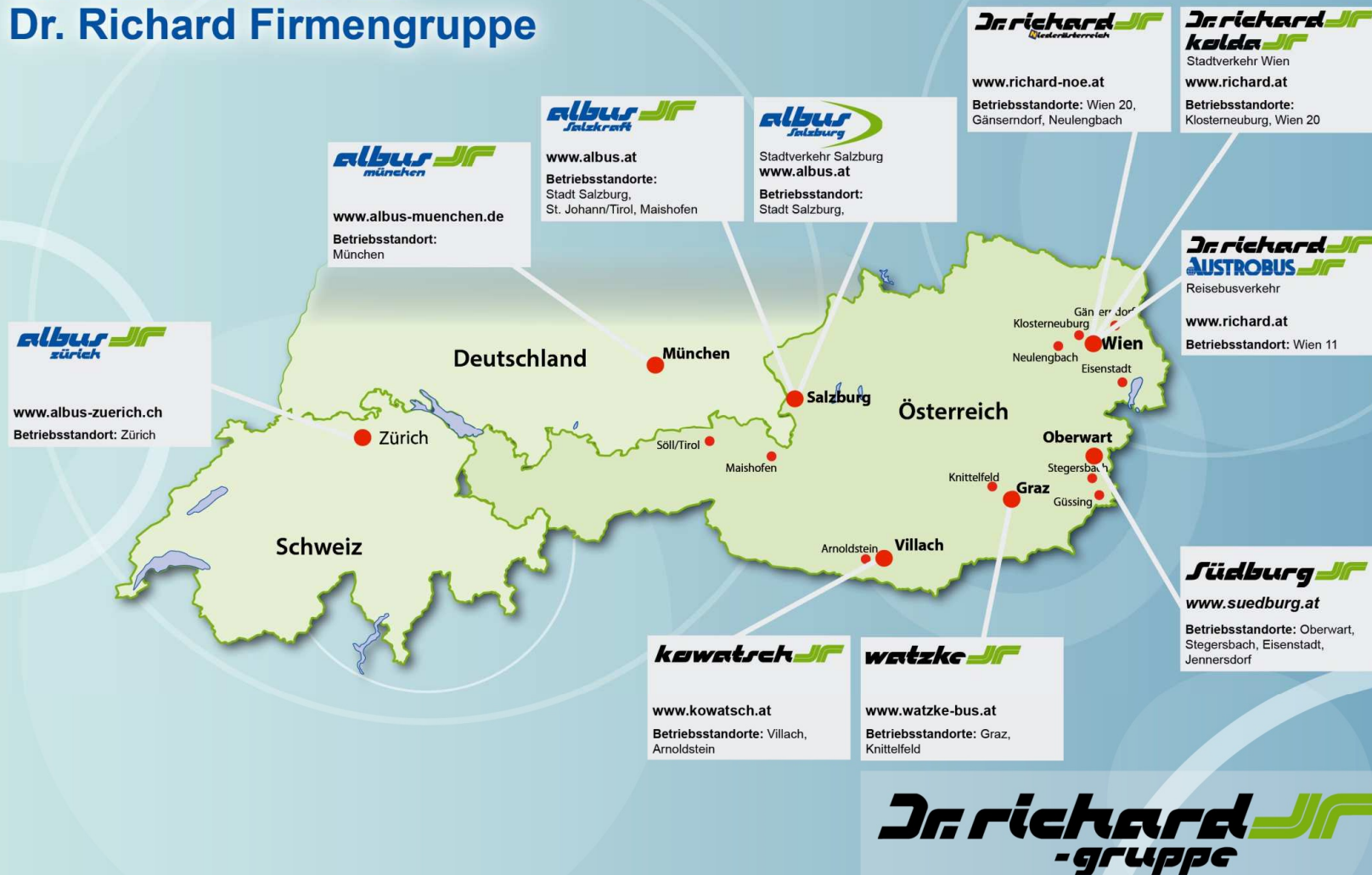


Öffentlicher Personenverkehr:  
entscheiden – bestellen – bezahlen

Brutto- oder Nettoverträge?

