



Wettbewerb im SPNV



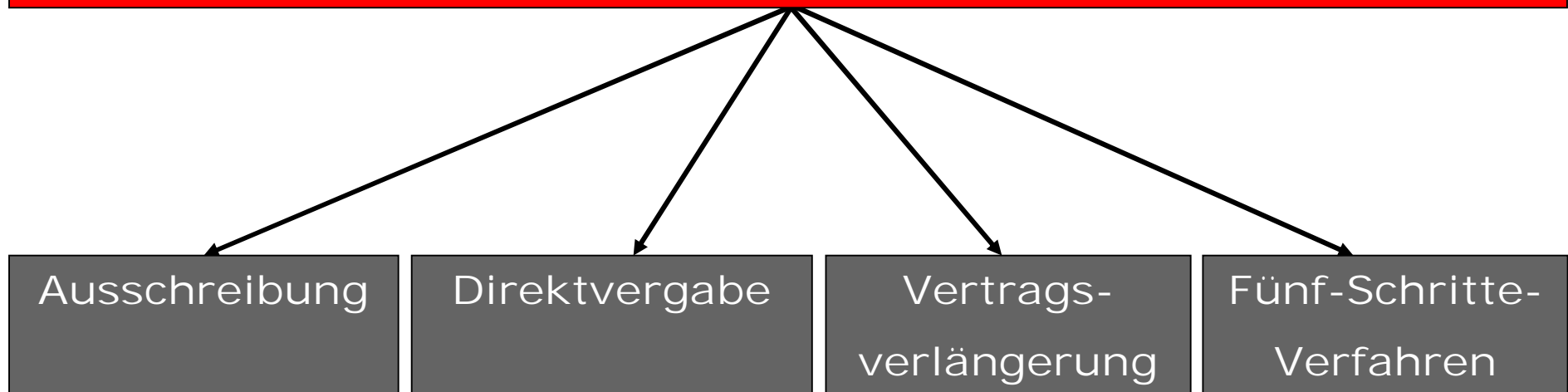
Herausforderungen und Chancen



Wettbewerb ...

... mindestens zwei Unternehmen bieten gleiche Leistungen an. Entscheidungskriterium des Kunden kann der günstigere Preis sein, aber auch ein qualitativ besseres Angebot.

Wettbewerbsinstrumente





Ausschreibungen heute

Grundproblem bei Ausschreibungen

▶ Der günstigste Anbieter gewinnt – entscheidend ist der Preis!

▶ Keine Chancengleichheit!

Vorteil der DB Regio

Marktbeherrschung (ca. 80 % Marktanteil)

1

Günstigere Konditionen als Großabnehmer u. a. bei Fahrzeugherstellern, Banken und Energiekosten.

2

Starke Kontrolle über Fahrgeldeinnahmen der NE-Bahnen, da Vertriebsmonopol der DB Vertrieb GmbH.



Kaum privatwirtschaftliche Unternehmen.
Viele Anbieter mit Staatsbahn-Hintergrund.



Querfinanzierungen mit kommunalen Ressourcen möglich.

Risiken Ausschreibung:

Investitionen

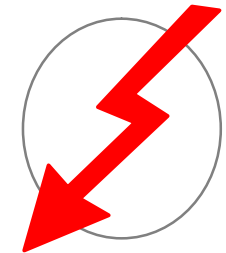
- Muss sich jedes EVU nach 10 – 15 Jahren einer Ausschreibung stellen, werden Investitionen sinken, um die Gewinne zu maximieren.
- Pönalezahlungen sind evtl. günstiger als Vertragstreue.



Risiken Ausschreibung:

Mitarbeiter

- Kosteneinsparung beim Personal: zu wenig, schlecht ausgebildetes oder unmotiviertes Personal.
- Sinkende Sozialstandards.
- Hohe Fluktuation, besonders in den letzten Jahren der Vertragslaufzeit.



Risiken Ausschreibung:

Fahrgäste

- Verunsicherungen bei Betreiberwechsel.
- Identifizierung mit „ihrer“ Eisenbahn nicht möglich.





