



Christian Rupp, Eberbach

Leasen oder kaufen?

Ein alternatives Modell zur Finanzierung von Fahrkartenautomaten

Zweifelsohne gehört der öffentliche Personennahverkehr mit Bussen und Bahnen in Deutschland fest zur Mobilitäts- und Alltagskultur. Die Lebensqualität ist unmittelbar mit einem attraktiven und leistungsfähigen ÖPNV verbunden. Darüber hinaus ist der ÖPNV mit seinem über Jahrzehnte hinweg steten Wachstum von ein bis drei Prozent pro Jahr ein bedeutender Wirtschaftsfaktor und dabei aktiver Klimaschutz. Tag für Tag nutzen deutschlandweit knapp 29 Mio Menschen Busse und Bahnen für ihre Wege, jährlich sind das mehr als 10 Mrd Fahrgäste. Um die Ziele höherer Umweltverträglichkeit zu erreichen, ist es wichtig, immer mehr Menschen für den ÖPNV zu gewinnen. Vor diesem Hintergrund sind der Erhalt und die Modernisierung der Infrastruktur und der so genannten Umsysteme wie Fahrgelderhebung dringend notwendig.

Wie kann der ÖPNV in Zeiten knapper Kassen und der bevorstehenden Beendigung der GVFG-Mittel zum attraktiven Innovationsmotor werden? Bevor von neuen Finanzierungsmodellen gesprochen werden soll, ein Blick auf den Status quo des ÖPNV.

- Beim ÖPNV besteht derzeit ein Sanierungsstau von 2,35 Mrd Euro.
- Im Bereich der turnusmäßigen Erneuerungsinvestitionen, also im reinen Erhalt der Verkehrsinfrastruktur, ist eine Finanzierungslücke von 330 Mio Euro jährlich entstanden.
- Zudem besteht laut Studie *Finanzierungsbedarf des ÖPNV bis 2025* in den kommenden Jahren ein erheblicher Finanzbedarf, um Infrastruktur und Betrieb im ÖPNV zu sichern und weiterzuentwickeln.
- Gleichzeitig wollen und müssen Kommunen in allen Bereichen sparen.
- Vom Bundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung (BMVBS) werden Einsparungen in Höhe von über 200 Mio Euro für 2011 und mehr als eine halbe Milliarde Euro in den Folgejahren erwartet, meldet der Verband Deutscher Verkehrsunternehmen (VDV) und warnt gleichzeitig vor einem solchen Sparkurs.
- Es fehlt derzeit an einem Übergangsszenario für den in 2013 beginnenden Wegfall der Gemeindeverkehrsfinanzierungsgesetze (GVFG).

Sparzwänge bei Bund, Ländern und Kommunen werden auch mit Blick auf ein Defizitverfahren der EU-Kommission die nächsten Jahre dominieren. Im Wandel der traditionell kommunalwirtschaftlich geprägten ÖPNV-Betriebe zu betriebswirtschaftlich effizienten

Unternehmen dürfen zwar einerseits kommunalpolitische und gesamtgesellschaftliche Interessen nicht aus dem Blick geraten, doch darf es sich andererseits für Aufgabenträger und die öffentlichen und privaten Unternehmen nicht lohnen, sich eher um Zuschuss-optimierungen als um ein optimales Angebot zu kümmern.

Hier stellt sich für den Autor die Frage: Macht es denn angesichts dieser Szenarien tatsächlich Sinn, Fahrscheinautomaten weiterhin kaufen zu wollen? Oder schlechter noch, die überalterten Geräte weiter zu verwenden? Ist es richtig, Liquidität, die an vielen Stellen dringend benötigt wird, für ein Produkt auszugeben, das damit sogar unattraktiver wird? Nämlich dann, wenn es bis zum letzten Tag genutzt werden muss, um sich zu amortisieren statt innovativen Nachfolgern in entsprechender Zeit Platz zu machen. Dies bremst die Entwicklung und stoppt Innovation wie seit Jahren die Einführung von E-Ticketing.

Was also ist zu tun, wenn man nicht nur moderne Ticketing-Techniken schnell einsetzen will, sondern auch den ÖPNV generell attraktiv halten möchte? Wie kommt der ÖPV für wenig Geld auf den neuesten Stand der Technik, wie wird er vom Kostenfaktor zum Innovationsmotor? Das Zauberwort heißt Miete.



DER AUTOR

Christian Rupp (48) ist Gründer und Geschäftsführer der Inprodi GmbH & Co KG in Eberbach, Baden, und seit 1994 im Ticketing in führenden Funktionen tätig. Er veröffentlichte zahlreiche Artikel und Bücher zu verschiedenen ÖPNV-Themen.

