

## **Innovation durch Transformation**

Der Öffentliche-Personen-Verkehr könnte in Deutschland der Innovationsmotor schlechthin sein. Mit einem über Jahrzehnte hinweg stetigen Wachstum von 1 - 3 % p.a. und zuletzt in 2009 mit über 10 Milliarden Fahrgästen im Linienverkehr bei Bussen und Bahnen – was etwa 29 Millionen Fahrten am Tag gleich kommt – ist der ÖPNV eine attraktive Alternative zum Individualtransportmittel Auto. Selbst bei monatelangen und fast 50%igen Leistungsreduktionen wie im Fall der Berliner S-Bahn, unterliegt der ÖPNV einer steigenden Nachfrage; beim Ausbruch des Vulkans Eyjafjallajökull auf Island im April 2010 und dem damit verbundenen fünftägigen internationalen Flugverbot, konnten die Flexibilität und die hohe Verfügbarkeit der kollektiven Transportsysteme gezeigt werden. Vor dem Hintergrund, dass immer mehr Menschen den Öffentlichen Verkehr nutzen, sind der Erhalt und die Modernisierung der Infrastruktur und der Umsysteme, wie z.B. der Fahrgelderhebung, dringend notwendig.

Wie aber soll denn investiert werden, wenn doch heute schon ein Nachholbedarf von ca. 2,3 Milliarden Euro vorhanden ist und diese Anforderungen jährlich um weitere ca. 300 Millionen Euro anwachsen. Der Kostendeckungsgrad der Verkehrsunternehmen, also die Kostendeckung durch die Einnahmen aus Beförderungsgeldern, liegt im Durchschnitt derzeit bei etwa 77 Prozent. Der Bund, repräsentiert durch die schwarz-gelbe Koalition, bekennt sich zum ÖPNV als unverzichtbaren Bestandteil der Daseinsvorsorge und ermöglicht mit den Ländern und Kommunen und den entsprechenden Mitteln, wie z.B. dem Gemeindefinanzierungsgesetz (GVFG-Mittel), die Aufrechterhaltung des Fahrbetriebes. Doch spätestens seit der Finanz- und Wirtschaftskrise, die im Herbst 2007 begann und in den folgenden Jahren erschreckende Ausmaße annahm, ist jedem klar, dass der Bund, die Länder und die Kommunen nicht mehr in der Lage sind, monetäre Unterstützungen wie bisher oder gar überhaupt zu leisten. Dass auch ein Staat zwischenzeitlich in die Insolvenz gehen kann, hatte vor Jahren Argentinien gezeigt; die aktuellen Hilferufe aus Griechenland, die im Übrigen an Intensität und Häufigkeit noch erheblich zunehmen werden, binden aktuell weit über 100 Milliarden Euro – von denen Deutschland weit mehr als die angedachten 22 Milliarden aufbringen wird – an Investitionsmitteln, die der ÖPNV dringend benötigt.

Weitere Hilferufe aus dem Mittelmeerraum sind zu erwarten, was die deutsche Kapitaldienstfähigkeit weiter anspannen wird. Realiter verlieren die Länder nicht nur Steuereinnahmen, sondern durch eine neue Art von Mobilität auch Produktivität und die Kommunen können schon heute nicht mehr dem Bildungsauftrag nachkommen und nicht mehr alle Schulen bewirtschaften. Quo vadis Deutschland? Da nützen zwei schnell aufgelegt Konjunkturpakete oder auch ein Wachstumsbeschleunigungsgesetz nicht viel, da sie ja primär zur Steuerlastsenkung bei Einkommens- und Unternehmersteuer und bei Familien zum Tragen kommen. Kurzum, die Fiskalpolitik wird in den nächsten Jahren und Jahrzehnten restriktiver, die Sparwänge werden auch mit Blick auf ein Defizitverfahren der EU Kommission das Jahr 2010 ff. dominieren. Somit scheint eine Modernisierung des ÖPNVs nach klassischem Muster kaum noch realisierbar.

