

Guido Borning, Geschäftsführer Verband des Verkehrsgewerbes Rheinland e.V. (VDV Rheinland) RA Heiko Nagel, Geschäftsführer Verband des Verkehrsgewerbes Rheinhessen Pfalz e.V. (VVRP)



Die Verbände des Verkehrsgewerbes Rheinland Pfalz

- > Verband des Verkehrsgewerbes Rheinland e.V. mit Sitz in Koblenz
- > Verband des Verkehrsgewerbes Rheinhessen-Pfalz e.V. mit Sitz in Kaiserslautern

Die Verbände des Verkehrsgewerbes Rheinland-Pfalz mit Sitz in Koblenz und Kaiserlautern vertreten seit über 70 Jahren als eigenständige Vereine die fachlichen und gewerbepolitischen Interessen der mehr als 1.800 Unternehmen des nördlichen Rheinland-Pfalz aus den Bereichen Güterkraftverkehr, Möbeltransport, Kraftomnibusverkehr und Taxi Mietwagenverkehr. Als Arbeitgeberverband wirken sie mit an Tarifverhandlungen und vertreten die Interessen Ihrer Mitglieder gegenüber der Arbeitnehmervertretung.

Die Verbände des Verkehrsgewerbe setzen sich auf Bundesebene im Bereich der Personenbeförderung durch ihre Dachorganisationen, dem Bundesverband Deutscher Omnibusunternehmen e.V. (bdo) und dem Deutschen Taxi- und Mietwagenverband e.V. (BZP) für faire Wettbewerbsbedingungen für mittelständische deutsche Personenverkehrsunternehmen in Deutschland und Europa ein.







Einflussfaktoren aus den verschiedenen Bereichen



Wichtiges Standbein - ÖPNV

- Die Mehrzahl der privaten rheinland-pfälzischen Omnibusunternehmer ist in der Fläche und dem ländlichen Raum tätig; sowohl als Linienkonzessionär als auch als Auftragsunternehmen
- Diese Unternehmen sorgen damit tagtäglich für die Mobilität der Menschen und stärken dadurch die wirtschaftliche Bedeutung dieser Regionen
- In Rheinland-Pfalz blicken über 250 private Omnibusunternehmen und deren Beschäftigte mit Sorge auf die Entwicklungen im ÖPNV-Markt und die Ausgestaltung der Rahmenbedingungen
- Insbesondere für die eigentümergeführten mittelständischen Familienunternehmen geht es um "Alles", ist der ÖPNV sowohl als Linieninhaber als auch als Auftragnehmer ein elementarer Bestandteil der Unternehmensstruktur
- Es ist die wichtige Frage zu entscheiden, ob ein erfolgreiches und jahrelang bewährtes Fundament des ÖPNV in Rheinland-Pfalz mit seinem unternehmerischen Ansatz gänzlich in Frage gestellt



Situation im rheinland-pfälzischen ÖPNV-Sektor



Genehmigungsverfahren in Rheinland-Pfalz



Ausschreibungswettbewerb im südlichen Rheinland-Pfalz

Erkenntnisse

- Losgrößen zum größten Teil durch das private Busgewerbe nicht abbildbar
- Strukturen konnten noch nicht geschaffen werden
- Wirtschaftliches Risiko ist zu hoch
- Fehlendes Know-how; auch durch
 Intransparenz der Verbundsysteme
- Unternehmen sind es nicht gewohnt miteinander zu kooperieren



Folgen

- Nur sehr große, mittelständische private Unternehmen konnten Marktanteile gewinnen
- DB Regiobus hat massive Verluste im Ausschreibungswettbewerb verzeichnen müssen
- Dadurch sind auch die Subunternehmerleistungen rückläufig
- Befürchtung, dass der "Kuchen" weitestgehend zwischen "Großbetrieben", "Global-Playern" und Bahntöchtern aufgeteilt wird, hat sich bestätigt



ÖPNV Konzept Rheinland-Pfalz Nord

Ausgangslage – Beurteilung der Initiatoren

- Rückgänge im Schülerverkehr (demographischer Wandel)
- Hohe Tarifsteigerungen (> 5 %) führen zu
 Verlusten bei wahlfreien Kunden
- Weitere Reduzierung von Angeboten, die sich über nutzerfinanzierte Entgelte tragen
- Bereits das bisherige aus Sicht der AT nicht attraktive - Angebot ist gefährdet

Land (MWVLW),SPNV-Nord, VRT und VRM Unter Mitwirkung der lokalen AT



Im Wettbewerbsverfahren ausgewählter AN: Planungsbüro IGDB (Hessen) - Projektumfang: 500 Buslinien

Größtenteils ist ein Wechsel von Linien aus der Eigenwirtschaftlichkeit in die Gemeinwirtschaftlichkeit zu erwarten!

