

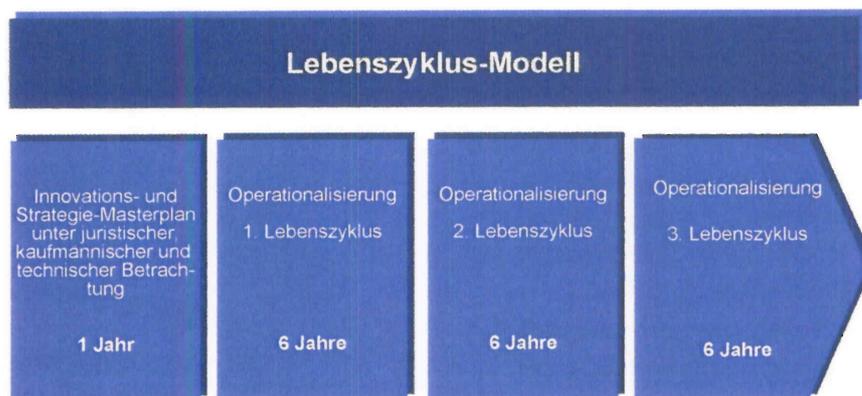
Finanzierungsmodell für Fahrkartenautomaten und Ticketingsysteme

Der Wettbewerb hat den Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) erreicht. Immer mehr Aufgabenträger setzen auf innovative Finanzierungsmodelle, um einen bedarfsgerechten und leistungsfähigen Nahverkehr zu gewährleisten. Zunehmend geraten auch die Vertriebssysteme auf den Prüfstand – effiziente und entlastende Finanzierungslösungen stehen dabei im Mittelpunkt. Ein Beispiel: die Beschaffung von Vertriebssystemen auf Mietbasis.

Der ÖPNV verzeichnet seit Jahrzehnten konstante Wachstumsraten. Zugleich werden die Budgets der Aufgabenträger immer weiter gekürzt. Einsparungen in allen Bereichen sind unausweichlich. In diesem Zusammenhang wird auch die effiziente Organisation von Endvertriebssystemen wie Fahrkartenautomaten oder Fahrscheindruckern immer wichtiger. Mit intelligenten Lösungen können Auftraggeber technisch ausgereifte Produkte zu wirtschaftlichen Bedingungen beschaffen. Da zumeist weder sie noch die Verkehrsunternehmen über das nötige Know-how verfügen, ist eine Einbindung von Unternehmen sinnvoll, die auf Vertriebssysteme spezialisiert sind. Deren Fachwissen und Erfahrungen können genutzt werden, um Zugangsbarrieren abzubauen, ein hohes technologisches Niveau zu erreichen und den ÖPNV insgesamt attraktiver zu machen – dies alles unter wirtschaftlich optimierten Bedingungen.

Eine Lösungsmöglichkeit bietet das Lebenszyklus-Modell, bei dem der Auf-

gabenträger in mehreren gestaffelten Lebenszyklen Vertriebssysteme des jeweiligen Stands der Technik auf Mietbasis erhält:



Hier gründen Aufgabenträger und Ticketingunternehmen eine gemeinsame Betreibergesellschaft, die die Ticketingsysteme beschafft und wartet. Die Betreibergesellschaft verpflichtet sich, dem Aufgabenträger ein Ticketingsystem für einen Zeitraum von ca.

Christian Rupp,
Geschäftsführer,
inprodi GmbH & Co. KG,
Eberbach

Dr. Ute Jasper,
Partnerin,
Dr. Daniel Soudry, LL.M.,
Rechtsanwalt,
Heuking Kühn Lüer Wojtek,
Düsseldorf

sechs Jahren gegen einen monatlichen Mietzins zu überlassen. Ist das Ticketingsystem veraltet, tauscht es die Betreibergesellschaft gegen ein neues System aus, das wiederum auf Mietbasis für einen bestimmten Zeitraum zur Verfügung gestellt wird.

