

GRV - Nachrichten

GRV Gesellschaft für Rationale Verkehrspolitik e.V.
Postfach 10 14 03 • D-45014 Essen • www.grv-ev.de • Supplement@GRV-Nachrichten.de

Zugleich Mitteilungsblatt der Gesellschaft der Ingenieure des öffentlichen Verkehrs (GdI — AdI)

Zuschriften zum Zwischenruf: „Der Wettbewerb im SPNV verfehlt seine Ziele eindeutig“

Zu der Kolumne „Zwischenruf“ von Wolfgang Dietrich Mann in Folge 109 der GRV-Nachrichten, Seiten 27 bis 30, erreichten uns unter anderem die nachstehend abgedruckten Zuschriften:

- von GDI-Mitglied Werner Schaufelberger;
- von GDI-Mitglied Stephan Frei;
- vom Geschäftsführer des Nahverkehrsverbunds Schleswig-Holstein, Bernhard Wewers.

Impressum

Herausgeber: GRV Gesellschaft für Rationale Verkehrspolitik e.V., Postfach 101403, D-45014 Essen, www.grv-ev.de, www.grv-nachrichten.de.

Verantwortlich: Wolfgang Dietrich Mann, stellvertretender Vorsitzender und Geschäftsführer der GRV, wolfgangdietrich.mann@grv-ev.de,
Dr.-C.-Otto-Straße 121, D-44879 Bochum, Tel. +49 234 5465181 (tagsüber +49 201 50949935), Fax +49 234 5465180

Das Supplement zu den GRV-Nachrichten erscheint bei Bedarf und wird als pdf-Dokument im Internet bereitgestellt. Wenn im Einzelfall nichts anderes angegeben ist, dürfen die pdf-Dokumente als Ganzes und unverändert weitergegeben werden. Ein Ausdruck zum persönlichen Gebrauch ist zulässig. Jede andere Verwendung und Verbreitung bedarf der Zustimmung durch die GRV Gesellschaft für Rationale Verkehrspolitik e.V.

Namentlich gekennzeichnete Artikel geben die Meinung des Autors wieder; diese muss sich nicht mit der der GRV decken!

Betreff: Folge 109, Schienenpersonenverkehr

Von: "wernerschaufelberger"

Datum: 26.09.2017 18:47

An: <redaktion@grv-nachrichten.de>

GRV-Nachrichten, Folge 109,
Schienenpersonenverkehr, Zwischenruf Seite 27:
Replik dazu:

Sehr geehrte Damen und Herren

Der Artikel bedarf was die Schweiz anbetrifft der Klarstellung und im Uebrigen meines Erachtens eines Fragezeichens.

1. Seelinie

Es ist unbestritten, dass die Mittelthurgaubahn (MThB) seinerzeit Konkurs anmelden musste. Für diesen Schönheitsfehler gab es verschiedene Gründe.

Andererseits ist festzuhalten, dass die Schweizerischen Bundesbahnen (SBB) die Seelinie als eine der sogenannten „17-Prozent-Linien“ überprüften mit dem Ziel der Umstellung auf Busbetrieb.

Ohne das innovative Engagement der MThB ist es sehr fraglich, ob dort überhaupt noch Züge verkehren würden, schon gar nicht kundenorientiert mit einem Halbstundentakt, für Nebenlinien geeigneten kostengünstigen Zügen (Gelenktriebwagen (GTW)) und verbesserten Stationen.

Die Folge war ein Umdenken bei der Beamtenbahn SBB.

2. Berner Oberland Bahn

Das erwähnte Beispiel steht für eine Bahn in einem Intensiv-Tourismusgebiet und im Uebrigen für die hohen Kosten und Tarife der Schweizer Bahnen.

3. Wettbewerb

Die Bahnen haben, abgesehen von den Quasi-Monopolbereichen in ausgeprägten Ballungsräumen gegenüber dem Strassen- und Flugverkehr ein klares Kosten- bzw. Preisproblem.

Der Nutzen des Wettbewerbs zeigt sich beispielsweise beim Vergleich der Angebotsqualität und der Kosten pro Zugskilometer im Regionalverkehr zwischen Deutschland und Frankreich.

Oder bei der jüngsten Ausschreibung für die Regionalverkehrsleistungen Basel – Offenburg.