Was kann Finanzierung leisten?

Inprodi-Miete macht ÖPV zum privat finanzierten Innovationsmotor

In einem Land, in dem jährlich für rund 200 Mrd Euro Ausrüstungen vom Fotokopierer bis zur Flugzeugwartung geleast werden (Bund Deutscher Leasingunternehmen, BDL), ist es gänzlich unverständlich, warum ausgerechnet kurzlebige Fahrkartenautomaten im Eigentum des Betreibers sein sollten. Warum sollen Verkehrsunternehmen Fahrscheindrucker mit

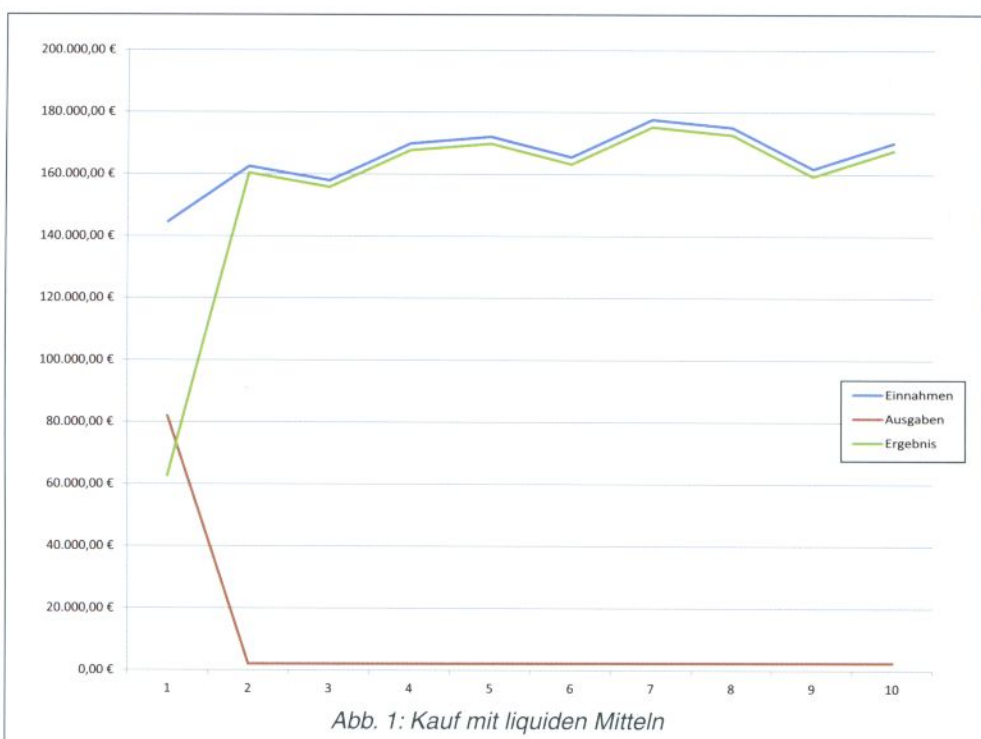


Abb. 1: Kauf mit liquiden Mitteln



Kauf mit liquiden Mitteln

Tabelle 1

Jahr	Einnahmen	Ausgaben	Ergebnis
1	144 589,00 €	82 000,00 €	62 589,00 €
2	162 435,00 €	2 050,00 €	160 385,00 €
3	157 899,00 €	2 100,00 €	155 799,00 €
4	169 832,00 €	2 150,00 €	167 682,00 €
5	172 019,00 €	2 200,00 €	169 819,00 €
6	165 443,00 €	2 260,00 €	163 183,00 €
7	177 553,00 €	2 320,00 €	175 233,00 €
8	174 988,00 €	2 370,00 €	172 618,00 €
9	161 733,00 €	2 430,00 €	159 303,00 €
10	170 072,00 €	2 500,00 €	167 572,00 €
Summe	1 656 563,00 €	102 380,00 €	1 554 183,00 €

Alle Werte netto; unverbindliche Beispielrechnung

Kauf mit Kreditfinanzierung

Tabelle 2

Jahr	Einnahmen	Ausgaben	Ergebnis
1	144 589,00 €	10 360,00 €	134 229,00 €
2	162 435,00 €	10 360,00 €	152 075,00 €
3	157 899,00 €	10 360,00 €	147 539,00 €
4	169 832,00 €	10 360,00 €	159 472,00 €
5	172 019,00 €	10 360,00 €	161 659,00 €
6	165 443,00 €	10 360,00 €	155 083,00 €
7	177 553,00 €	10 360,00 €	167 193,00 €
8	174 988,00 €	10 360,00 €	164 628,00 €
9	161 733,00 €	10 360,00 €	151 373,00 €
10	170 072,00 €	10 360,00 €	159 712,00 €
Summe	1 656 563,00 €	103 600,00 €	1 552 963,00 €