# Die Busbetriebe der Dr. Richard Firmengruppe



# ÖPNV-Praxis vor & nach der PSO

---

## ✓ vor PSO:

### Verbünde/Kommunen und VU agieren partnerschaftlich

- Verbünde (i.d.R. GmbHs der Gebietskörperschaften) / Kommunale VU
- Verkehrsunternehmen (VU)
- produktives & konstruktive Miteinander (Leistungsplanung und -erstellung)
  - iterativer Planungsprozess
  - konsensorientiert

## ✓ Nach PSO-Umsetzung

- Besteller / Erstellerprinzip
- Aus Partnerschaften auf Augenhöhe wurden Kunden-Lieferantenbeziehungen
- Kooperation: aus miteinander wird oft ein „gegeneinander“
- Im Fokus steht nicht mehr der gemeinsame Fahrgast, sondern die bestmögliche Durchsetzung der Eigeninteressen

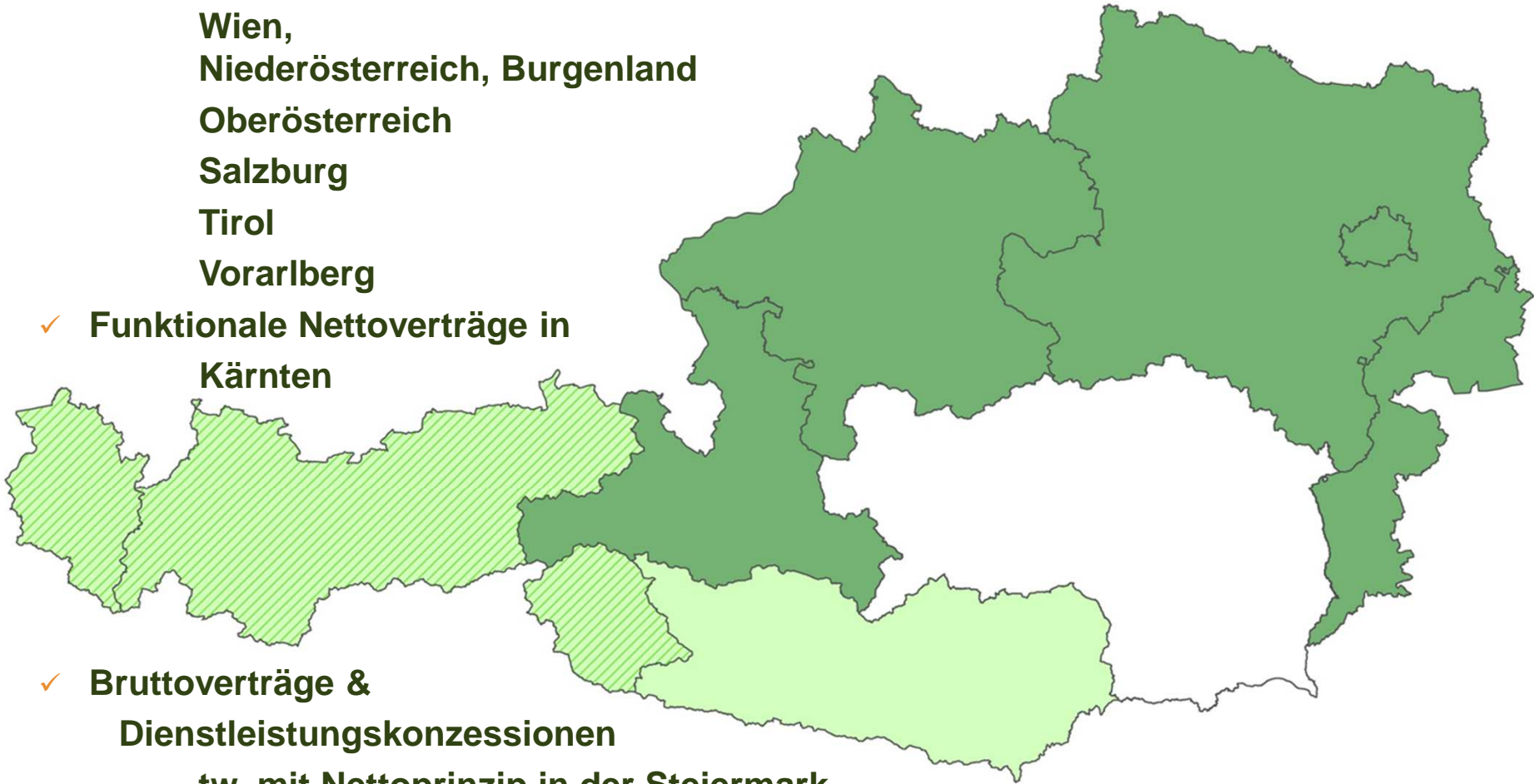
➔ viele VU müssen das erst verinnerlichen

# Österreichweite Umsetzung

- ✓ **Bruttoverträge nach Wettbewerb in**  
Wien,  
Niederösterreich, Burgenland  
Oberösterreich  
Salzburg  
Tirol  
Vorarlberg