Oder in Grossbritannien, wo sich British Rail (BR) in ihrer Endphase durch Betriebsstörungen, altes Rollmaterial und Streiks auszeichnete. Der Weg zum heutigen Angebot war nicht ganz gradlinig, die Britischen Bahnen dürfen sich aber heute wieder sehen lassen.

Falls es wirksamere Methoden für bessere Qualität und Wirtschaftlichkeit gibt, wäre dazu natürlich nichts einzuwenden.

Freundliche Grüsse
Werner Schaufelberger
Mitglied der Gdl des OeV

Betreff: Wettbewerb im SPNV?

Von: Regine und Stephan Frei-Kunisch

Datum: 28.09.2017 01:00

An: wolfgangdietrich.mann@grv-ev.de

Sehr geehrter Herr Mann

Eine kurze Reaktion auf Ihren Beitrag in den GRV-Nachrichten 109:

Ich habe keine grossen Deutschland-Erfahrungen, aber aus den Medien lässt sich herauslesen, dass der Wettbewerb im SPNV dessen Qualität verbessert hat. Und in der Schweiz ist die Qualität im SPNV bereits recht hoch, wofür wir aber auch zahlen müssen. Ich sehe aber auch die Schwierigkeiten, v.a. in den Übergangs- und Startphasen.

Ein wichtiger Unterschied zwischen DE und CH ist, dass die EVU im SPNV in der Schweiz grundsätzlich keinen Gewinn machen dürfen. Ziel ist ein schwarze Null.

Das Modell eines Joint-Venture zwischen Aufgabenträger und DB sehe ich nicht als erstrebenswert an. Heute gilt als gute Organisation, dass Besteller (Aufgabenträger) und Erbringer (EVU) getrennt sein sollen. In der Schweiz ist diese Trennung formell meist auch nicht gegeben, was als nicht optimal angesehen wird. Immerhin hat sich die öffentliche Hand aus der Führung der EVU weitgehend zurückgezogen. Sie gibt zwar strategische Ziele und wählt den Verwaltungsrat (Aufsichtsrat), dieser handelt aber nicht weisungsgebunden. Der Einsitz von Magistratspersonen in Verwaltungsräten wird abgebaut. Z.B. wird sich der Kanton Bern aus dem Verwaltungsrat der BLS zurückziehen: <http://www.derbund.newsnet.ch/bern/kanton/keine-regierungsraete-mehr-in-verwaltungsraeten-von-bkw-und-bls/story/11094712>

Für die SBB hat das Bundesamt für Verkehr (BAV) die Besteller- und Aufsichtsrolle, das Generalsekretariat Eidgenössisches Departement für Umwelt, Verkehr, Energie und Kommunikation (UVEK) die Eigentümerrolle.

Die SPNV-Organisation in der Schweiz soll weiter entwickelt werden:

<https://www.admin.ch/gov/de/start/dokumentation/medienmitteilungen.msg-id-68197.html>

Ich empfehle nicht zurück zum früheren System, sondern eine Verbesserung des aktuellen Systems aufgrund der Erfahrungen.

Freundliche Grüsse

Stephan Frei (GdI-Mitglied)

Betreff: GRV-Artikel

Von: "Bernhard Wewers (NAH.SH GmbH)"

Datum: 13.10.2017 16:28

An: Wolfgang Dietrich Mann <Lektorat@GRV-Nachrichten.de>

Kopie (CC): "Hoopmann, Ralf (LNVG)"

"Dennis Fiedel (NAH.SH GmbH)"

Sehr geehrter Herr Mann,

hier kommt mein Beitrag!

Vielen Dank für die Gelegenheit und viele Grüße

Bernhard Wewers

NAH.SH GmbH
Raiffeisenstraße 1
24103 Kiel

WWW.NAH.SH

Nahverkehrsverbund Schleswig-Holstein GmbH (NAH.SH GmbH)
Vorsitzender des Aufsichtsrates: Staatssekretär Dr. Thilo Rohlf's
Geschäftsführer: Bernhard Wewers
Prokuristin: Petra Coordes
Handelsregister HRB 4226, Amtsgericht Kiel, Sitz der Gesellschaft Kiel

— Anhänge: —

2017-10-12 grv_wettbewerb_bw_2.docx

25,9 KB

Er funktioniert: 20 Jahre Wettbewerb im SPNV in Deutschland

Wettbewerb macht den Nahverkehr besser

Man muss ihn nicht mögen, aber der Wettbewerb im SPNV funktioniert. Er führt zu mehr Investitionen, hoher Qualität für die Kunden und günstigen Preisen für die Aufgabenträger. Außerdem treibt der Wettbewerb Innovationen bei allen Beteiligten an – auch bei den Aufgabenträgern.