Viele Varianten - viele Vorteile

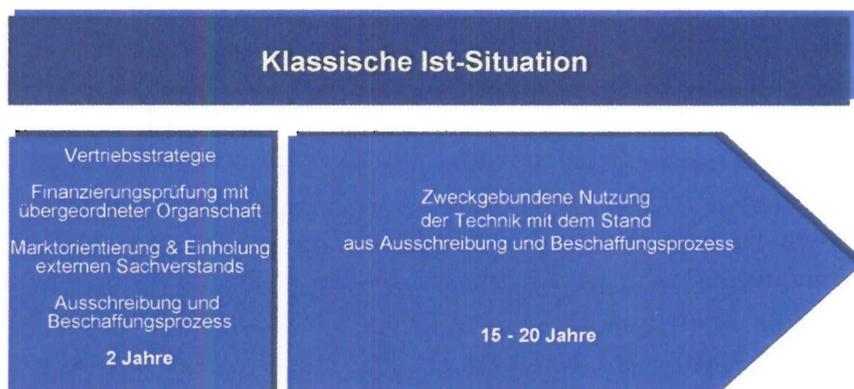
Die Vorteile liegen auf der Hand: Der Aufgabenträger kann stets die innovativste Technik einsetzen, ohne hierfür große Investitionen tätigen zu müssen. Während der Kauf eines modernen Fahrscheindruckers mit entsprechender Software leicht 4 500 € kostet, ist eine Miete bereits für 60 € monatlich möglich. Sobald die Technik älter und fehleranfällig wird, kann der Aufgabenträger sie durch eine neue ersetzen. So erspart er sich auch die in den letzten Einsatzjahren überdurchschnittlich ansteigenden Wartungs- und Reparaturkosten. Schließlich fällt auch die Beantragung von Fördermitteln weg, die häufig einen hohen Personal- und Zeitaufwand bedeutet.

Zugleich kann der Aufgabenträger oder das Verkehrsunternehmen je nach Bedarf auch den gesamten Betrieb auf den Vertriebsspezialisten ausgliedern. Dieser umfasst Leistungen der Reinigung, Wartung, Reparatur, Befüllung mit Druckerpapier, Beseitigung von Vandalismusschäden, Bestückung mit Wechselgeld und das wöchentliche Abholen und Auskehren der Einnahmen. Dabei behält der Aufgabenträger stets die volle Kontrolle über alle Vorgänge: Mit der entsprechenden Software erhält er ein voll vernetztes Monitoring, über das er jeden einzelnen Ticketkauf zurückverfolgen kann.

Rechtlich sind zahlreiche Varianten denkbar. Betrieb und Vertrieb können konventionell von dem jeweiligen Verkehrsunternehmen organisiert werden. Sie können aber auch getrennt werden. Indem der Vertrieb von den Verkehrsleistungen abgekoppelt wird, kann er unternehmensneutral ausgestaltet werden – das wirkt sich positiv auf die Vertriebsqualität aus [1]. Auf Wunsch des Aufgabenträgers kann beispielsweise eine gemeinsame Betriebsgesellschaft gegründet werden. Mit dieser kann sich der Aufgabenträger trotz der Ausglie-

derung auch formaljuristisch seinen Einfluss sichern. In die Betriebsgesellschaft kann er beispielsweise auch einen Teil seiner Beschäftigten über eine Arbeitnehmerleihe einbringen. Auf ihre Tariflöhne müssen sie deshalb nicht verzichten – diese werden von dem Vertriebsunternehmen übernommen. Mietet sich die Betriebsgesellschaft dann noch für die Systemwartung in die Werkstatt des Aufgabenträgers ein, kann er hierüber sogar zusätzliche Einnahmen erwirtschaften. Gleichzeitig spart er Kosten ein, indem er – zeitlich begrenzt – Teile der Beschäftigungsverhältnisse auslagert.

Die konventionelle Finanzierung von Ticketingsystemen ist dagegen folgendermaßen aufgebaut:



Hier werden zunächst häufig Fördergelder beantragt, um ein Ticketingsystem zu kaufen. Wurden die Fördermittel bewilligt – was oft mehrere Jahre dauert – leitet sie der Aufgabenträger an das Verkehrsunternehmen weiter.

Dieses beschafft das Ticketingsystem und setzt es, den Fördermittelbedingungen entsprechend, für eine bestimmte Nutzungsdauer ein. Die Nutzungsdauer richtet sich dabei jedoch in erster Linie nach der relativ langen

Abschreibungsdauer und nicht nach dem Stand der Technik. Deshalb ist die eingesetzte Technik oftmals veraltet. In der Folge kommt es häufig zu Problemen bei der Ersatzteilversorgung. Denn während die Hersteller in der Regel Liefergarantien von höchstens 15 Jahren abgeben, sind die Geräte häufig für einen Zeitraum von bis zu 20 Jahren in Betrieb.

Schließlich sind die Systeme zum Ende der Nutzungsdauer praktisch wertlos. Ein Eigentumserwerb nach diesem „statischen“ Modell macht deshalb wenig Sinn.

Kein Konflikt mit Fördermitteln

Fördermittel können Aufgabenträger auch in dem Lebenszyklus-Modell beantragen und einsetzen.

Fazit: Was bei Firmenwagen längst üblich ist, setzt sich zunehmend auch für Vertriebssysteme im ÖPNV durch. Ticketingsysteme können auf Mietbasis wirtschaftlicher und effizienter als im Rahmen eines Kaufs beschafft werden.

Anmerkung:

[1] Vgl. zum E-Ticketing Zietz, A/Eilmes, B./Haase, M./Fondrier, C, in: Verkehr und Technik, 2010, S. 155.

e-mail: u.jasper@heuking.de
christian.rupp@inprodi.net