Guido Borning, VDV Rheinland



Herangehensweise der Initiatoren

"Planerischer Leitplanken"

- Bestand bestimmt nicht das neue Angebot
- Verkehrsunternehmenneutrale/unabhängige Planung
- Integration Schülerverkehr
- Abstimmung Stadt und Stadt-Umland-Verkehr
- Überprüfung Parallelverkehre



Systematik - Linienbündelung:

- Tenor: Abwenden von "Rosinenpickerei"
- Wirtschaftlichkeit der Linienbündel
- Ermessensspielraum im Rahmen folgender Kriterien:

Integration der Bedienung enge verkehrliche Verflechtung betriebliche Optimierung wirtschaftlicher Querausgleich zwischen Linien

- Zubringer- und Hauptlinien
- Mittelstandsförderung
- Wettbewerbsförderung
- Harmonisierung der Laufzeiten von Liniengenehmigungen

Guido Borning, VDV Rheinland



Kritik

Grundsätzlich

- Ausbildungsverkehre nehmen in der Fläche einen wesentlichen Schwerpunkt ein.
- Durch den Rückgang der Schülerzahlen und den damit einhergehenden Rückgang der Finanzierungsmöglichkeiten, ist die angedachte Vorgehensweise des ÖPNV Konzept Rheinland-Pfalz Nord – nämlich den sämtlichen Linienverkehr des nördlichen Rheinland-Pfalz genauestens "unter die Lupe zu nehmen" – grundsätzlich nachvollziehbar.



Aber:

- Die Nahverkehrsangebote sollten so ausgestaltet werden sollten, dass ein ausreichendes eigenwirtschaftliches Angebot auch zukünftig möglich ist.
- Es sollte unseres Erachtens vermieden werden, dass der Schwerpunkt bei der Nahverkehrsplanung seitens der Aufgabenträger und Verkehrsplaner darin liegt, eigenwirtschaftliche Verkehre zum Zwecke der Ausschreibung zu Linienbündeln so zusammenzufassen, dass diese Verkehre nur noch in die Gemeinwirtschaft überführt werden können
- Hinsichtlich der Linienbündelung im Nahverkehrsplan bekennt sich PBefG eindeutig zum Grundsatz der Einzelliniengenehmigung.
- Eine Linienbündelung muss stets das Prinzip der Eigenwirtschaftlichkeit berücksichtigen, da anderenfalls der Vorrang der Eigenwirtschaftlichkeit gegenüber gemeinwirtschaftlichen Verkehren ausgehebelt würde.



Praktische Bedeutung der Pflicht zur Losaufteilung bei wettbewerblichen Vergaben

- Für die gesetzlich geforderten Mittelstandsförderung reicht es daher nicht aus,
 mittelständische Unternehmen auf die mögliche Bildung von Bietergemeinschaften oder eine Partizipation am Auftrag als Nachunternehmer zu verweisen
- In einem Vergabewettbewerb über Busverkehrsdienstleistungen ist die Pflicht zur Losvergabe zwingend zu beachten (VO 1370 i.V.m. § 97 Abs. 3 GWB; § 8a Abs. 4 PBefG)
- Eine Gesamtvergabe oder eine Zusammenfassung von Losen darf nur in Ausnahmefällen stattfinden
- Durch Die Aufteilung eines Gesamtauftrags in Teillose muss mittelständischen Unternehmen die Möglichkeit eröffnet werden, sich mit Aussicht auf Erfolg an dem Vergabeverfahren direkt beteiligen zu können, was beim Zuschnitt der Lose zu beachten ist.
- Durch die Losbildung ist das Volumen der zu vergebenen einzelnen Aufträge so zu verringern, dass nicht nur Großunternehmen Angebote abgeben können.



- Die Losgröße ist unter Berücksichtigung der Leistungsfähigkeit des für einen Auftrag relevanten bzw. des im konkreten regionalen Markt anzutreffenden Mittelstands abzuleiten.
- Die einzelnen Lose müssen daher eine Größe aufweisen, die eine eigenständige Bewerbung der im regionalen Markt anzutreffenden klein- und mittelständischen BusVU ermöglicht!