Durch den Wettbewerb ist der SPNV in Deutschland seit 1995 moderner und attraktiver geworden. Heute ist der SPNV Imagerträger für eine moderne Bahn in Deutschland. Verkehrsleistung, Fahrgastzahlen, Zufriedenheit und vielerorts auch Marktanteile wachsen, wogegen der Fernverkehr (fast ohne Wettbewerb) lange Jahre stagniert hat.

Aber: Auch nach 20 Jahren Wettbewerb erbringt die DB AG weiterhin 80 Prozent der Verkehrsleistung im SPNV und 70 Prozent der Betriebsleistung. Dabei geht es um einen Markt mit etwa 660 Mio. Zugkm/Jahr und 6,5 Mrd. € Zuschüssen/Jahr.

Langsame Marktöffnung und flexible Vergaben

Der SPNV-Markt öffnet sich seit 1995 nur langsam. 2008 drohte als Folge der Finanzkrise sogar eine Marktverstopfung durch nun auftretende Schwierigkeiten der Mitbewerber der DB AG, Fahrzeuge zu marktfähigen Konditionen zu finanzieren. Die DB AG hingegen konnte und kann als Staatsunternehmen zu jeder Zeit günstige Fahrzeugfinanzierungen abschließen. Auffällig war, dass die Zahl der Bieter kleiner wurde. Nachdem sich in den ersten Jahren die Aufgabenträger die Verkehrsunternehmen aussuchen konnten, suchen sich seitdem die Verkehrsunternehmen die Aufgabenträger aus.

Die Aufgabenträger haben reagiert und das Vergaberegime vor allem durch Finanzierungsgarantien weiterentwickelt. Der Markt hat auf die neuen Instrumente der Aufgabenträger positiv reagiert, mit Go-Ahead und National Express sind neue britische Unternehmen im deutschen Markt angekommen.

Die Verkehrsunternehmen wünschen sich eine weitreichende Risikoübernahme durch die Aufgabenträger in vielen Bereichen: direkte Finanzierung der Fahrzeuge, Wiedereinsatzgarantien für Fahrzeuge und Werkstätten nach Vertragsablauf, Kapitaldienstgarantien, Übernahme von Erlös- und Zinsrisiken, Verzicht auf Abbestelloptionen und die stärkere Bereitschaft zu Vertragsverlängerungen.

Die Aufgabenträger wünschen sich auch künftig hohe Qualität und niedrige Preise. Und dazu eine höhere Risikobereitschaft und mehr Initiativen der Verkehrsunternehmen. Gleichzeitig bieten sie den Unternehmen Unterstützung in der Risikoteilung an. Und sind bereit, aktiv den Markt zu pflegen.

Sehr gute Ergebnisse für Fahrgäste, Personal, Länder und Markt

Die bisherigen Vergaben der Aufgabenträger haben den Nahverkehr deutlich voran gebracht:

- Mehr Qualität: neue Fahrzeuge, bessere Verträge, Bonus/Malus-Regime, höhere Begleitquoten etc.
- sinkende Preise für die Aufgabenträger und dadurch hohe Einsparungen
- Die Einsparungen wurden in den SPNV mit heute 659 Mio. Zugkm/Jahr aber auch in den ÖPNV investiert.
- „Mehr Verkehr auf die Schiene“ mit 40% mehr Fahrgästen seit 2002 und Steigerung des Marktanteiles
- Innovationen (SPNV vor 1995)

Wettbewerb funktioniert nicht von alleine

Vergaben sind nie einfach. Und keine Vergabe ist wie die andere. Das bedeutet, dass die Aufgabenträger lernfähig sein und bleiben müssen. Zu den Erfolgen haben diverse Faktoren beigetragen:

- transparente Verfahren, Dialog mit allen Beteiligten vor allem mit den Verkehrsunternehmen
- ein „lernendes“, flexibles Vergabesystem
- die regionale Verantwortung
- die frühe Entwicklung von Garantien für die Unternehmen.

