

Vertrieb durch Dritte - Neue Anforderungen durch Ausschreibungen von Vertriebsleistungen

Statement zum Deutschen Nahverkehrstag
Koblenz, 2. Juni 2016

Dr. Henning Tegner

Ausschreibung von Vertriebsleistungen

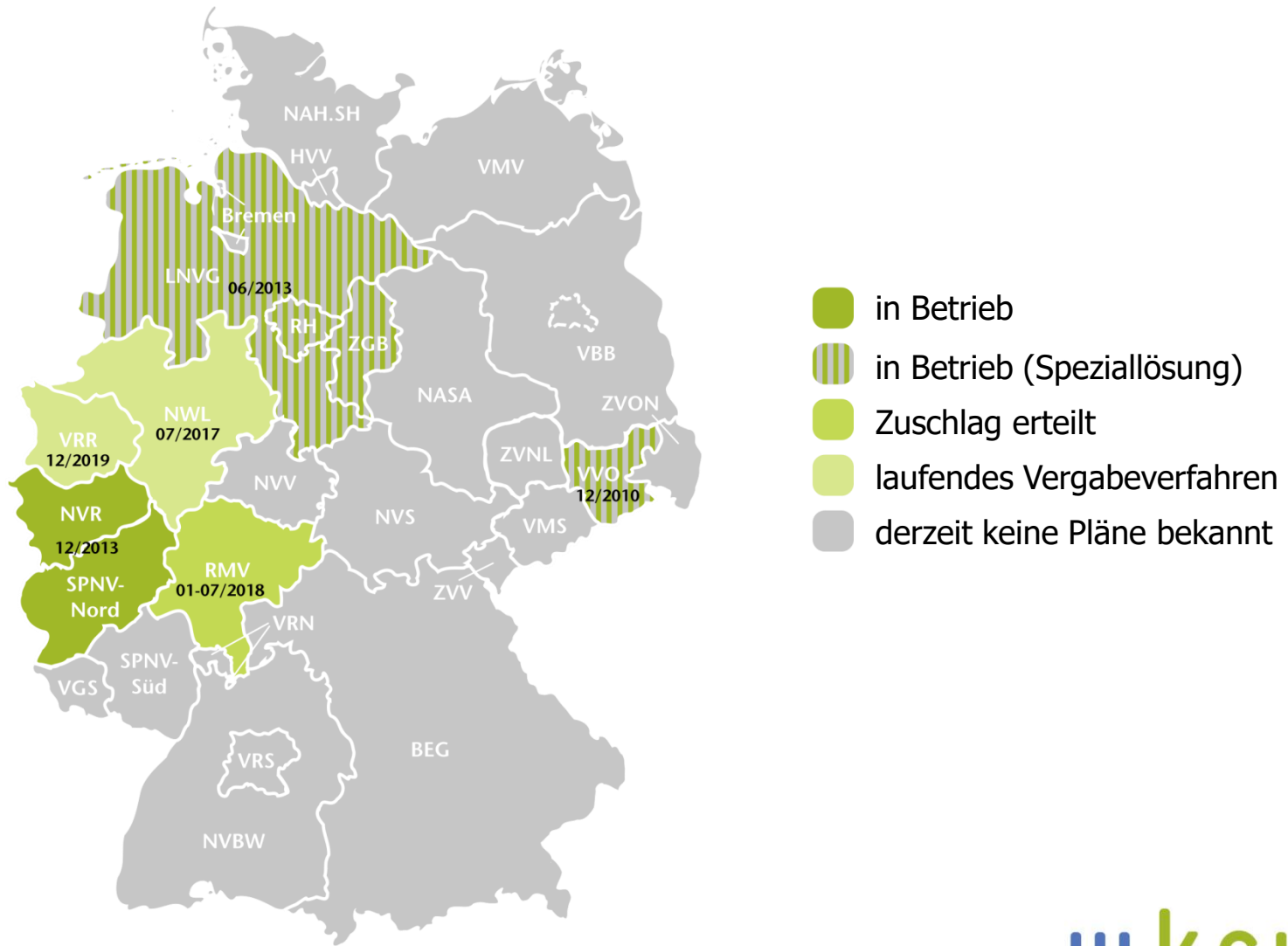
Was verspricht man sich davon?

Ziele/Motive aus Aufgabenträgersicht:

- Senkung der Vertriebskosten
 - Transparenz und Gestaltungsmöglichkeiten
 - Bruttoverträge
 - Nettoverträge
 - Fragmentierung vorbeugen
 - Wettbewerbsgleichheit bei SPNV-Vergaben
-
- Zugriff auf Vertriebs- und Kundendaten
 - Qualitätssteuerung und -verbesserungen
 - Innovationen

Ausschreibung von Vertriebsleistungen

Bisherige Ausschreibungen



Ausschreibung von Vertriebsleistungen

Risiken separater Ausschreibungen

- Attraktivität von reinen Betriebsausschreibungen sinkt (Verkürzung der Wertschöpfungskette)
- Verlust betrieblicher Synergien zwischen Zug- und Vertriebspersonal
- Kalkulationsrisiken führen zu Verteuerung oder gar zu schlechten Wettbewerbsergebnissen
- Innovationen können in klassischer Vergabeform nicht sachgerecht abgebildet werden

Telekom.de E 14:54 38%

"Ich möchte in die
Getreidegasse nach
Salzburg, mit dem Zug,
so schnell wie möglich."

Die schnellste
Verbindung kostet alles
in allem 13,50 Euro.
Aber da ist ein bisschen
Bus dabei. Soll ich die
trotzdem buchen?

"Ja."

OK, ist gebucht. Soll ich
Dir den Weg zur S-Bahn
zeigen oder schaffst Du
das alleine?

Kontakt

Dr. Henning Tegner
Partner

KCW GmbH

Berlin

Bernburger Str. 27

10963 Berlin

Fon: 030 4081768-77

Fax: 030 4081768-61

Mail: schaaffkamp@kcw-online.de

Web: www.kcw-online.de