

AK Wien Veranstaltung Öffentlicher Busverkehr in Österreich 6. Oktober 2020

Perspektive Busbetreiber/in – Marktstrukturen und Wettbewerbsverhältnisse, Wirtschaftliche Auswirkungen



Öffentlicher Busverkehr in Österreich

Anteil am Öffentlichen Nahverkehr

(Statistik Austria, Wirtschaftskammer, Österr. Städtebund 2018)

Fahrgäste (pro Jahr)

- **Öffentlicher Bus: 660 Mio.**
- Eisenbahn (inkl. FV): 316 Mio.
- U-Bahn/Straßenbahn: 960 Mio.

Spezifika

Erschließung in der Fläche
(auch im ländlichen Raum)

Sehr hoher Anteil am Schülerverkehr

Flexibilität

Kennzahlen

(eigene Erhebungen)

270 Mio. Bus-Kilometer p.a.

~ 5.500 Busse

~ 9.000 Beschäftigte

CO₂-Emissionen (g/Pkm)

(Umweltbundesamt, 05/2020)

- Pkw: ~ 217
 - Bus: ~ 55 (-162 zu Pkw)
 - Bahn: ~ 8 (-215 zu Pkw)
- Einsparung bei 4 Umsteigern von Pkw auf Bus etwa so wie bei 3 Umsteigern von Pkw auf Bahn
 - Nutzen-Kostenverhältnis bei Bus oft sehr gut (abhängig von Nachfragedichte und Besetzungsgrad)

Öffentlicher Busverkehr ist ein wichtiger Teil des ÖV und trägt auch wesentlich zur Reduktion von Treibhausgasen bei.

Ausschreibungen

Vergabe je nach Verkehrsmittel

- Eisenbahn:
Direktvergaben bis 2029
- U-Bahn/Straßenbahn:
Direktvergabe an interne Betreiber
- Innerstädtischer Busverkehr:
Direktvergabe an interne Betreiber
- **Regionaler Busverkehr:
Ausschreibungswettbewerb**

Status im regionalen Busverkehr

- umfangreiche Ausschreibungen seit 2011
- bisher ca. 600 Lose ausgeschrieben
- meist 3 bis 5 Bieter (große Streuung)
- jeder hat hohen Aufwand für Teilnahme
- fast 40 Gewinner – davor aber fast 200 Konzessionsinhaber
- derzeit (09/2020) bereits **78% der Busverkehre** zumindest einmal **ausgeschrieben**
- teilweise schon zweite oder dritte Runde der Ausschreibungen
- **bis 2023 werden alle** regionalen Busverkehre in Österreich **ausgeschrieben sein**

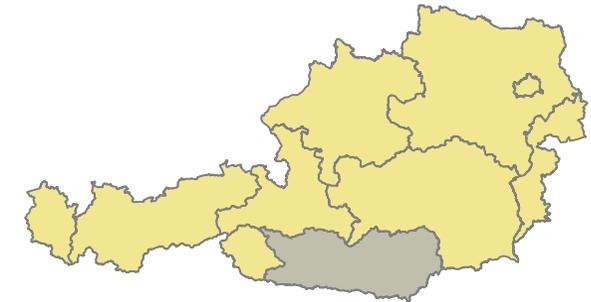
Die Verbünde vergeben Busleistungen zumeist auf Basis von Bruttoverträgen

A Bruttovertrag

- Die meisten Verkehrsverbünde schreiben Bruttoverträge aus
- Fahrscheineinnahmen zur Gänze beim Verbund
- Das Verkehrsunternehmen (VU) erhält eine fixe Abgeltung (Kilometergeld)
- Busunternehmen haben keine Gestaltungsmöglichkeiten mehr (z.B. Fahrplan, Marketing, Busausstattung)

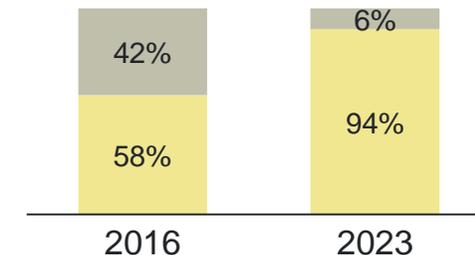
B Nettovertrag

- Nur in Kärnten werden Nettoverträge vergeben (außerdem funktional)
- Fahrscheineinnahmen beim Verkehrsunternehmen
- Gestaltungsmöglichkeit für die Busunternehmen (Fahrplan, Marketing, Busausstattung etc.)



