigung in der Angebotswertung (Abzugsbetrag, einzukalkulierende Aufwandsentschädigung), Verpflichtung zur marktüblichen Versicherung gegen Untergang, Übergabe der Fahrzeuge an den AT am Ende der Vertragslaufzeit.
- Grundsätzlich muss der AT / das Land aber im Unterschied zur Sicherungsabtretung im Falle der Inanspruchnahme unabhängig von Einsatzfähigkeit der Fahrzeuge zahlen (bedingungslose Garantie).

### Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- insgesamt gute Erfahrungen
- Das Instrument schafft Finanzierungsspielräume, die sonst nicht bestünden.
- Die tatsächliche Wirkung hängt allerdings von der konkreten Ausgestaltung ab.

### Erfahrungen / Wertungen der AT:

- zusätzliche Kosten während der Vertragsperiode (Handling, Controlling, teilweise durch externe Gutachter)
- Teilweise wurde die Erfahrung gemacht, dass die Einführung des Instruments in den Gremien des AT schwer zu vertreten ist.

### vorläufiges Fazit / offene Punkte

- Bei Deckungsstockfähigkeit anspruchsvolle Dokumentation, weil diese den bankenaufsichtsrechtlichen Anforderungen genügen muss; kommunale Aufgabenträger müssen uneingeschränkt umlagefähig sein.
- Organisation des Fahrzeugübergangs im Garantiefall (bei Kombination mit Wiedereinsatzgarantie auch nach der ersten Vertragsperiode)
- Alternative: Möglichkeiten der Finanzierung über einen staatlichen Bürgschaftsrahmen (Vorbild Schweiz): standardisierte und vertraglich wesentlich unaufwendigere Lösung zur Optimierung der Konditionen

Beschreibung / Merkmale

- Absicherung der Zahlung der Finanzierungsraten an den Leasinggeber
- EVU kann Zahlungsanspruch auf Zuschuss vom AT (in Höhe der Finanzierungsraten (Angabe im Kalkulationsschema) sicherungshalber und einredefrei an Leasinggeber/Finanzierer abtreten.
- AT stellt diese Forderungen seinerseits aber nicht einredefrei, d.h. wenn EVU nicht leistet, wird auch nicht weiter gezahlt.
- Voraussetzung ist, dass Fahrzeuge nicht im Eigentum des EVU stehen (wg. Insolvenzrechtsproblematik), sondern Eigentum einer Leasinggesellschaft oder Objektgesellschaft sind.

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Das Instrument hat nur eine begrenzte Wirkung bei der Finanzierung, weil keine bedingungslose Zahlungsgarantie besteht.

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- Je nach Ausprägung unterschiedlich praktikabel: Eine Sicherungsabtretung ist im Vergleich zu einer echten Kapitaldienstgarantie für den AT mit weniger Aufwand realisierbar und mit deutlich geringerem Risiko verbunden daher politisch i.d.R. auch leichter umsetzbar.
- Es kann mit standardisierten, einfachen Vertragsbestandteilen gearbeitet werden.
- Auch die Erfahrungen der AT mit verschiedenen Banken zeigen, dass die Bedingungen dieser Form der Kapitaldienstabsicherung (z. B. Einsetzbarkeit der Fahrzeuge wird vorausgesetzt) durch die Kapitalgeber eher negativ bewertet werden.

### Beschreibung / Merkmale

- EVU beschafft Fahrzeuge beim Hersteller und veräußert diese weiter an AT (optional: kommt nur zum Einsatz, wenn das Angebot am wirtschaftlichsten ist).
- AT wird Eigentümer der Fahrzeuge und finanziert diese (Kommunalkreditkonditionen).
- AT verpachtet die Fahrzeuge an künftigen Betreiber für die Laufzeit des Verkehrsvertrages
- Im folgenden Verkehrsvertrag werden die Fahrzeuge beigelegt.
- Wartungs- und Instandhaltungsarbeiten, Versicherungskosten und sonstige Lasten verbleiben beim EVU.
- Einrichtung technisches Controlling: konsequente und permanente Überwachung bei Bau, Abnahme, Tests und Inbetriebnahme, im laufenden Betrieb und bei den HU durch AT (bzw. externes Fachpersonal) sowie Informationssystem zur kontinuierlichen Dokumentation des Fahrzeugzustandes

### Praxisbeispiele: VRR

Zuschlagserteilung mit VRR-Modell in folgenden Verfahren:

- RB47/S7 (Wuppertal-Solingen): 9 Dieselfahrzeuge Alstom-Lint, Betreiber Abellio, Betriebsaufnahme: 12/2013, nur auf VRR Gebiet
- RE7/RB48 (Rheine/Krefeld bzw. Wuppertal/Bonn), 34 Elektrofahrzeuge Bombardier Talent II, Betreiber National Express, Betriebsaufnahme: 12/2015, auf dem Gebiet von VRR und NRW
- RB33/RB35 (Mönchengladbach-Wesel bzw. Düsseldorf-Arnheim), 20 Elektrofahrzeuge Stadler Flirt 3, Betreiber Abellio, Betriebsaufnahme: 12/2016, auf VRR Gebiet und grenzüberschreitend in die Niederlande

### Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Das Modell ist in Bezug auf Anreize zur Beteiligung an einem Verfahren grundsätzlich zielführend.
- Allerdings ist nicht abschätzbar, ob im konkreten Anwendungsfall der gewünschte Effekt eintritt. Hintergrund ist u. a. die Ausgestaltung als Option – was wiederum begrüßt wird, um letztlich alle möglichen Finanzierungslösungen dem Markt zugänglich zu halten.
- Die zeitliche Abstimmung der einzelnen Schritte muss sorgfältig geplant werden. Die Finanzierungsbedingungen über Kommunalkredite müssen bereits im Vergabeverfahren verbindlich eingeholt, kalkuliert und bewertet werden können.
- Es ist sinnvoll, die im ersten Vergabeverfahren beteiligten Bieter an der Aufstellung des Fahrzeugkonzeptes zu beteiligen.
- Gleichwohl müssen Nutzen und Kosten des Instruments in einer konkreten Vergabesituation sorgfältig abgewogen werden. Faktisch wirkt das Modell als Wiedereinsatzgarantie und in Folgeverfahren als Aufgabenträgerpool, also mit allen damit verknüpften Negativwirkungen auf den Gebrauchtfahrzeugmarkt.