Guido Borning, VDV Rheinland



Bildung von Bietergemeinschaften

- Die größte Barriere für eine erfolgreiche Ausschreibungsteilnahme des Mittelstandes ist die geringe durchschnittliche Unternehmensgröße.
- Die allermeisten der mittelständischen Unternehmen haben weniger Busse zur Verfügung, als für den Betrieb eines einzigen Linienbündels benötigt werden.
- Um überhaupt eine Chance im Wettbewerb zu haben, bleibt dem größten Teil der privaten
 Verkehrsunternehmen neben den Alternativen Verkauf oder Betriebsaufgabe nur das Eingehen von Kooperationen mit anderen Unternehmen.
- Dabei könnten vermehrt Bietergemeinschaften gebildet werden, die auf die ausgeschriebenen Linienbündel abgestimmt sind.

Guido Borning, VDV Rheinland

Bildung von Bietergemeinschaften – Problem

- BG bieten aber nur oft in der Theorie eine ausreichende Lösung
- Theoretisch würden auf diesem Wege zwar Vergabeanforderungen erfüllt und auch verschiedene Finanzierungsprobleme könnten gelöst werden
- Aber: Genehmigungslaufzeiten gehen in der Regel bis 10 Jahre und erfordert in dieser Zeit eine auf das Projekt bezogene enge Zusammenarbeit der Teilnehmer
- Weiterhin ist eine Zusammenarbeit für mehrere Betriebe meist sehr ungewohnt und damit ein langfristiges Bestehen der Gemeinschaft ungewiss
- Für die meisten KMU sind die Kosten für Planungs- und Rechtsberatung zu hoch (hier sind vor allem formelle Kriterien gemeint (z.B. im Zuge des Vergabeverfahrens))
- Großunternehmen verfügen meist über eigene Abteilungen und haben somit einen strategischen Vorteil



Wünschenswert: Klare Vorgaben für projektbezogene BG, die zumindest die rechtliche Einordnung sicherer machen!

Guido Borning, VDV Rheinland

Partizipation als Subunternehmer

- Die T\u00e4tigkeit als Subunternehmer ist insbesondere f\u00fcr die kleineren der mittelst\u00e4ndischen Verkehrsunternehmen \u00fcberlebenswichtig, da sie aus den o.g. strukturellen Gr\u00fcnden nicht selbst am prim\u00e4ren Ausschreibungsmarkt teilnehmen k\u00f6nnen.
- Wie die Erfahrungen im südlichen R.-Pf. als auch in Hessen zeigen, war es im Zuge der Ausschreibungen insbesondere die Bahnbusgesellschaften als Marktführer im Regionalverkehr und gleichzeitig größter Kunde für Subunternehmer, die die größten Verluste hinnehmen musste. Die Marktanteilsverluste von DB wurden eher überproportional an die Subunternehmer weitergegeben
- Gleichzeitig zeigen die Erfahrungen, dass bei Ausschreibungsgewinnen teilweise eine neue Subunternehmerpolitik zu beobachten ist: Danach wurden nicht mehr eher kleine Unternehmen für kleinteilige Subleistungen beschäftigt, sondern größere Unternehmen, die mit vielen Fahrzeugen und Umläufen unterwegs sind.
- Gleichzeitig reduzierte sich der Kostenvorteil von Subunternehmern durch den Kauf bzw. die Gründung eigener "privater" Töchter
- Um die Chancen mittelständischer Unternehmen zu erhöhen, plante der RMV z.B. ab 2007 für regionale Bündel über 600.000 Nkm10 p.a. eine **Subunternehmerquote** von 30% vorzugeben.

Ausschreibungspraxis im ÖSPV – Ergebnisse aus Hessen - Prof. Dr. R. Elsner, D. Dannenfeld



- Generell ein deutlicher Rückgang des Subunternehmermarktes
- Zunehmender Wettbewerb um die verbliebenen Subunternehmerleistungen
- Insbesondere die kleineren der mittelständischen Unternehmen trifft dies stark
- Marktanteil der mittelständischen Unternehmen wird noch stärker schrumpfen als es die Zahlen für den Ausschreibungsmarkt zeigen.