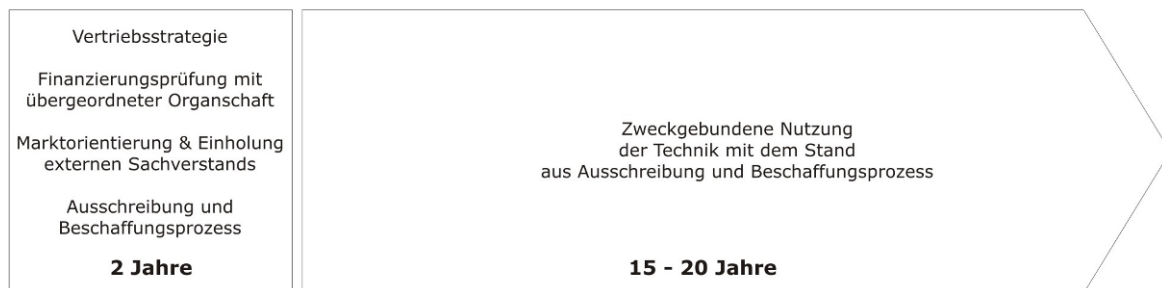
Schauen wir uns doch daher und exemplarisch den Einsatz innovativer Fahrgelderhebungsverfahren und dort den Umgang mit kontaktlosen Bezahlmedien an. Der ÖPNV war schon in den achtziger Jahren Vorreiter bei der Nutzung von Chipkartensystemen. Die moderne Variante hat viele Namen, aber im ÖPNV wenige Einsatzgebiete. Viele nennen es E-Ticketing, oder auch RFID-Technik, mancher sagt NFC-Communication dazu oder einfach auch „Touch and Travel“. Trotz zahlreicher und millionenschwerer Makrofeldversuche in Berlin, Bremen, Köln und vielzähliger

Mikroversuche bei einzelnen Verkehrsunternehmen und Verkehrsverbänden, kommt diese innovative Technik nur bedingt zum Einsatz, da die Modernisierung Milliarden verschlingen würde. Bei einem WIWO-Verfahren (Walk In Walk Out) müssten z.B. alle Busse, Bahnen oder Züge mit Antennen ausgestattet werden, die einen barrierefreien Zugang sicherstellen würden. Die exorbitanten Softwareanforderungen an ein bundesweit einheitliches Erhebungs- und Abrechnungsverfahren sind nur schwer anzudenken! Innovationen, deren Umsetzung auch wegen fehlender Mittel dann Jahrzehnte benötigen.

Was also ist zu tun, wenn man nicht nur diese Techniken schnell einsetzen will, sondern auch den ÖPNV generell attraktiv, sicher, interessant und vor allem innovativ halten möchte, gar halten muss?

Die Verkehrsunternehmen und Verbände müssen neue Wege gehen. Sie müssen die Transformation durchleben. Der Begriff ist ursprünglich militärisch geprägt und bedeutet >Die vorausschauende Gestaltung eines permanenten Prozesses zur Anpassung an die sich ständig ändernden Rahmenbedingungen mit dem Ziel der Erhöhung von Wirksamkeit im Einsatz.< Wir wollen uns in diesem Artikel aber nur der monetären Seite widmen und betrachten, wie denn aktuelle Finanzierungswege aussehen und wie es denn zukünftig sein könnte. Derzeit findet der Finanzierungsprozess z.B. bei der Beschaffung neuer Fahrscheindrucker wie abgebildet statt.

## Klassische Ist-Situation



Sind Fördergelder für neue Fahrgelderhebungssysteme vorhanden, werden diese beantragt und dem Unternehmer nahezu komplett zugeteilt – die Beschaffung neuer Techniken ist weitestgehend sichergestellt. Der Unternehmer muss aber dann die Mittel zweckgebunden einsetzen und die Nutzungsdauer der mit Staatsgeldern beschafften Systeme wird ihm auch vorgeschrieben. Dabei fällt die aktuelle AfA-Tabelle mehr ins Gewicht, als der Stand der Technik. Herrscht aber eine desaströse Geldnot und die Kommunen können z.B. nicht mal mehr ihr Schwimmbad oder die Grundschule sanieren, gehen die Verkehrsunternehmen meist leer aus; auch wenn die Fahrscheindrucker an Ersatzteilmangel leiden, da der Hersteller ja nur eine maximal 15-jährige Liefergarantie gab und diese doch schon seit Jahren vorüber ist. Dann hilft die rechtzeitig eingesetzte Transformation. Immer mehr Kommunen setzen hierbei auf PPP-Modelle (Private-Public-Partnership) die eine Zusammenarbeit der Kommunen mit privaten Investoren darstellen. Speziell in Hessen wurden dadurch zahlreiche Schulen saniert oder überhaupt erst gebaut. Für die Finanzierung im ÖPV gibt es vergleichbare Modelle. Das Zauberwort hierbei lautet Miete.