Alle Werte netto; unverbindliche Beispielrechnung

entsprechender Software und Einbauten für beispielsweise 4500 Euro je Stück kaufen, wenn sie diese Systeme für unter 50 Euro im Monat mieten können? Mit einer Finanzierung erreichen die Betriebe, dass sie sofort handeln können da sie frei von Zuschüssen bleiben. Die monatlich gleichen Raten machen die Modernisierung kalkulierbar. Dabei ist speziell der Aspekt des Lebenszyklus interessant.

Der Unternehmer mietet für den ersten Lebenszyklus modernste Technik, die er dann im zweiten Lebenszyklus durch eine dann neuere Technik ersetzen kann. 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 in den ersten Mietzyklus einfließen. Inprodi-Miete bietet 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. Das Verkehrsunternehmen kann sich vollständig auf sein Kerngeschäft, den Personentransport, konzentrieren.

Manche Verbünde bieten ihren Mitgliedern Finanzierungen an:

- Der Verkehrsverbund Rhein-Ruhr (VRR) bietet seinen Unternehmen noch unter Kommunalkreditkonditionen an, Fahrzeuge zu beschaffen und dann den Unternehmen zu vermieten.
- Der Rhein-Main-Verkehrsverbund (RMV) bietet seinen Unternehmen an, Fahrzeuge zu beschaffen und zu vermieten. Erstmals sollen dabei die Lieferung und die Instandhaltung der Fahrzeuge in einem Paket vergeben werden.

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 und viel Aufwand erfordern, da die Haus-

bank nicht über das erforderliche Fachwissen im Ticketing verfügt. Das Unternehmen Inprodi ist seit dem Jahre 2005 im Ticketing zu Hause, arbeitet banken- und herstellerunabhängig, kauft und finanziert die Ticketingsysteme, die der Kunde wünscht, um sie ihm gegen monatliche Zahlung zur Nutzung zu überlassen. Weitere Nebenleistungen wie Wartung, Reinigung, Cash- und Papiermanagement, Störungs- und Vandalismusbeseitigung werden bei Bedarf in Service-Verträgen pauschaliert abgerechnet. Dadurch kann der Unternehmer mit fixen monatlichen Kosten kalkulieren, seine Liquidität bleibt unangetastet.

Inprodi optimiert die finanziellen Spielräume der Verkehrsunternehmen und bietet eine zeitgerechte Finanzierung von gewünschten Produkten und Dienstleistungen rund um das Ticketing.

Beispielrechnung

- Fahrscheindrucker für den Bus, zum Beispiel IVU ibox:
Der Kaufpreis pro Gerät inklusive aller anteiligen Kosten für notwendige Software, Zubehör und Einbau beträgt etwa 4500 Euro.
Die monatliche Inprodi-Mietrate pro Gerät kostet bei einer Laufzeit von 72 Monaten zirka 56 Euro.
- Fahrscheinautomat für Bahnhof oder Haltestelle zum Beispiel ICA Dualis 2000E:
Der Kaufpreis pro Gerät inklusive aller anteiligen Kosten für notwendige Software, Zubehör und Einbau beträgt rund 35 000 Euro
Die monatliche Inprodi-Mietrate pro Gerät kostet bei einer Laufzeit von 72 Monaten etwa 448 Euro.

