



IHK

Die Industrie- und Handelskammern
in Baden-Württemberg

**BBG
und
Partner**

Rechtsanwälte

VORSTELLUNG DES LEITFADENS „DER NEUE RECHTSRAHMEN FÜR DEN BUSVERKEHR – CHANCEN FÜR DEN MITTELSTAND“

BBG und Partner
Contrescarpe 75 A
28195 Bremen

T +49 (0) 421.335410
F +49 (0) 421.3354115

kontakt@bbgundpartner.de
www.bbgundpartner.de

Rechtsanwalt Dr. Gerrit Landsberg

Stuttgart, 25. Februar 2013



Der neue Rechtsrahmen
für den Busverkehr

Chancen für den Mittelstand

IHK Region Stuttgart

Inhalt des Leitfadens

➤ **Der ÖPNV-Rechtsrahmen nach der PBefG-Novelle**

- EU-VO 1370/2007
- neues PBefG

➤ **Marktzugang**

- Eigenwirtschaftliche Genehmigungen
- Direktvergaben
- Ausschreibungen

➤ **Vertrags- und Vergabegestaltungen**

- Verfahrensausgestaltung
- Vertragliche Vorgaben z.B. in Bezug auf Verkehrsleistung und Erlösrisiko

Fallbeispiel: der neue Discobus

Sachverhalt:

- Eröffnung einer neuen Disco
- keine Busverbindung für Besucher aus Gemeinde X
- neuer Busbetrieb in den Wochenendnächten würde ca. 15.000 km umfassen und 40.000 € Kosten verursachen
- die zu erwartenden Fahrgeldeinnahmen betragen 20.000 €
- 3 Jahre Betriebsdauer

Eigenwirtschaftlichkeit/Gemeinwirtschaftlichkeit (dazu Kap. 2.5 des Leitfadens)

Eigenwirtschaftlich

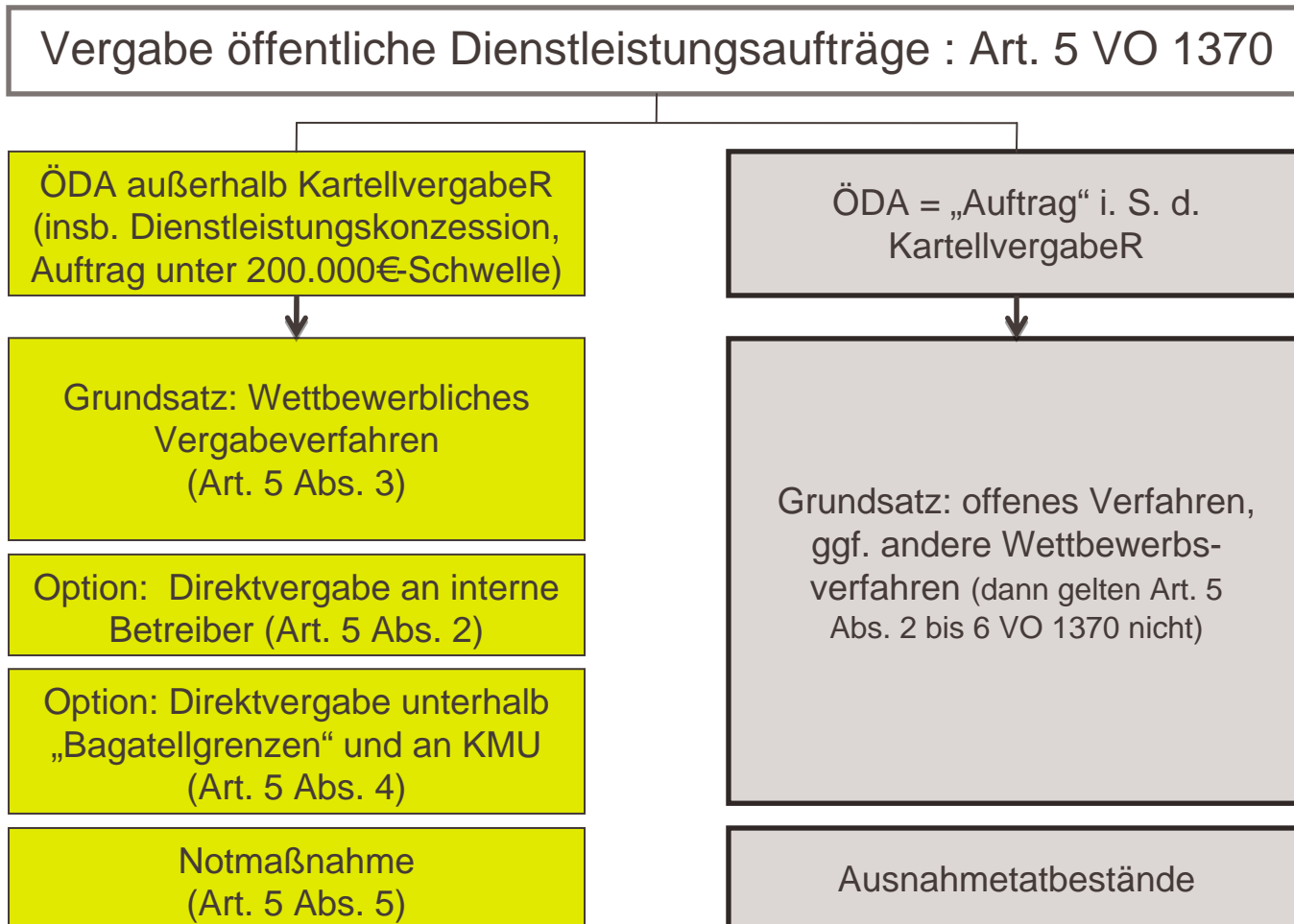
- > Fahrgeldeinnahmen (Einnahmenaufteilung)
- > am Markt erzielte sonstige Unternehmenserträge
- > Ausgleichszahlungen nach § 45a PBefG
- > Ausgleichszahlungen nach §§ 145 ff. SGB 9
- > Ausgleichszahlungen aufgrund anderer allgemeiner Vorschriften (z.B. für Verbundtarif)