Grundsätzliche Probleme

<u>Fahrermangel als generelles Problem im</u> <u>Gewerbe</u>

- Schlechtes Image des Busfahrers
- Fachkräftemangel auch in anderen Branchen
- Unzureichende Vergütung / Unlukrative Arbeitszeiten
- Pflicht zur Weiterbildung
- Führerscheinkosten sind zu hoch
- •••



Marktvolumen steigt! Betriebspflicht!?

Guido Borning, VDV Rheinland



Fazit

Systemwechsel

- Der Systemwechsel vom eigenwirtschaftlichen hin zum gemeinwirtschaftlichen Verkehren stellt die Aufgabenträger gerade im ländlichen Raum vor enorme Finanzierungsrisiken
- Verantwortung für die Finanzierung und Gestaltung liegt dann nur noch beim Aufgabenträger
- Verlagerung des Interesses am Fahrgastmarkt wird vom Verkehrsunternehmen zu den AT verlagert
- Somit auch die unternehmerische Verantwortung für Marketing, Vertrieb, Verkehrsplanung

Veränderung bei der Anbieterstruktur

- Marktaustritte bei klein- und mittelständischen lokal verwurzelten Betrieben am größten
- Ebenfalls erheblicher Rückgang bei den Subunternehmerleistungen zu befürchten, da insbesondere DB als größter AG aber auch öffentliche VU und Konzernunternehmen auf diese Leistungen verzichten könnten
- Marktanteil der Konzernunternehmen wird deutlich steigen

Es ist zu befürchten, dass der Mittelstand bei diesem Prozess deutlich verlieren wird und somit Strukturen, die über Jahrzehnte hinweg aufgebaut wurden und sich bewährt haben wegbrechen.

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



Die kostengünstigen Strukturen des privaten Busgewerbes bleiben im Rahmen der derzeitigen Ausschreibungspraxis in Rheinland-Pfalz auch weiterhin weitestgehend ungenutzt!

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



Wesentliche Gründe

- Losgrößen zum größten Teil durch das private Busgewerbe nicht abbildbar
- Wirtschaftliches Risiko an einer Ausschreibung teilzunehmen ist für viele inhabergeführte Betriebe zu hoch
- Informationsdefizite durch Intransparenz der Verbundsysteme

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



Novellierung des Nahverkehrsgesetzes als Chance, diese "Missstände" für den Mittelstand zu beheben und die vielfältigen Potentiale der privaten mittelständischen Omnibusunternehmen effizient zu nutzen.

RA Heiko Nagel - Geschäftsführer VVRP e.V.



Lösungsansätze im Rahmen des Novellierungsprozesses des Nahverkehrsgesetzes

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



I. Umdenken bei der politischen Schwerpunktbildung

- Keine Priorisierung für ein Verkehrsmittel
- Das günstigste Verkehrsmittel bildet das Rückgrat des ÖPNV in der Region
- Richtungswechsel ÖPNV als Pflichtaufgabe?

RA Heiko Nagel - Geschäftsführer VVRP e.V.



I. Umdenken bei der politischen Schwerpunktbildung

- > Ausschreibungen im ÖPNV mit Augenmaß betreiben
 - Beibehaltung unternehmensinitiierter Verkehre (so weit wie möglich)
 - Das Geld soll Verkehre finanzieren; nicht Overheads
- Vor-Ort vorhandenes Know-how nutzen
 - Mehr Raum für Kreativität, Eigeninitiativen und Innovation des Mittelstandes
 - Unternehmerische Eigenverantwortung in der Planung + Gestaltung der Angebote

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



II. Engere Einbindung der Unternehmerschaft

- Mitspracherecht bei der Planung und Gestaltung des ÖPNV
- im Vorfeld von Ausschreibungen
- bei der Aufstellung der Nahverkehrspläne über die Verkehrsverbände

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



Idealvorstellung:

Aufgabenträger und Verkehrsunternehmen entwickeln in enger Zusammenarbeit das Verkehrsangebot

- Wettbewerb als Antriebsfeder für innovative Ideen, kostengünstige Produkte und Qualitätsverbesserungen
- Fahrgast- und nachfrageorientierte Fahrplangestaltung mit dem Ziel einer hohen Kundenzufriedenheit
- Nutzung der kostengünstigen Strukturen des privaten Omnibus-gewerbes

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



- Festhalten am Vorrang der Eigenwirtschaftlichkeit
- Festschreibung mittelstandsfreundlicher Losgrößen durch eine Begrenzung der Fahrzeuganzahl
- Festschreibung einer verpflichtenden Subunternehmerquote für größere Lose