- Ausschreibungen von Nettoverträgen
- Ausschreibungen von Bruttoverträgen

Angebotskilometer nach Vertragsarten



Umstellung der Verkehrsverbünde auf **Bruttoverträge**:

- **Verbünde** können den gesamten **Busverkehr alleine steuern.**
- **Unternehmen** erhalten nur **Kilometergeld.**

Die Modalitäten bei Ausschreibungen belasten die Busunternehmen und verursachen drastische Ineffizienzen

Vor Brutto-Ausschreibung

Vertrieb / Marketing

- Vertriebskompetenz beim Busunternehmen
- Unternehmen können durch Marketing einen Beitrag leisten, um mehr Fahrgäste zu gewinnen
- Unternehmen können durch Werberechte Zusatzerlöse generieren

Fuhrpark

- Größenvorteile generieren Skaleneffekte im operativen Betrieb (**geringe Reserve, flexibler Fahrzeugeinsatz**) und bei der Fahrzeugbeschaffung

Fahrplan

- Durch umfangreiches und langfristig aufgebautes Wissen sind die Fahrpläne auf die Kunden ausgerichtet, stabil und effizient.

Telematik / IT

- Skaleneffekte durch **relativ einheitliche Telematik** in den Fahrzeugen und **relativ einheitlichen IT-Systemen** (Betriebsleitsystem, Fahrscheindrucker) in ganz Österreich

Nach Brutto-Ausschreibung

Vertrieb / Marketing

- Vertriebskompetenz beim Verbund
- Es macht für die Erlöse **keinen Unterschied, ob mehr oder weniger Fahrgäste** transportiert werden
- Werberechte teilweise an Verbände abgetreten

Fuhrpark

- Der Fuhrpark wird bis ins letzte Detail **von den Verbänden vorgegeben**, sowohl was den Einsatz als auch was die Ausstattung betrifft.
- Die Flotte **zersplittert** zusehends.
- Der **Reservestand erhöht sich** sukzessive.

Fahrplan

- Das Know-how zur Fahrplanung wurde beim Verbund neu aufgebaut. Fahrpläne sind **oft nachzubessern**, weil sie Kundenbedürfnissen nicht optimal entsprechen, und **ineffizient**.

Telematik / IT

- **Kaum Skaleneffekte**, weil Verbände **individuelle Lösungen** verlangen, u.a. bei Fahrgastzählssystemen.
- **Mehraufwand** durch speziell geschultes Personal in Werkstätten. **Mehraufwand** zumindest für neue IT-**Schnittstellen**.

Im Norden ist der Preis das zentrale Vergabekriterium und dementsprechend entsteht ein hoher Preisdruck

Beispiele aus früheren Ausschreibungen:

Verbund ¹	Preis	Qualität	Fahrzeugalter
 <p>Salzburg Verkehr® verbindet</p> <p>Verkehrsverbund Salzburg</p>	80-90%	<ul style="list-style-type: none"> – Busalter 10-20% 10-20% 	de facto Neufahrzeuge (max. 4 Jahre bei Betriebsaufnahme, volle Qualitätspunkte nur bei Neuzulassung)
 <p>Der Verkehrsverbund</p> <p>Verkehrsverbund Oberösterreich</p>	80%	<ul style="list-style-type: none"> – Busalter 11% – Abgabe der Werberechte 3% – Personaleinsatzplanung 2% – Fahrgastservice 1,5% – Kundenbefragungen 1% – Schüler-/Seniorentrainings, Marketing- und Medienpaket je 0,5% 	de facto Neufahrzeuge (max. 5 Jahre bei Betriebsaufnahme, volle Qualitätspunkte nur b. Neuzulassung)
 <p>DER VERKEHRSVERBUND</p> <p>Verkehrsverbund Ost-Region</p>	60%	<ul style="list-style-type: none"> – Busalter ca. 12% – Lehrlingsausbildung 4-8% – Dienstkleidung 4-8% – Ersatzgestellung 10-12% – Kleinunternehmer bis ca. 10% 	de facto Neufahrzeuge (max. 5 Jahre bei Betriebsaufnahme, volle Qualitätspunkte nur bei Neuzulassung)

1) Der VV Kärnten schreibt funktional aus, daher gibt es hier keine vergleichbare Gewichtung von Preis und Qualitätskriterien.

