

■ GASTBEITRAG**Neue Vergabemodelle sollen Wettbewerb fördern**

In den kommenden Jahren laufen zahlreiche Verkehrsverträge aus. Dennoch setzt der Wettbewerb auf der Schiene in Deutschland nicht so ein, wie erwartet. Hohe Anforderungen an Spezialfahrzeuge und Finanzierungsprobleme halten Verkehrsunternehmen oft davon ab, Angebote abzugeben. Durch neue Vergabemodelle sollen jetzt mehr Bieter angesprochen und der Wettbewerb erweitert werden. Einige Aufgabenträger reagieren beispielsweise mit Fahrzeugpools, Wiedereinsatzgarantien oder Fahrzeugfinanzierungsmodellen.

VRR und RMV entwickeln neue Ansätze

So schreibt der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) für die Strecke von Solingen über Remscheid nach Wuppertal einen Verkehrsvertrag mit einem besonderen Finanzierungsmodell aus. Der VRR bietet den Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) an, dass er selber die Fahrzeuge erwirbt, finanziert und dann zum Betrieb verpachtet. Die Fahrzeugbeschaffung erlaubt eine Finanzierung zu Kommunalkreditkonditionen. Zugleich bleiben die unternehmerischen Aufgaben und die Verantwortung für die Qualität von Fahrzeugen und Betrieb in der Hand des Eisenbahnverkehrsunternehmens. Auf diese Weise übernimmt jede Partei die Aufgaben, die sie am wirtschaftlichsten erfüllen kann. Die Finanzierung zu Kommunalkreditkonditionen senkt schließlich die Kosten für den SPNV.

Einen anderen Weg untersucht der Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV). In dessen Netz haben die Bahnsteige eine Einstiegshöhe von 96 statt der üblichen 76 Zentimeter. Die dafür erforderlichen Spezialfahrzeuge wollen die Verkehrsunternehmen ungern beschaffen. Da die speziellen Anforderungen an die Fahrzeuge den Wettbewerb einschränken, erwägt der RMV einen anderen Weg: Über seine Tochter, die Fahrzeugmanagement Region Frankfurt RheinMain GmbH, sollen die Fahrzeuge unmittelbar vor der eigentlichen Ausschreibung der Betriebsleistungen angeschafft werden. Erstmals sollen die Lieferung und die Instandhaltung der Fahrzeuge in einem Paket vergeben werden. Der Betrieb wird davon losgelöst ausgeschrieben.

So kann der RMV von der wirtschaftlichsten Kombination aus Herstellungs- und Instandhaltungskosten profitieren. Optimierungsmöglichkeiten an den Schnittstellen zwischen Lieferung und Instandhaltung werden realisiert, da nun ein einziger Vertragspartner für beide Aufgaben verantwortlich ist.

Die Autoren: Dr. Ute Jasper ist Partnerin, Daniel Soudry ist Rechtsanwalt bei der bundesweit tätigen Kanzlei Heuking Kühn Lüer Wojtek. Dort beraten und begleiten sie Projekte der Öffentlichen Hand.