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



- Zurverfügungstellung von aktuellem, qualifizierten und vollständigem Zahlenmaterial, Fahrgastströme, Fahrscheinverkäufe etc.
- Vorgaben zur Fahrzeugausstattung auf das Notwendigste beschränken
 - Den Anforderungen an die Fahrzeuge ist in der Kürze der Zeit oftmals nicht zu entsprechen
 - Neufahrzeuge können mangels Sicherheit nicht angeschafft werden; Auslieferung ist mit erheblichen Schwierigkeiten verbudnen
 - ➤ Rund 95% der Gebrauchtfahrzeuge entsprechen in der Regel nicht den Ausschreibungsanforderungen ("Antivandalismusecke", Klappfenster ⇔ Lüftungs- und Klimaanlage etc.)
 - Fahrzeuge sind in der Regel nur bündelspezifisch einsetzbar => fehlende Flexibilität
 - Wert der Bestandsfahrzeuge ist über Nacht auf "Null" gefallen.

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



- Schaffung landesweit einheitlicher Standards; Erstellung eines Landesnahverkehrsplans
- Verankerung einer Lohngleitklausel im LTTG
 - Wer Tarifsteigerungen einpreist ist per se zu teuer => unter Zugrundelegung von Tarifsteigerungen können keine konkurrenzfähigen und tragfähigen Angebote abgegeben werden
 - Wunsch nach Vergütungsanpassungen birgt Gefahr der Neuausschreibung

RA Heiko Nagel - Geschäftsführer VVRP e.V.



- Einfordern verbindlicher + dauerhafter Konzepte zur betrieblichen Infrastruktur
 - Betriebshof, Werkstatt, Kundenkontakt etc.
 - Hinreichende Würdigung bei der Vergabe
- Verpflichtende Betriebssitzbegründung in der Region durch das ausführende Unternehmen + Subunternehmer
- Verankerung von Anreizsystemen statt der Verhängung von Pönalen
- Stärkung von Bietergemeinschaften

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



III. Schaffung mittelstandsfreundlicherer Rahmenbedingungen für den Ausschreibungswettbewerb

- Einbindung + hinreichende Würdigung bei der Vergabe innovativer Mobilitätsformen
 - > Aber: Schaffung einer Rechtsgrundlage für alternative Bedienformen



Bürgerbusse

Verhinderung von Konkurrenzsituationen

RA Heiko Nagel – Geschäftsführer VVRP e.V.



IV. Fahrzeugförderung

- Unternehmensbezug; Fahrzeugbezogene Förderung als nichtrückzahlbarer Zuschuss
- Förderanrecht für jedes Unternehmen; kein Windhund
 - Klar definierte Anmelde- und Antragsfristen + Bewilligungszeiträume
- transparent, nachvollziehbar und diskriminierungsfrei
- Mengenmäßige Begrenzung der zu fördernden Buseinheiten pro Unternehmen

RA Heiko Nagel - Geschäftsführer VVRP e.V.



V. Finanzierungsströme

- Finanzmittel müssen transparent, nachvollziehbar + diskriminierungsfrei den Fahrgästen zukommen
 - Keine weitere Fehlallokation der Regionalisierungsmittel
 - ca. 90% der Mittel fließen in die Schiene, nur ca. 10% in den Bus; Bundesschnitt ca. 75 % zu 25 %
 - > 90 % der Fahrgäste werden mit dem Bus befördert, nur 10 % über die Schiene
- Maßnahmen zur langfristigen Sicherung der ÖPNV-Finanzierung
- Kein Systemwechsel bei den 45a-Mitteln



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Verband des Verkehrsgewerbes Rheinland e.V. GF Guido Borning LL.M. Moselring 11

56073 Koblenz

Telefon 0261 494-337 Fax 0261 494-330 Internet www.vdv-rheinland.de E-mail info@vdv-rheinland.de



Verband des Verkehrsgewerbes Rheinhessen-Pfalz GF RA Heiko Nagel Lauterstraße 17

67657 Kaiserslautern

Telefon 0631 371-610 Fax 0631 371 61 11 Internet www.vvrp.com E-mail mail@vvrp.com

Quellen: Zum Grundsatz der Losaufteilung und seinen Auswirkungen auf die Linienbündelung im NVP; RA Dr. T. Kirch, Leinemann Partner RAe Ausschreibungspraxis im ÖSPV – Ergebnisse aus Hessen - Prof. Dr. R. Elsner, D. Dannenfeld,