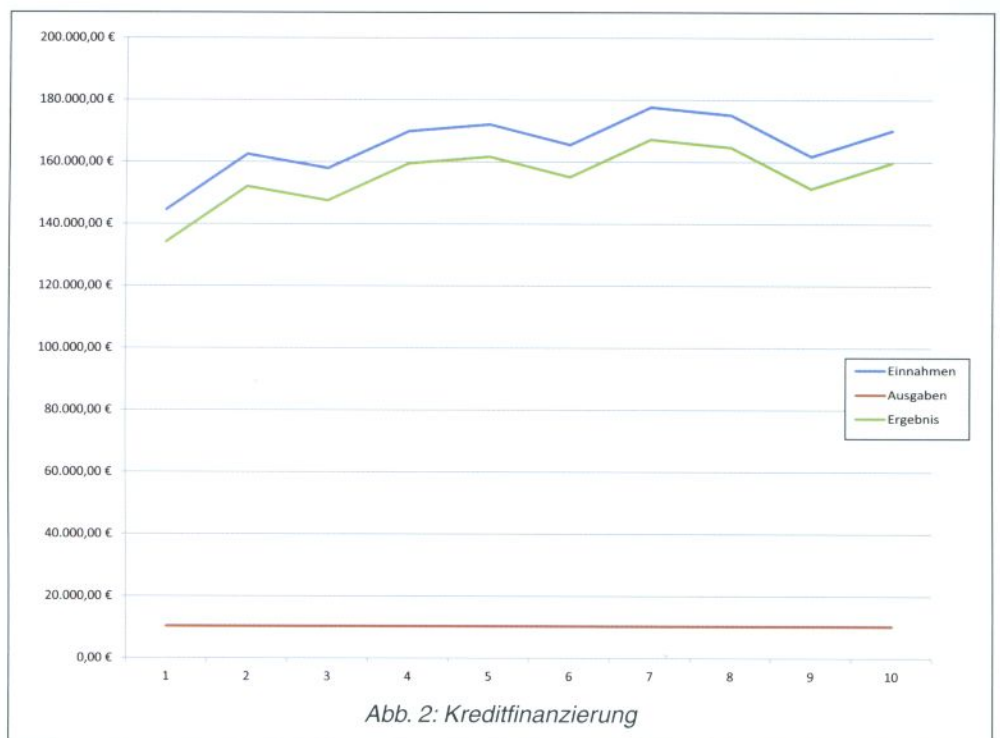


Abb. 2: Kreditfinanzierung



Lebenszyklus-Mietmodell

Tabelle 3

Jahr	Einnahmen	Ausgaben	Ergebnis
1	144 589,00 €	12 000,00 €	132 589,00 €
2	162 435,00 €	12 000,00 €	150 435,00 €
3	157 899,00 €	12 000,00 €	145 899,00 €
4	169 832,00 €	12 000,00 €	157 832,00 €
5	172 019,00 €	12 000,00 €	160 019,00 €
6	165 443,00 €	12 000,00 €	153 443,00 €
7	186 430,00 €	12 000,00 €	174 430,00 €
8	183 737,00 €	12 000,00 €	171 737,00 €
9	169 819,00 €	12 000,00 €	157 819,00 €
10	178 575,00 €	12 000,00 €	166 575,00 €
Summe	1 690 778,00 €	120 000,00 €	1 570 778,00 €

Neue Technik-
generation;
5% Umsatzplus

Alle Werte netto; unverbindliche Beispielrechnung

Beispielprojekt

Ein mittlerer Stadtwerkebetrieb in öffentlicher Hand mit 20 Bussen ist mit modernen Fahrscheindruckern/Bordrechnern der neuesten Generation auszustatten:

- 20 Fahrscheindruckern
zu je 3000 Euro: 60 000 Euro
- Hintergrundsystem
zu 10 000 Euro 10 000 Euro
- Zubehör und Einbau
zu 10 000 Euro 10 000 Euro

Die Projektkosten betragen gesamt: 80 000 Euro.

Die Laufzeit der drei Varianten beträgt jeweils zehn Jahre.

- a) Kauf mit vorhandenem Geld:
einmalige Ausgabe: 80 000 Euro.

Regelmäßige Ausgabe: entgangene Zinsen von 2,5 Prozent auf angelegtes Kapital → *Gesamtkosten* über zehn Jahre: 102 380 Euro (Abb. 1, Tabelle 1).
Nutzung: Zehn Jahre die gleichen Geräte, ohne Ersatz, Erweiterung, Erneuerung

- b) Kauf mit geliehenem Geld:
regelmäßige Ausgabe: Kreditraten mit Zinsen & Tilgung, angenommen werden fünf Prozent →
Gesamtkosten über zehn Jahre: 103 603 Euro (Abb. 2, Tabelle 2).
Nutzung: Zehn Jahre die gleichen Geräte, ohne Ersatz, Erweiterung, Erneuerung

- c) Miete mit Inprodi-Lebenszyklusmodell:
regelmäßige Ausgabe: Inprodi-Mietraten →
Gesamtkosten über zehn Jahre: 120 000 Euro, bei fünf Prozent Umsatzstei-