### Erfahrungen / Wertungen der AT:

Nach den Erfahrungen des VRR führt das optionale Finanzierungsmodell zu einer höheren Anzahl von Bietern im Verfahren, wodurch bis zum Schluss Wettbewerb besteht. Tendenziell ergeben sich durch das VRR-Modell (direkt bei Anwendung und indirekt durch die Möglichkeit der Anwendung) durch die Nutzung von Kommunalkreditkonditionen und den Wettbewerbseffekt günstigere Preise.

Beschreibung / Merkmale

- Angebot der Refinanzierung (für die Finanzierer der EVU) der Fahrzeugbeschaffung über die „Wirtschafts- und Infrastrukturbank Hessen – als rechtlich unselbständige Anstalt in der Landesbank Hessen-Thüringen Girozentrale (WIBank)“, die als Förderbank des Landes Hessen zinsgünstige Mittel zur Finanzierung von Infrastrukturmaßnahmen im öffentlichen Interesse in Hessen zur Verfügung stellt.

Praxisbeispiele: RMV

(Angeboten bei allen Verfahren im SPNV und Regionalbusverkehr der RMV GmbH. Die Inanspruchnahme erfolgt ohne weiteres Zutun des AT zwischen Finanzierer und WIBank, so dass die konkreten Anwendungsfälle nicht erfasst sind.)

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Das Instrument sollte im „Einzugsbereich“ von Landesbanken bzw. Förderbanken Standard sein. Für EVU ist es einschätzbar; Information über das Instrument muss lediglich an den Kapitalgeber weitergegeben werden.

Beschreibung / Merkmale

AT übernimmt auf allgemeinen Kapitalmarktentwicklungen (Referenz-Zinssatz) beruhendes Zinsänderungsrisiko (und Chance) für den Zeitraum zwischen Angebotsabgabe und Abschluss Finanzierungsverträge (Fristsetzung von x Tagen/Wochen nach Zuschlag)

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Das Instrument wirkt sehr gut, weil verbindliche Finanzierungsangebote im Grunde prohibitiv bepreist werden. Es sollte generell angeboten werden.
- Das Risiko kann ferner durch eine Verkürzung der Bindefristen gemindert werden.

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- Sinnvoll ist dann eine kurze Bindefrist ohne diese Option oder eine lange Bindefrist mit dieser Option. Die Länge der Bindefrist wird insbesondere vom Zeitbedarf für die herbeizuführenden Gremienentscheidungen der beteiligten AT und von möglichen Zeitverzögerungen durch Nachprüfungsverfahren bestimmt.
- Ggf. Diskussion über die Wertung, wenn sich die (nach Abschluss der Wertung bzw. des Verfahrens nicht mehr relevante) Reihenfolge der Angebote durch Zinseffekte im Nachhinein änderte.

Beschreibung / Merkmale

- Zusicherung der verbindlichen Vorgabe der Weiternutzung der Fahrzeuge bei Notwendigkeit eines Betreiberwechsels während der Laufzeit des Verkehrsvertrages (z.B. bei Insolvenz des ursprünglichen Betreibers)
- Voraussetzung ist, dass Fahrzeuge nicht im Eigentum des EVU (sondern z.B. einer Leasing-Objekt-Gesellschaft) sind, so dass sie im Insolvenzfall des EVU nicht in die Insolvenzmasse fallen.
- Es wird keine Zahlungsgarantie ausgesprochen.

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Das Instrument kann als zusätzliche Absicherung wirken, schlägt aber als Einzelmaßnahme eher nicht durch.

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- Der Gesamteffekt dürfte zwischen Null und der Wirkung einer Kapitaldienstgarantie liegen. Es ist im Vergleich zur Kapitaldienstgarantie einfacher zu handhaben. Der AT muss keine Zahlungsgarantien aussprechen und hat dementsprechend kein Doppelzahlungsrisiko im Falle der Insolvenz des EVU, bei der ein Insolvenzverwalter mögliche in Kraft tretende Direktzahlungen des AT an den Financier/Leasinggeber für die Insolvenzmasse des EVU beanspruchen könnte.



Beschreibung / Merkmale

- AT zahlt zu Beginn des Verkehrsvertrages (oder im Zeitfenster zwischen Bezuschlagung und Betriebsaufnahme) zur Vermeidung von Vorfinanzierungskosten einen Vorschuss auf den verkehrsvertraglichen Zuschuss an das EVU.

Erfahrungen / Wertungen der EVU:

- Wird sehr positiv bewertet; in der Abwicklung sind jedoch durch die Besicherung der Zahlungen zusätzliche Schritte notwendig (organisatorischer Zusatzaufwand).

Erfahrungen / Wertungen der AT:

- setzt die freie Verfügbarkeit entsprechend großer investiv verwendbarer Beträge (Einmalzahlung) voraus, die nicht bereits konsumtiv für periodische Zahlung für SPNV-Leistungen gebunden sind
- Ausmaß der Wirkung hängt von der relativen Höhe der Anschubfinanzierung zum Investitionsbedarf ab.
- Die notwendige Besicherung reduziert auch die finanzielle Wirkung wieder in Teilen.