- ✓ **Funktionale Nettoverträge in**  
Kärnten

- ✓ **Bruttoverträge &**  
**Dienstleistungskonzessionen**  
tw. mit Nettoprinzip in der Steiermark



# Zusammenhang von Leistungsbeschreibung und Vergütungsform

## Ausprägungsformen in Österreich

		Leistungsbeschreibung	
		funktional	konstruktiv
Vergütungsform	Bruttovertrag	—	<b>Normalfall</b>
	Nettovertrag	<b>Ausnahme</b>	—

# Varianten der Vergabeverfahren

---

## ✓ **Bruttobestellungen → Vergaberecht**

konstruktiv

einstufig / mehrstufig

Bestbieter / Billigstbieter // (Auktion)

## ✓ **Nettobestellungen**

Funktionale Ausschreibung mit Nettovertrag: Kärnten

???

## ✓ **Allgemeine Vorschrift**

In Österreich zur Zeit nicht relevant

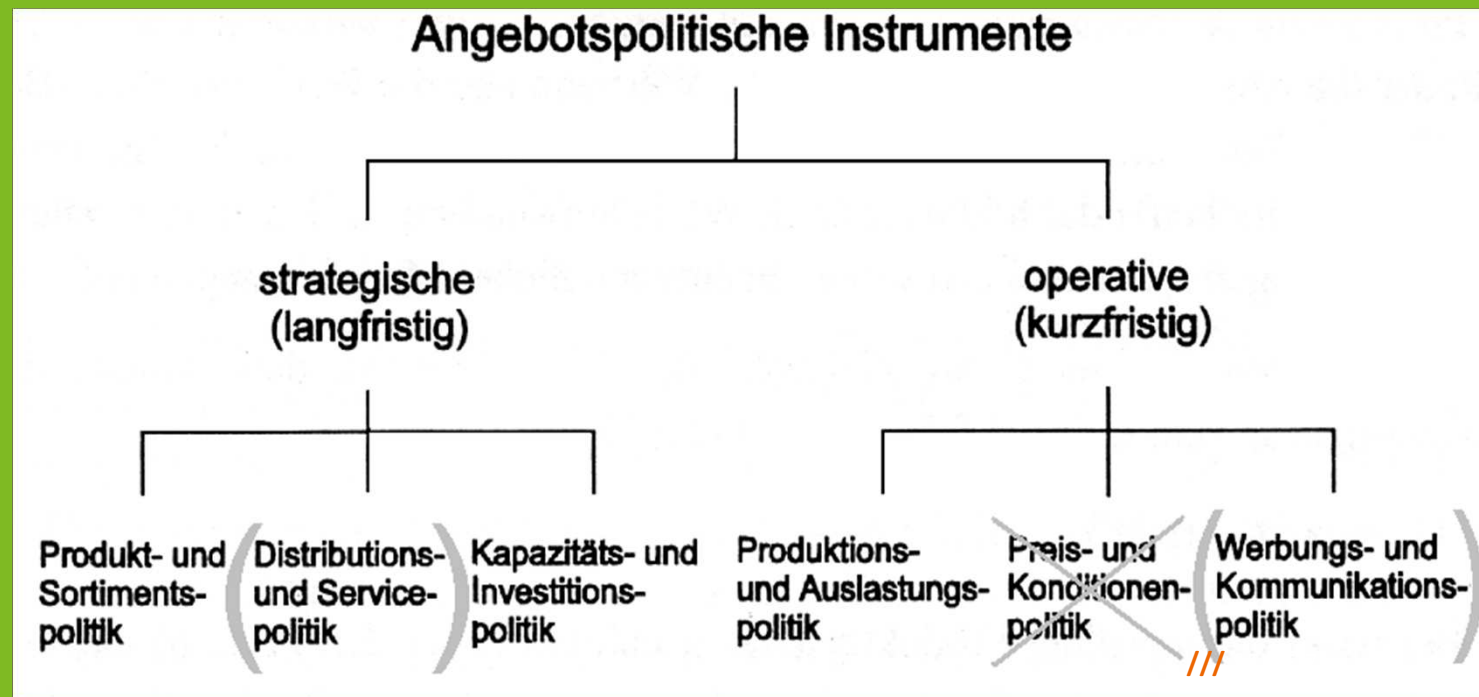
Interessante Ansätze in Deutschland

# Handlungsspielräume der Verkersunternehmen

## bei den verschiedenen Vergabeverfahren

- bei Verkehren auf der Grundlage allgemeiner Vorschriften
- bei nettobestellten Verkehren
- bei bruttobestellten Verkehren