Wettbewerb verändert die Branche

Die DB war 1995 Monopolist. Heute ist sie Marktführer. Aber zahlreiche andere Unternehmen sind erfolgreich am Markt. Dazu gehören auch „Landesbahnen“, aber eben auch diverse Private. Insgesamt hat sich der Markt sehr entwickelt.

Für die Länder war die Aufgabenträgerschaft neu. Heute sind die 27 Aufgabenträger in den 16 Bundesländern gut aufgestellt und sehr erfahren. Und das mit Managementkosten von nur ein bis zwei Prozent der Regionalisierungsmittel. Etwa 100 Millionen Zugkilometer werden im Jahr ausgeschrieben – von insgesamt 660 Millionen. Natürlich ist das nur möglich durch den erheblichen Einsatz von Bundesmitteln. Dem trägt auch die Einigung bei den Regionalisierungsmitteln im vergangenen Jahr (Kieler Schlüssel) Rechnung. Die Länder setzen einen Teil der Mittel auch für den „übrigen ÖPNV“ ein. Das ist gut für die Entwicklung des Systems Nahverkehr. Zugleich hat es auch dazu geführt, dass viele Länder eigene Mittel einsparen. So nachvollziehbar das ist: Dadurch gehen natürlich auch Entwicklungschancen verloren.

Die Strategien der Aufgabenträger sind sehr unterschiedlich. Damit stehen die Aufgabenträger auch in einem Innovationswettbewerb untereinander. Zum Beispiel bei Themen wie Fahrzeugausstattung, Corporate Design, Tarifen, Vertragsgestaltung, Garantien... Gleichzeitig gibt es zweifellos im Markt nach wie vor zu wenige Standardisierungen. Und auch deshalb keinen funktionierenden Gebrauchtwagenmarkt.

Die Verkehrsunternehmen haben seit Beginn des SPNV-Wettbewerbs mehr und mehr Risiken auf die Aufgabenträger übertragen. In Bruttoverträgen ist das gewissermaßen naturgegeben, aber auch in der Nettowelt haben zum Beispiel Garantien und Erlöskalibrierungen das unternehmerische Risiko begrenzt. Das ermöglichte neuen Akteuren, in den Markt einzutreten. Aber gleichzeitig übernahmen die Aufgabenträger damit auch unternehmerische Verantwortung, die ursprünglich nicht für die vorgesehen war.

Das Verhältnis zwischen unternehmerischer Freiheit und Vorgaben des wichtigsten Kunden „Besteller“ muss in jedem Verfahren neu ausgehandelt und definiert werden. Unternehmerische Freiräume sind für die Entwicklung des Systems weiter wichtig. Aber sie müssen auch genutzt werden. Da wo die Unternehmen das nicht tun oder nicht tun können, wird es auch weiterhin sinnvoll sein, dass die öffentliche Hand sich einmischt. Denn Wettbewerb beutet im SPNV ja eben nicht „Wettbewerb um Fahrgäste“, sondern „Wettbewerb um lange Monopolverträge.“ Und das ist auch gut so, wenn man das Gesamtsystem im Auge hat und ganz nebenbei auch noch der Daseinsvorsorge verpflichtet ist.

Wettbewerb ist kein Selbstzweck

Die Fahrgäste erwarten ein einfaches und funktionierendes System. Ihnen dürfte relativ egal sein, wie ausgeschrieben wird und wer welches Risiko trägt. Bei allen Strategien und Konzepten muss also eines klar bleiben: Es muss der bestmögliche SPNV entstehen, sonst wenden sich die Fahrgäste wieder ab.

Die Regionalisierung bezeichnen viele als den eigentlichen Erfolg der Bahnreform. Und damit die Arbeit der Aufgabenträger und den Wettbewerb. Mit der Brille der DB AG sieht das natürlich anders aus als mit der Brille der Fahrgäste und Aufgabenträger.

Wenn Wettbewerb richtig und so erfolgreich ist, dann sollte er auch ein Konzept im Fernverkehr und vielleicht auch in der Infrastruktur sein. Wenn es bessere Konzepte für die Entwicklung des Verkehrs gibt, sollte man diesen folgen. Aber anders als die Stagnation vor allem im Fernverkehr hat der Wettbewerb im Nahverkehr schon gezeigt, dass er wirkt.

Bernhard Wewers

Geschäftsführer NAH.SH GmbH

Vizepräsident der BAG SPNV