Lösungen durch verbesserte Rahmenbedingungen bei Ausschreibungen

Lösungen Fahrzeugfinanzierung

1

Entwicklung alternativer Finanzierungsmodelle durch die Aufgabenträger, z. B. mit Restwertgarantie, Pools etc.

2

Landesfahrzeugpools als effizienteste Form.

3

Gewährung von Förderungen nur gegen Zugriff auf Fahrzeuge durch die Aufgabenträger, z. B. durch Wiedereinsatzgarantien.

Lösungen Fahrzeugfinanzierungen

Finanzierung durch
EVU

Längere Vertragslaufzeiten
für EVU (20 bis 25 Jahre).

Finanzierung durch
Aufgabenträger

Fahrzeugpool.

Investitionen in Zugmaterial können sich
amortisieren.



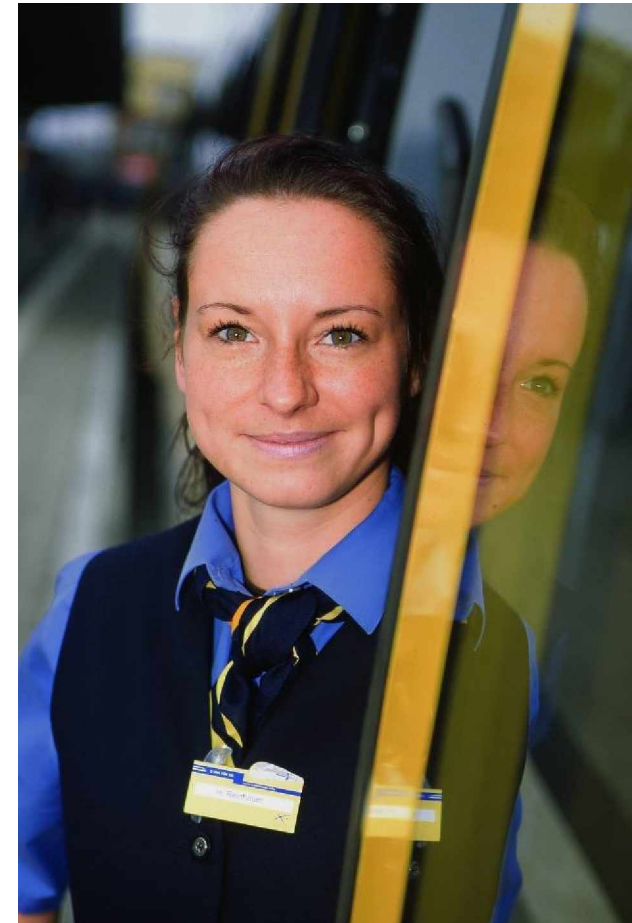
Lösungen Personal

Betreiber-
wechsel

Entwicklung von Konzepten für einen sozialverträglichen Personalübergang am Anfang und Ende von Verkehrsverträgen.

Tarife

Vorgabe von Mindesttarifbedingungen.



Lösung Vertrieb



Zügiger Aufbau eines unternehmens-
neutralen SPNV-Tarifs und -Vertriebs.



Lösungen Vergabepolitik

Nutzung weiterer Wettbewerbsinstrumente:

Direktvergabe

Vertragsverlängerung

Fünf-Schritte-Verfahren

Überprüfung der Stand Alone-Profitabilität von Angeboten.



