



Zukunft der SPNV-Verträge

Christian Glück

Koblenz, 13. Juni 2022

MOVE



Agenda

I.

Die Transdev Unternehmensgruppe: Der Weltmarktführer im öffentlichen Verkehr.

II.

Wettbewerb erhalten, aber ein „Weiter so“ langt nicht!

III.

Wie müssen SPNV-Verträge gestaltet werden, um für die Zukunft gerüstet zu sein?

Herausragende Ergebnisse – Unsere Gruppe in Zahlen



Transdev Deutschland

- 7.500 Mitarbeiter
- 1,2 Mrd. € Umsatz
- 57 aktive Tochterunternehmen
- 133 Mio. Fahrgäste
- 45 Mio. Zugkilometer
- 145 Mio. Buskilometer
- 417 Triebwagen
- 22 Reisezugwagen
- 6 Lokomotiven
- 31 Straßenbahnen
- 3.200 Busse
- 38 E-Busse

*im Jahr 2019, aufgrund der COVID-19-Krise sank die Zahl der Fahrgäste auf 6,2 Millionen im Jahr 2020

Starke Gesellschafter



Die Caisse des Dépôts Gruppe hält die Mehrheit an Transdev (66% der Anteile)

Caisse des Dépôts, eine 1816 gegründete Finanzinstitution, nimmt Aufgaben von öffentlichem Interesse wahr und unterstützt die wirtschaftliche Entwicklung von Regionen.



Rethmann-Gruppe (34% der Anteile)

Die Rethmann-Gruppe ist eine zu 100% in Familienbesitz befindliche deutsche Industrie- und Versorgungsgruppe. Sie ist eines der weltweit führenden Unternehmen in den Bereichen Logistik und Transport, Wasser und Recycling sowie Biotechnologie.

Agenda

I.

Die Transdev Unternehmensgruppe: Der Weltmarktführer im öffentlichen Verkehr.

II.

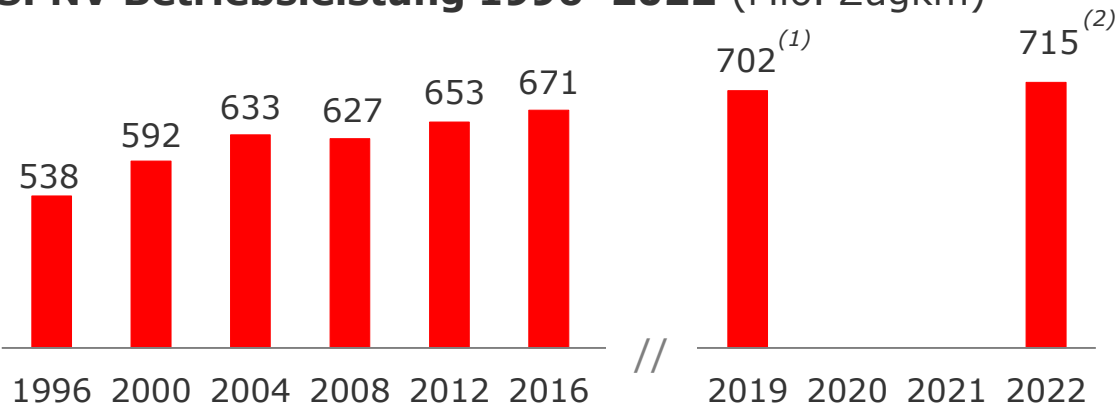
Wettbewerb erhalten, aber ein „Weiter so“ langt nicht!

III.

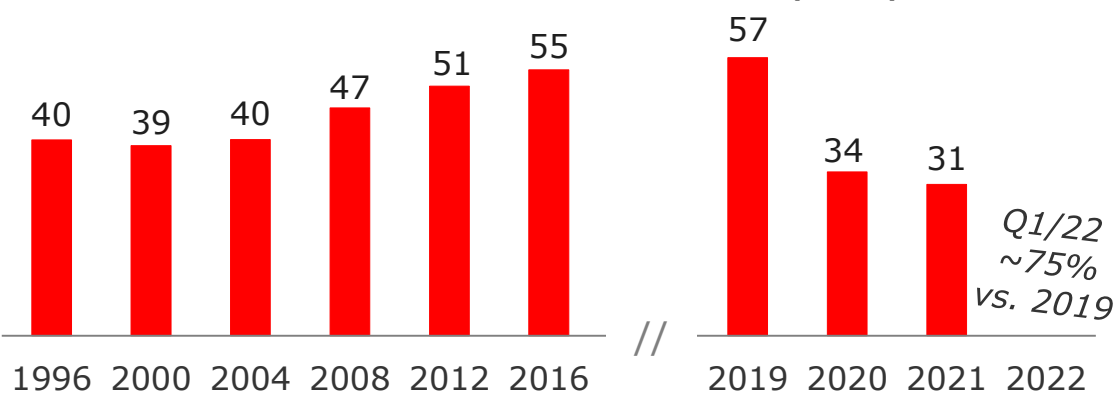
Wie müssen SPNV-Verträge gestaltet werden, um für die Zukunft gerüstet zu sein?

