



SPNV-Fahrzeugfinanzierung

11. Deutscher Nahverkehrstag in Koblenz

Transdev ist der führende private Nahverkehrsanbieter im deutschen Bahn- und Busverkehr

ZAHLEN UND FAKTEN 2015

Rund 5.000
MITARBEITER

40
LOKOMOTIVEN

RUND
850 MIO. EUR
UMSATZ

342
TRIEBWAGEN

250 MIO.
FAHRGÄSTE

1.297
BUSSE

111
REISEZUGWAGEN

15
STRASSENBAHNEN



Unser Kerngeschäft umfasst den Nahverkehr auf Schiene und Straße, Buslogistik und Kundenservice

- **Betrieb von Liniennahverkehr auf Schiene und Straße**
- **Kundenservice (24/7)**
- **Bundeswehr- und Charterverkehre**
- **Buslogistik für Großevents**
- **Vertriebsdienstleistungen für Aufgabenträger und Dritte**



A large, light gray watermark of the transdev logo is centered on the page, behind the main title.

SPNV-Fahrzeugfinanzierung

SPNV-Fahrzeugfinanzierung – Rückblick

- Die klassische Form der Fahrzeugfinanzierung im SPNV-Wettbewerbsmarkt ist Operatives Leasing:
- Das EVU gewinnt einen Verkehrsvertrag über z. B. 10 Jahre, mietet die Fahrzeuge von einem Leasinggeber und gibt sie am Ende des Verkehrsvertrages an den Leasinggeber zurück. Der Leasinggeber trägt das Risiko der Weiterverwendung der Fahrzeuge
- Im Zuge der Finanzkrise haben sich viele Leasinggeber und Banken vom Markt zurückgezogen und vielfach konnten EVUs mangels Fahrzeugfinanzierung nicht an Ausschreibungen teilnehmen
- Um den Wettbewerb zu erhalten, haben Aufgabenträger in Deutschland eine Vielzahl von Finanzierungsunterstützungen und -modellen entwickelt

AT-Modelle zur Fahrzeugfinanzierungsunterstützung (1)

- Kapitaldienstgarantie
 - Wiedereinsatzgarantie
 - Restwertgarantie
 - VRR/BW-Modell
 - RRX-Modell
 - Verlängerung der Verkehrsvertragslaufzeit auf 22,5 Jahre
 - Aufgabenträger-Pool (z.B. LNVG)
 - Privater, von Aufgabenträger beauftragter Fahrzeugdienstleister
- usw.

AT-Modelle zur Fahrzeugfinanzierungsunterstützung (2)

- Es gibt eine sehr große Vielfalt von AT-Instrumenten
- Noch nicht alle haben sich als unmittelbar umsetzbar und insbesondere bankfähig erwiesen, weil z. B.
 - AT-Garantie stark konditioniert ist und ggf. sogar entfallen
 - das Restwertrisiko offen bleibt
- Nicht jeder Aufgabenträger kann aus verschiedensten Gründen jedes Modell bereitstellen. Insbesondere nicht Modelle, bei denen der Aufgabenträger auch Fahrzeugeigentümer und/oder Kreditnehmer wird
- Deshalb wird es auch nicht nur *das eine Modell* geben

Werden die AT-Unterstützungen noch gebraucht?

- Werden die AT-Unterstützungen noch gebraucht?

Ja!!!

Warum?

- Nach wie vor ist der Kreis der Anbieter für Operatives Leasing klein, insbesondere aufgrund der Restwertrisiken
- Für ausreichenden Wettbewerb müssen von Aufgabenträgern mindestens von Fall zu Fall Unterstützungen angeboten werden
- Weitere Vorteile für die ATs:
 - Niedrigere Angebotspreise der EVUs, weil EVUs keine oder eine geringere Risikomarge für die Fahrzeugfinanzierung aufschlagen müssen
 - Niedrigere Finanzierungskosten bei Leasinggebern und Banken, weil z. B. Restwertrisiken entfallen oder kommunale Bonität sich positiv auf die Zinskonditionen auswirken

Die Aufgabenträger-Modelle aus Sicht der EVUs

- EVU müssen wirtschaftlich arbeiten und müssen bestimmte Finanzkennzahlen erreichen
- Unabhängig von der Finanzierbarkeit an sich, spielt die Fahrzeugfinanzierung in den Kennzahlen eine extrem wichtige Rolle, u.a.
 - Rendite auf das eingesetzte Kapital
 - Nettofinanzverschuldung
- Werden die Kennzahlen nicht erreicht oder ist der Businessplan dann nicht wettbewerbsfähig, können EVUs nicht am Wettbewerb teilnehmen
- Mit AT-Modellen lassen sich die Ziele der EVUs (Teilnahme an Ausschreibungen, Wirtschaftlichkeit, Kennzahlen) und die Ziele der Aufgabenträger (Wettbewerb, niedrige Angebotspreise, angemessene Risikoverteilung, hohe Leistung/Qualität etc.) erreichen

Was können Aufgabenträger tun?

- Mit den AT-Unterstützungen ist schon viel erreicht, aber es kann auch noch viel verbessert werden
- Aufgabenträger sollten lange vor Ausschreibungsbeginn in einen Dialog mit EVUs und deren Finanziers treten, um herauszufinden, was nötig und möglich hinsichtlich AT-Unterstützung ist, um Ziele der Aufgabenträger und der EVUs zu erreichen
- Zeitlich muss berücksichtigt werden, dass neue Modelle oder Weiterentwicklungen einen langen Abstimmungsprozess zwischen AT, EVU und Finanziers durchlaufen müssen und auf Seiten der ATs regelmäßig Genehmigungen eingeholt werden müssen
- Unterschiedliche Modelle machen Sinn. Aufgabenträger müssen sich gar nicht nur auf ein Modell festlegen, aber eine Standardisierung eines jeweiligen Instruments wäre wünschenswert

Fazit

- Fahrzeugfinanzierungsunterstützungen durch Aufgabenträger sind weiterhin sinnvoll, zweckmäßig und notwendig
- Sie fördern den Wettbewerb und senken die Angebotspreise
- Fast alle Modelle können, viele müssen noch weiterentwickelt und verbessert werden
- Mit der Weiterentwicklung und Verbesserung sollte lange vor Ausschreibungsbeginn im Dialog zwischen ATs, EVUs und Finanziers begonnen werden



Vielen Dank