Warum sollen denn nach herkömmlichen Verfahren Fahrscheindrucker mit entsprechender Software und Einbauten für ca. 4.500,- Euro je Stück gekauft werden, wenn man diese Systeme für unter 60,- Euro im Monat mieten kann und damit erreicht, dass die eigene Finanzierung frei von Zuschüssen bleibt, die Liquidität erheblich geschont wird und diese 60,- Euro schon mit einem durchschnittlichen Tagesumsatz an Fahrscheinen zu bezahlen sind? Weiter ist der Aspekt des Lebenszyklus interessant, der ermöglicht, dass die Technik nach einer entsprechenden Periode ausgetauscht werden kann und die dann aktuellste Technik für die zweite Periode verwendet wird. Dieser Modernisierungswechsel kann nach Belieben wiederholt und durchgeführt werden, wobei das Verkehrsunternehmen damit erreichen kann, dass es immer innovativste Techniken einsetzt. Anzuwenden nicht nur beim Ticketing, sondern auch und wünschenswert bei Sicherheits-, Überwachung-, Leit-, Fahrzeug- und Betriebstechniken. In der Luftfahrt mieten Airlines unter dem Begriff ACMI gleich ganze Flugzeuge mit Crew und Versicherung, sowie der nötigen Instandhaltung.

## inprodi Lebenszyklus-Modell



Erste Unternehmen haben die Zeichen der Zeit erkannt und gehen über Ihre Hausbank Verträge ein, die allerdings zu einer Einengung des eigenen Kontokorrents führen können. Der finanzierungswillige Kunde muss dabei weitaus umfangreichere Hausaufgaben machen als früher und als bei der bisherigen Antragsstellung für eine Mittelzuwendung. Im ÖPNV gibt es aber Unternehmen, die sich auf die Vermietung von Ticketingsystemen spezialisiert haben und ihren Ansatz primär im Fahrscheinverkauf und erst sekundär im Organisieren von Finanzmitteln sehen. Die Eberbacher inprodi GmbH & Co KG wurde eigens zu dem Zweck der Finanzierung und der Durchführung von Betreibermodellen im ÖPNV im Jahre 2005 gegründet und reüssiert zwischenzeitlich bundesweit. Der Kunde kann gemäß inprodi-Lebenszyklusmodell seine Absichten auslagern und lässt sich den Markt unabhängig analysieren.

Entsprechend seiner Intensionen wird ein Masterplan erstellt, aus dem die Erfüllung seiner Aufgaben und die beabsichtigte und aktuelle Technik hervorgehen. Dann mietet er das innovative Produkt für den ersten Lebenszyklus und weiß um die modernste Technik seiner Zeit. Nach Vollendung des ersten Zyklus kann er entscheiden, ob die Technik noch ausreichend ist, oder ob er diese zurück gibt und für den zweiten Lebenszyklus dann doch eine nun modernere Technik einsetzen möchte. Dieses Verfahren kann beliebig wiederholt werden. Der Unternehmer kann dabei auf Zuschüsse verzichten, da er nur mietet und nicht kauft. Sollten Fördermittel vorhanden sein, könnten diese als Sonderzahlung z.B. in den ersten Mietzyklus einfließen. Er hat dabei Planungssicherheit mit festen Raten und Zahlungsverläufen, Wettbewerbsvorteile mit einer Betriebsausstattung, die immer auf dem neuesten Stand ist, unternehmerischen



Freiraum mit einer liquiditätsschonenden Finanzierung, sowie Individualität mit passgenauen und herstellerunabhängigen Finanzierungslösungen und Services. Weiter weist inprodi langjährige Erfahrung im ÖPNV mit hoher Loyalität und Zuverlässigkeit auf.

Der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) geht Wege in diese Richtung und bietet seinen Unternehmen noch unter Kommunalkreditkonditionen an, die Fahrzeuge zu beschaffen und dann den Unternehmen zu vermieten. Der Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) bietet seinen Unternehmen über eine Tochter (fahma – Fahrzeugmanagement Region Rhein Main GmbH) an, Fahrzeuge zu beschaffen und zu vermieten. Erstmals sollen aber die Lieferung und die Instandhaltung der Fahrzeuge in einem Paket vergeben werden. Ideen, wie sie von inprodi seit der Fußball-Weltmeisterschaft 2006 in Deutschland unter BCMI (Bus, Fahrer, Instandhaltung und Versicherung) angeboten und von der Luftfahrtbranche schon seit Jahren eingesetzt werden. Schritte, denen sich hoffentlich viele ÖPNV-Unternehmen bald anschließen um ihren Kunden und Fahrgästen immer ein attraktives und innovatives Beförderungsmittel mit innovativster Ticketverkaufstechnik anbieten zu können, weil sie dieses für einen speziellen Lebenszyklus schnell entschlossen gemietet und nicht nach Jahren des Wartens auf Zuschüsse, gekauft haben.

Der Autor: Christian Rupp

(Gründer und Geschäftsführer der inprodi GmbH & Co KG in Eberbach, Baden und seit 1994 im ÖPNV in verschiedenen führenden Funktionen tätig. Er veröffentlichte zahlreiche Artikel und Bücher zu verschiedenen ÖPNV-Themen. Sie erreichen ihn unter [christian.rupp@inprodi.net](mailto:christian.rupp@inprodi.net))