In West- und Südösterreich wird ein stärkeres Gewicht auf Konzepte und Qualität als Zuschlagskriterium gelegt

Beispiele aus früheren Ausschreibungen:

Verbund ¹	Preis	Qualität	Fahrzeugalter
<p>Verkehrsverbund Tirol</p>	60%	<ul style="list-style-type: none"> – Konzept regionale Verantwortung (Wertschöpfung, Betriebsstart, aktive Begleitung des Verkehrs) 20% – Ersatzgestellung 20% 	40% maximales Alter von 10 Jahren für regelmäßig eingesetzte Fahrzeuge.
<p>Verkehrsverbund Vorarlberg</p>	60%	<ul style="list-style-type: none"> – Planungskonzept 10% – Standortkonzept 15% – Betriebsführungskonzept 5% – Personalkonzept (zB Gesundheit) 10% 	40% maximales Alter von 10 Jahren für regelmäßig eingesetzte Fahrzeuge.
<p>Verkehrsverbund Steiermark</p>	70%	<ul style="list-style-type: none"> – Leerkilometeranteil 10% – Einrichtungen für Lenkpersonal ca. 7% – Fahrzeugalter 5% – Kundenbüro 4% – Werkstätten 2% – Umsetzungsfrist für Änderungen ca. 2% 	30% de facto Neufahrzeuge (maximales Alter von 10 Jahren, volle Qualitätspunkte nur bei max. 5 Jahren)

1) Der VV Kärnten schreibt funktional aus, daher gibt es hier keine vergleichbare Gewichtung von Preis und Qualitätskriterien.

Das Bestbieterprinzip ist in den meisten Verbänden de facto ein Billigstbieterprinzip

Zuschlagskriterien IST

Preis	Qualität
80-90%	10-20%

In der Regel neutrale Kriterien, **die von allen Bietern gleichermaßen erfüllt werden können** (z.B. Busalter (=neue Busse), Abgabe von Werberechten)

Zuschlagskriterien ZIEL

Preis	ECHTE Qualität
50%	50%

Zum Beispiel:

- Konzept zur Verkehrsplanung
- Standortkonzept (Ausfallsicherheit)
- Konzept zu Sozialstandards für Mitarbeiter
- Beitrag zum Klimaschutz in der Region
- Konzept für regionale Wertschöpfung

- Alle Verbände wenden offiziell das Bestbieterprinzip an. **De facto** ist allerdings meist der **Preis** das **entscheidende Zuschlagskriterium**.
- Die Preise sind durchschnittlich um 10% bis 15% **gesunken**.
- Die optimalen **Zuschlagskriterien** um tatsächliche Bestbieter-Zuschläge zu erreichen setzen sich aus **50% Preis** und **50% Qualität** zusammen.

Sinnvolle Beurteilungskriterien wären beispielsweise:

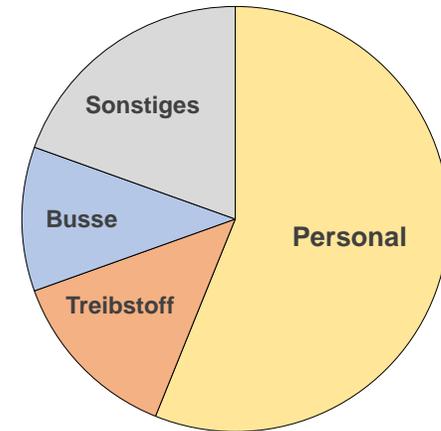
- Ein **Standortkonzept** zur Sicherstellung einer bestmöglichen Versorgungssicherheit und der regionalen Wertschöpfung.
- Ein **Planungskonzept** zur Optimierung verkehrsplanerischer Vorgaben mit dem Ziel einer kostengünstigeren Produktion und / oder einer Verbesserung der angebotenen Fahrleistungen.
- Ein **Betriebsführungskonzept** zur Sicherung einer nachhaltigen Nutzung des Fuhrparks, Qualitätskontrollen, Kundenzufriedenheit (Evaluierung und Sicherung), und Beschwerdemanagement.
- Ein **Konzept zu Sozialstandards für Mitarbeiter**, dass z.B. Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen, motivationsfördernde Maßnahmen, sowie soziale Verantwortung und Gesundheitsförderung berücksichtigt.

Auswirkungen des großen Preisdrucks

Der große Preisdruck erhöht **Gefahr des Sozialdumpings**

- Die Lenkerkosten betragen meist über 50% der Gesamtkosten.
- Großteil der übrigen Kosten ist für alle Wettbewerber fast gleich („Weltmarktpreise“).