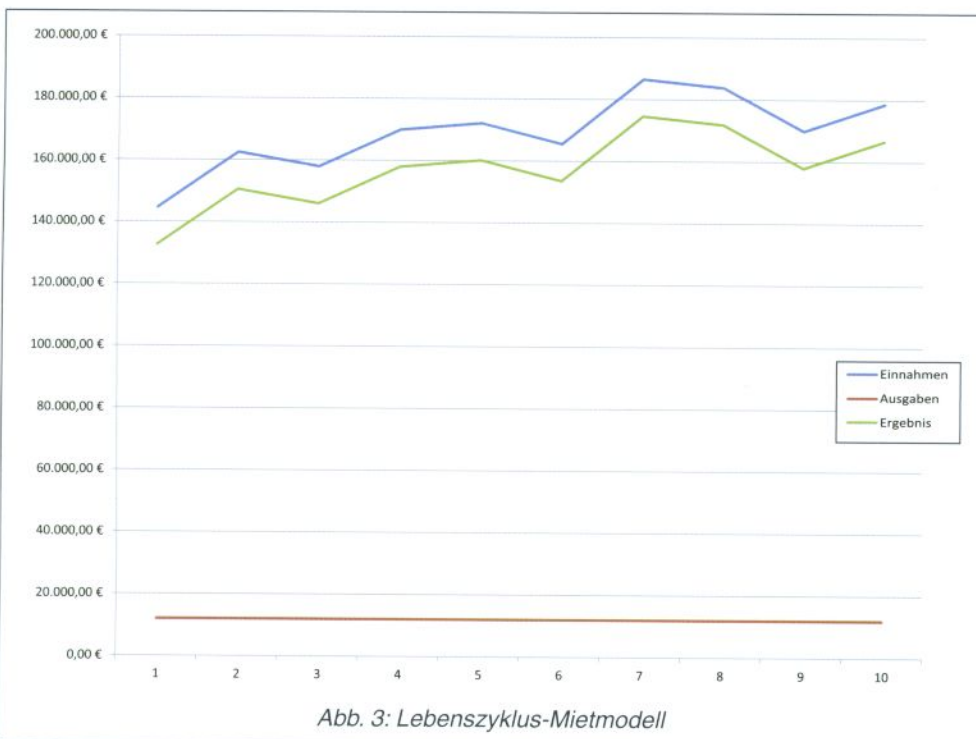


Abb. 3: Lebenszyklus-Mietmodell

gerung ab dem sechsten Jahr durch modernisierte Technik. (Abb. 3, Tabelle 3).
Nutzung: Sechs Jahre die ersten Geräte, danach kompletter Umstieg auf die neueste Technik, bei Defekten oder Ausfällen während der Zeit stellt Inprodi Ersatz

E-Ticketing, touch and travel, smart cards oder walk in walk out – viele Namen stehen für eine moderne Fahrgeldzukunft. Leasing könnte auch Deutschland einen schnellen Einstieg ermöglichen und damit eine Chance bieten, sich mit einem attraktiven ÖPV ganz vorn zu positionieren, einen Innovationsmotor anzuwerfen und vielleicht wieder Vorbildfunktion für andere Länder einzunehmen. Und Kommunen könnten die verbleibenden Gelder für mehr Bildung und Kitaplätze, Bäder und Theaterförderung einsetzen.

Vorteile der Inprodi-Miete für Ticketingsysteme

- Sie schont Liquidität und Eigenkapital: Statt eines einmalig höheren Liquiditätsabflusses findet ein kontinuierlicher niedrigerer Liquiditätsabfluss statt – monatliche Kosten werden durch monatliche Einnahmen „mit erwirtschaftet“.
- Die periodischen Mietzahlungen sind eine sichere und transparente Kalkulationsgrundlage und steuerlich voll absetzbar.
- Die Zahlungen sind bilanzneutral, sie verändern die Eigenkapitalquote nicht.
- Ein mit Banken vereinbarter Kreditrahmen bleibt uneingeschränkt erhalten und wird durch die Leasinginvestition nicht in Anspruch genommen.
- 100-Prozent Fremdfinanzierung vom Fachmann bedeutet geringeren Verwaltungsaufwand.
- Die Vorteile von Leasing schaffen Möglichkeiten für sofortige betriebliche Innovationen und Rationalisierungen.
- Inprodi-Miete erlaubt den sofortigen Kauf neuer Modelle und Austausch gemäß Lebenszyklus. Das macht den ÖPV für Kunden attraktiver und wirft den Innovationsmotor an.
- Eine Entsorgung oder Verwertung bei Vertragsende durch den Leasingnehmer entfällt – das Leasingobjekt wird nach Ablauf der Leasingzeit an den Leasinggeber zurückgegeben. Durch Rückgabe der Leasingobjekte und Neubezug bleiben die Anlageobjekte eines Unternehmens stets auf dem neusten technischen Stand.
- Je nach Leistungspaket kann Full Service, die komplette Betreuung je Gerät für monatlich circa 400 Euro dazu gemietet und das Verkehrsunternehmen im Betrieb der Systeme entlastet werden.