Wettbewerb im SPNV hat sich bewährt – ist aber nicht selbstverständlich

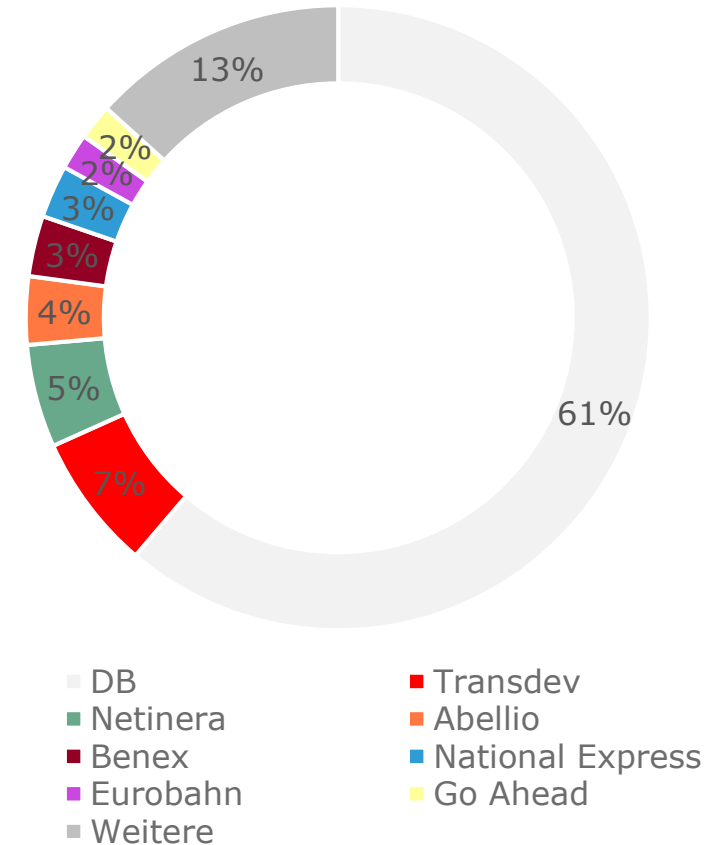
SPNV Betriebsleistung 1996–2022 (Mio. Zugkm)



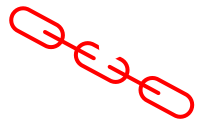
SPNV Personenkilometer 1996–2022 (Mrd.)



**Marktanteile 2022⁽³⁾
(nach Betriebsleistung)**



(1) lt. Bundesnetzagentur, Marktuntersuchung Eisenbahnen 2020 (2) lt. Webseite Bundesverband SchienenNahverkehr, abgerufen am 30.05.2022 (3) Eigene Berechnung Transdev



Schwachstellen in heutigen Verkehrsveträgen



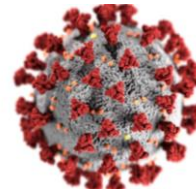
**Stark gestiegene
Personalkosten/
Personalmehrbedarf**



**Explosionsartig gestiegene
Energiekosten**



**Hohe Vertragsstrafen
aufgrund unzureichender
Infrastruktur**



**Dauerhaft niedrigere
Fahrgelderlöse aufgrund
Corona**



**Umfangreiche Ersatzverkehre
aufgrund hoher Bautätigkeit**

Agenda

I.

Die Transdev Unternehmensgruppe: Der Weltmarktführer im öffentlichen Verkehr.

II.

Wettbewerb erhalten, aber ein „Weiter so“ langt nicht!

III.

Wie müssen SPNV-Verträge gestaltet werden, um für die Zukunft gerüstet zu sein?

Zukünftige SPNV-Verträge müssen ein ausgewogenes Chancen-Risiko-Profil bieten, um Wettbewerb zu erhalten

1

Der Leistungsumfang sollte die gesamte Wertschöpfungstiefe abdecken.

2

Der Vertrag muss aus einem Qualitäts- und Preiswettbewerb resultieren.

3

Vertragsstrafen dürfen nur für solche Sachverhalte anfallen, welche der Betreiber beeinflussen kann.

4

Der Ausgleich für Ersatzverkehre aufgrund Infrastruktursperrung muss die wahren Kosten abbilden.

5

Die Indexierung von Kosten muss die tatsächliche Branchensituation abbilden und zeitnah erfolgen.

6

Die Mobilisierungskosten müssen zeitnah an den Betreiber zurückfließen.

7

Die gestaffelte Inbetriebnahme sichert einen reibungslosen Stabwechsel.

8

Der Vertrag muss flexibel gestaltet sein und eine Vorsorge für zukünftige Innovationen beinhalten, um der langen Vorbereitungs- und Laufzeit gerecht zu werden.

**Vielen Dank für
Ihr Interesse.**

Christian Glück

Leiter Unternehmensentwicklung & Technik Bahn

Transdev GmbH
Georgenstraße 22
10117 Berlin

christian.glueck@transdev.de
www.transdev.de