Gemeinwirtschaftlich

- > Ausgleichszahlungen des Aufgabenträgers
- > Zuschüsse anderer öffentlicher Stellen
- > Verlustausgleich im Querverbund
- > Verbundfinanzierung außerhalb allgemeiner Vorschriften
- > ...

Öffentlicher Dienstleistungsauftrag erforderlich

Vergabe des öffentlichen Dienstleistungsauftrags (dazu Kap. 2.6, 3.2 des Leitfadens)



Voraussetzungen der Dienstleistungskonzession (dazu Kap. 3.2.3 des Leitfadens)

- *„Dienstleistungskonzessionen sind Verträge, die von öffentlichen Dienstleistungsaufträgen nur insoweit abweichen, als die Gegenleistung für die Erbringung der Dienstleistungen ausschließlich in dem Recht zur Nutzung der Dienstleistung oder in diesem Recht zuzüglich der Zahlung eines Preises besteht.“* (= Definition in Art. 1 IV RL 2004/18EG)
- EuGH: Konzessionärs muss wesentlichen bzw. erheblichen Teil des Risikos tragen
- d.h. grds. Nettovertrag erforderlich
- Genauer Mindestanteil der Eigenfinanzierung unklar (z.B. OLG Düsseldorf: öffentliche Ausgleichsleistung muss unter 50% liegen)

Direktvergabe nach Art. 5 Abs. 4 VO 1370 (dazu Kap. 3.2.3 des Leitfadens)

- Der geschätzte Jahresdurchschnittswert muss weniger als 1 Mio. Euro betragen oder die jährliche öffentliche Personenverkehrsleistung weniger als 300.000 Kilometer aufweisen. Bei Unternehmen mit nicht mehr als 23 Fahrzeugen können die Schwellenwerte jeweils verdoppelt werden
- Anforderungen an die Wahl des Auftragnehmers („sofern nicht nach nationalem Recht untersagt“)?
- Selbsterbringung eines bedeutenden Teils der Leistung (Art. 4 Abs. 7 Satz 2 VO 1370)
- Vorabbekanntmachung nach Art. 7 Abs. 2 VO 1370 ein Jahr vor der Direktvergabe zwingend erforderlich (Ausnahme: die Jahresverkehrsleistung umfasst weniger als 50.000 km)
- Überkompensationskontrolle (Art. 6 Abs. 1, Anhang VO 1370)

Der Nettovertrag (dazu Kap. 3.3.6 des Leitfadens)

Kosten

Rendite

Betrieblicher Aufwand
(vom VU für
Vertragslaufzeit
kalkuliert)

Einnahmen

Entgelt

± Leistungsänderungen

Tarifeinnahmen (vom
VU für Vertragslaufzeit
kalkuliert)

Vorteile/Nachteile

Nettovertrag

- Chancen, aber auch Risiken auf Seiten des VU; VU partizipiert ggf. vom Markterfolg
- „Subventionsdilemma“: Anreize zur Kostensenkung oder Einnahmenerhöhung; Förderung nur von solcher Qualität, die „sich rechnet“
- besser: Anreizsystem, d.h. bewältigbare Anreize in Bezug auf Qualität und Nachfrage

Funktionale oder konstruktive Beschreibung der Verkehrsleistung (dazu Kap. 3.3.7 des Leitfadens)

konstruktiv

Beschreibung der Leistung durch ihre „wesentlichen Merkmale und konstruktiven Einzelheiten“

Mittel: Beschreibung

- des Leistungsumfangs
- der Qualität (Personal, Service, Verkehrsdurchführung, Fahrzeuge)
- des Bedienkonzeptes

funktional

Beschreibung der Leistung durch „eine Darstellung ihres Zweckes, ihrer Funktion sowie der an sie gestellten sonstigen Anforderungen“

Mittel: Beschreibung

- des Zwecks
- der Rahmenbedingungen (Verkehrsbedürfnisse, Bevölkerungsstruktur)

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!



Dr. Gerrit Landsberg

landsberg@bbgundpartner.de



Der neue Rechtsrahmen
für den Busverkehr

Chancen für den Mittelstand

IHK Region Stuttgart

A blue rectangular graphic containing a photograph of two yellow buses parked side-by-side on a paved area. Below the photo, there is white text on a blue background, and at the bottom, the IHK Region Stuttgart logo is displayed on a white background.

BBG und Partner
Contrescarpe 75 A
28195 Bremen

T +49 (0) 421.335410
F +49 (0) 421.3354115

www.bbgundpartner.de