

Zusammenfassung der mobilité SPNV-Studie 2012

Der deutsche SPNV Markt – ein zu riskantes Geschäft ohne entsprechende Renditen?

Im deutschen SPNV Markt soll der Wettbewerb gestärkt werden und zahlreiche Ausschreibungen sind im Jahr 2012 zu erwarten. Die kürzliche Ankündigung des Veolia Konzerns, aus dem Verkehrsgeschäft auszusteigen, kann jedoch als weiteres Indiz für eine abnehmende Attraktivität des SPNV-Marktes gedeutet werden. Nach dem Verkauf der deutschen Arriva sieht es so aus, als würde ein weiteres großes privates Eisenbahnverkehrsunternehmen in den Besitz öffentlicher Anteilseigner übergehen. Auch ist zu beobachten, dass die Beteiligung an SPNV-Vergabeverfahren rückläufig ist. Die EVU sind wählerisch geworden, an welchen Vergabeverfahren, bei welchen Aufgabenträgern und zu welchen Konditionen sie sich noch beteiligen. Für die Aufgabenträger ist dies kritisch, da Direktvergaben nicht zuletzt durch das BGH-Urteil von Anfang 2011 (X ZB 4/10) weiter erschwert werden. Sie sind zum Wettbewerb verdammt und brauchen dazu Teilnehmer. Diese Entwicklung wirft die Frage auf, warum der deutsche SPNV für private Investoren/Unternehmen offenbar nicht attraktiv genug erscheint, und was die Aufgabenträger tun können, damit sich dieses Bild wandelt.

Die mobilité Unternehmensberatung GmbH aus Köln hat zu diesem aktuellen Thema eine Umfrage unter den deutschen Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) durchgeführt. Insgesamt wurden Führungskräfte von neun EVUs befragt, die zusammen mehr als 90% des Marktes ausmachen.

Alle befragten Vertreter des SPNV sind einhellig der Meinung, dass die aktuellen Wettbewerbsverfahren äußerst komplex sind. Als Treiber der Komplexität wird die schwierige Risikobewertung, die Problematik der gleichzeitigen Durchführung mehrerer Verfahren sowie Änderungen in laufenden Vergabeverfahren genannt. Zudem unterscheiden sich die Verfahren von Aufgabenträger zu Aufgabenträger sehr. Eine bessere zeitliche und inhaltliche Abstimmung der Aufgabenträger bei den Vergabeverfahren wäre daher wünschenswert.

Die größten Unsicherheiten sollten durch die Aufgabenträger in den Bereichen Erlöskalkulation und Fahrzeugfinanzierung ausgeräumt werden. Für das verbesserte Management schwerkalkulierbarer finanzieller Risiken plädiert die große Mehrheit für die Möglichkeit der Wiedereinsatzgarantien. Ergänzend wird auch ein Fahrzeugpool bzw. die Finanzierung durch Aufgabenträger und eine Standardisierung der Fahrzeuge als Option angesehen.

Neben der Finanzierungsthematik kommt dem Erlös-Risiko eine zentrale Bedeutung zu. Für die Durchführung von Erlöskalkulationen im Rahmen von Vergabeverfahren bleibt die fehlende Transparenz hinsichtlich der Einnahmenaufteilung in Verkehrsverbänden sowie mit dritten EVU das Topthema für die befragten Vertreter des SPNV. Darüber hinaus wird die Bereitstellung valider Nachfragedaten durch die Aufgabenträger erwartet.

Bei der Mehrheit der Befragten sind aufgrund kritischer Rahmenbedingungen bereits Entscheidungen gegen eine Teilnahme an einzelnen Vergabeverfahren getroffen worden.