Chancen bei Nutzung mehrerer Wettbewerbsinstrumente

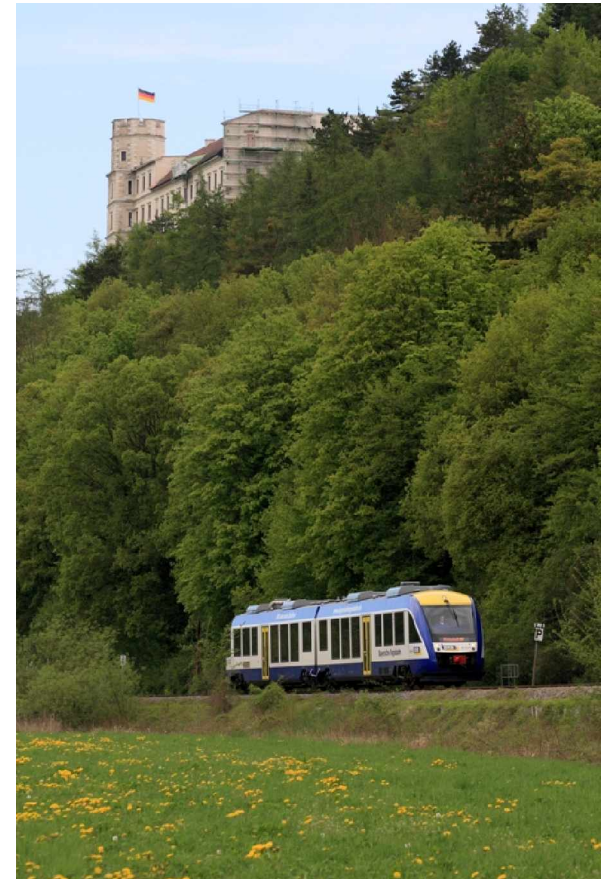
Chancen:

Investitionen

Investitionsbereitschaft wird größer.

Innovative permanente Produktoptimierung.

Staatliche Förderungen bei längerer Vertragslaufzeit interessanter.



Chancen:

Mitarbeiter

Identifikation mit Unternehmen steigt.

Starke Bindung zum Unternehmen:
höhere Motivation, höhere Qualität.

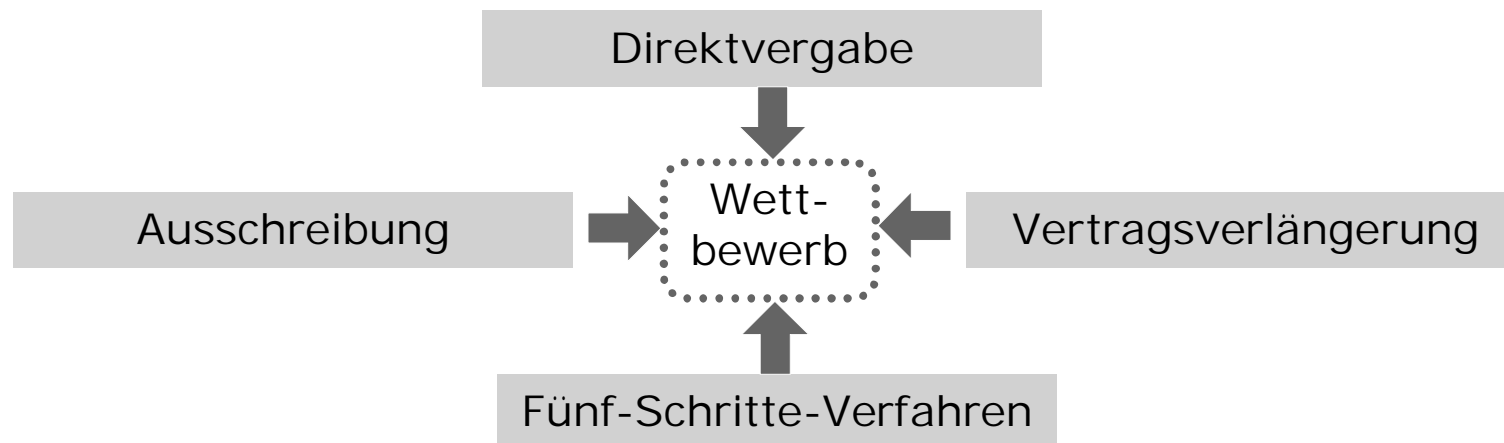


Optionen auf Direktvergabe bzw. Vertragsverlängerungen bei kontinuierlich guter bis sehr guter Leistung fördern:

- Ständige Verbesserung des Services und Angebotes.
- Investitionsbereitschaft.
- Schaffung von Arbeitsplätzen.
- Wettbewerb.



Vorteile bei Veränderungen der Ausschreibungsbedingungen und der Nutzung verschiedener Wettbewerbsinstrumente:



Stärkung der Volkswirtschaft!

Erhöhung der Chancengleichheit für alle Unternehmen!

Förderung des Wettbewerbs im SPNV!

Fazit

Sicherung eines qualitativ hochwertigen SPNV für die Zukunft!





Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!