Kostenstruktur

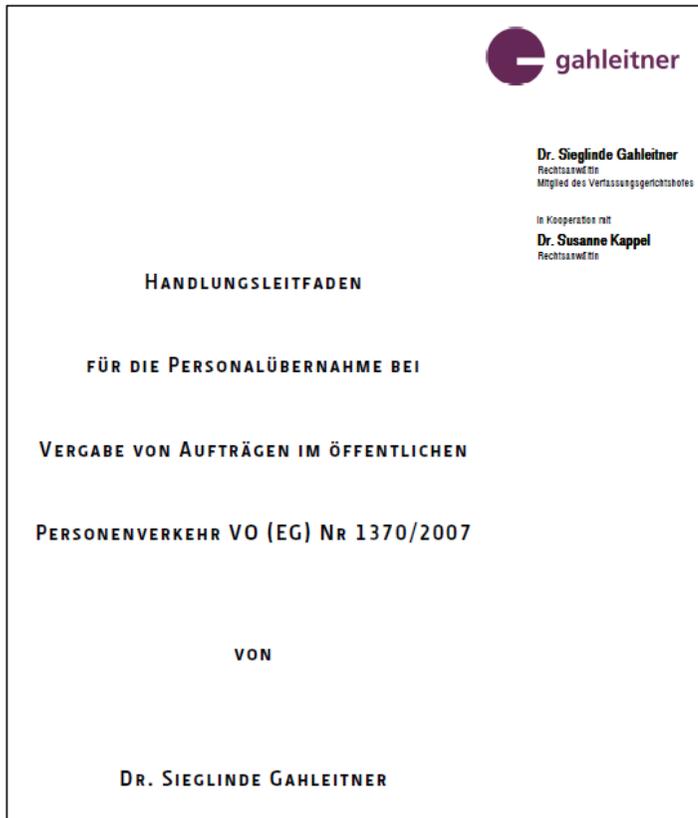


Der enorme **Preiskampf** droht für **Busunternehmen** **ruinös** zu werden

- Einige Unternehmen sind bereits aus dem Markt ausgeschieden.



Intentionen ...



- Probleme der Brutto-Ausschreibung wurden frühzeitig erkannt – siehe z.B. Leitfäden für die Personalübernahme bzw. für Qualitätskriterien von 2015/16.
- In der österreichischen Ausschreibungs-Praxis aber **kaum umgesetzt**.

Parallel zum Billigstbieterwettbewerb ist ein massiver Strukturaufbau bei den Verkehrsverbänden zu beobachten

MA-Anzahl (lt. Firmenbuch)				
Verbund	2019 ¹⁾	2015	2010	2010 zu 2019 ¹⁾
VOR	134	101	75	+79%
OÖVV	36	23	20	+80%
SVV	46	42	18	+156%
VVT	50	47	30	+67%
VVV	32	26	16	+100%
VVSt	23	17	19	+21%
VVK	15	16	13	+15%
Summe	336	272	191	+76%

1) VVT, VVV, VVSt und VVK noch 2018 (aktuellster Stand im Firmenbuch am 24.9.2020).

- Durch den Ausschreibungswettbewerb haben die Verbände viele Kompetenzen und Strukturen aufgebaut, die davor Verkehrsunternehmen geliefert haben.
- In Summe stieg die Mitarbeiterzahl der Verbände in acht bzw. neun Jahren um 76% (145 MA).
- Große Streuung je nachdem, wie viele Kompetenzen bei den Verkehrsunternehmen verblieben sind.

1

ECHE Qualitätskriterien

Qualitätskriterien sollten mit etwa 50% gewichtet sein und einen entscheidenden Bewertungsunterschied ausmachen können. Sinnvoll erscheinen z.B. Konzepte zur Verkehrsplanung, zu Standorten (Ausfallsicherheit), zu Sozialstandards für Mitarbeiter, einem Beitrag zum Klimaschutz oder auch zur regionalen Wertschöpfung.

2

Maximales Busalter statt neue Busse

Das Fahrzeugalter soll Teil der Leistungsbeschreibung sein und nicht als Zuschlagskriterium herangezogen werden. Statt neuer Busse soll ein maximal zulässiges Alter der eingesetzten Busse gefordert werden. Für Ersatzbusse soll es keine Altersvorgabe geben.

3

Standardisiertes Leistungsverzeichnis statt teurer Vielfalt

Bei technischen Anforderungen der Fahrzeuge (insb. Telematik) sollen basierend auf **Standards** (VDV-Richtlinien) Art der Daten, Format und Schnittstellen vorgegeben werden. Bestimmte Zulieferer oder Systeme sollen nicht vorgegeben sein.

4

Partnerschaftliches Verhältnis

- Insgesamt: KEIN „Zurück zum Zustand vor Ausschreibungen“
- ABER: System, in dem die Busunternehmen als Partner der Auftraggeber ihre Kompetenz einbringen und einen Beitrag zur Verbesserung des Angebots für die Fahrgäste leisten können.