Bezüglich der Ausgestaltung der Verkehrsverträge ergibt sich bei den Befragten ein uneinheitliches Bild. 70% der Befragten präferieren unter den derzeitigen Rahmenbedingungen Bruttoverfahren mit Anreizkomponenten, der restliche Anteil der Befragten spricht sich jedoch für Nettoverfahren aus. Reine Bruttoverfahren werden von allen Befragten abgelehnt. Dies lässt den Schluss zu, dass die EVU von Marktchancen profitieren wollen, das Risiko aber nur unter transparenten Rahmenbedingungen selbst tragen wollen. Andernfalls soll das Risiko doch eher bei den Aufgabenträgern belassen werden.

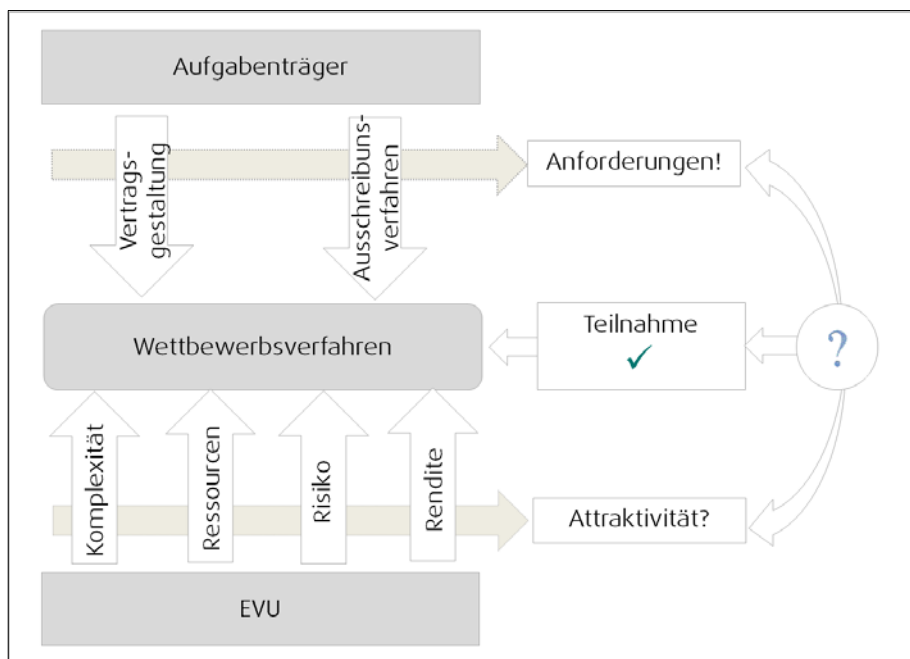


Abb.: Rahmenbedingungen und Entscheidungsparameter von Wettbewerbsverfahren

Zusammenfassend lässt sich festhalten, dass das Meinungsbild im Markt bezüglich der zukünftigen Ausgestaltung und Entwicklung von Wettbewerbsverfahren eher differenziert ist. Aus Sicht der Autoren sind daher folgende Fragen im Kontext des SPNV-Wettbewerbes durch die Aufgabenträger zu beantworten:

1. Wie können der Aufwand und die Komplexität der Vergabeverfahren reduziert werden?
2. Wie können vermeidbare Risiken aus Vergabeverfahren reduziert werden, um diese attraktiver zu gestalten?
3. Welche Anreize können gesetzt werden, damit Marktchancen unternehmerisch durch die EVU realisiert werden?

Diese Herausforderungen werden nur im offenen Dialog der Aufgabenträger untereinander und mit den EVU erfolgreich gemeistert werden können. Dann kann auch in Zukunft die Erfolgsgeschichte des SPNV in Deutschland fortgeschrieben werden.

Die mobilité Unternehmensberatung, als eines der führenden Beratungsunternehmen im deutschen Personenverkehrsmarkt, hat diese vielschichtigen Herausforderungen für die

Ausgestaltung des Wettbewerbes im deutschen SPNV Markt erkannt und wird sich diesen auch zukünftig weiterhin intensiv widmen.

Ansprechpartner für weitere Fragen und Informationen:

Nils Hansen (E-Mail: nilshansen@mobilitate.de)

www.mobilitate.de