→ Wahlrecht der zuständigen Behörde



# faktischer Handlungsspielraum eines VU

## bei Vergaben in Brutto- bzw. NettoVerträge

### Kalkulationsbeispiel einer Kraftfahrline

<del>KM-Zahl</del>	x	<del>KM-Preis</del>	=	<del>KM-Kosten</del>
<del>(Lenkerstunden)°</del>	x	Lenkerstundensatz	=	Lenkerkosten
<del>Anzahl der Busse</del>	x	<del>Bustfixe Kosten pro Bus</del>	=	<del>busfixe Kosten</del>
				<hr/>
				direkte Linienkosten
	+			projektinduzierte Fixkosten
	+			Gemeinkosten- und Gewinnzuschlag
				<hr/>
				Angebotspreis der Linie



# Handlungsempfehlungen bruttobestellte VU

---

- ✓ **Pflichten der Bruttoverträge (gerade noch) erfüllen**
- ✓ **ÖPNRV KnowHow hinsichtlich vertraglicher Relevanz hinterfragen**
- ✓ **Kostenführer haben beste Chancen**
  - Atypische Beschäftigungsverhältnisse
  - Selbstfahrende „Unternehmer“ als Sub-VU
  - Kreative Entlohnungsformen als Erfolgsfaktor
- ➔ **VU mit Personalkosten über KV-Niveau werden aus Markt ausscheiden**
  - wegen zB: Pausenregelungen, Pauseninfrastruktur, Feiertagsbezahlung
  - aber auch: Durchschnittsalter (Stundensatz, Urlaubsanspruch, Krankenstand...)
- ➔ **rechtzeitig junge Verkehrsbetriebe gründen (als klassisches Sub-VU oder als Personaldienstleister)**
  - aber: Fahrerknappheit**
    - Strenge Regeln über Arbeitszeit machen Überstunden idR unmöglich und Fahrerjob unattraktiv
- ➔ **Lösung:**
  - Übernahme des Fahrpersonals gem. PSO Art 4 (5)**
  - aber: Welche Differenzierungsstrategien sind dann noch relevant?**

# Brutobestellungen aus Busbetreibersicht I

---

- ✓ **ausschließlich WBW um den Markt in Form eines reinen Kostenwettbewerbs**
- ✓ **Effizienz zentraler behördlicher Planung ?**
- ✓ **Schnittstelle Leistungsplanung u. -erstellung**
  - Synergieverluste (diseconomies of scope)
    - Transaktionskosten
  - Informationsasymmetrien (Prinzipal Agent Probleme)
    - Informationsbeschaffungs- und Kontrollkosten
  - Anreiz zur Kundenorientierung
- ✓ **Kosten d. Bestellungen / Bestellerorganisationen**
- ✓ **großer Druck auf soziale Standards ...**
- ✓ **Mittelstandsfeindlich ...**

# Bruttobestellungen aus Busetreibersicht II

---

- **Kosten der Regieebenen steigen**
  - Informationsbeschaffung & Planung vor Vergabe
  - im Vergabeverfahren
  - bei der laufenden Kontrolle der Vertragseinhaltung
- **Änderungen während der Laufzeit von Ausschreibungen sind für Auftraggeber und Auftragnehmer problematisch**
  - Vertragliche Ausgestaltung
  - Großer Ermessensspielraum kann zu Ungleichbehandlung von Betreibern führen
- **regionales Markt- und Planungs-knowhow der VU ist kein Erfolgsfaktor mehr**
- **crowding out d. Mittelstands**
- **VU hat keinen Anreiz kundenorientiert zu agieren**

# Handlungsspielräume von VU bei Verkehren

---

## auf der Grundlage von funktionalen Nettoverträgen

- Ausschreibung von
  - Linien- oder Linienbündeln
  - Definition von Planungsvorgaben, wie
    - ✓ Qualitätskriterien (Fahrzeuge,...)
    - ✓ Bedienungshäufigkeit
    - ✓ Anschlüsse
  - Detailplanung macht VU
  - Einnahmenrisiko trägt VU
  - VU mit niedrigstem Zuschuss gewinnt
    - ✓ das beste Konzept gewinnt
    - ✓ ÖPNV-Knowhow bleibt Erfolgsfaktor
- Wettbewerb um den Markt  
Wettbewerb im Markt

# Gewinner & Verlierer bei Bruttovergaben

---

## ✓ Verlierer

- Fahrpersonal
- regional verankerte VU (Bestandsbetreiber)
- VU mit Fahrpersonal mit langer Betriebszugehörigkeit
- Fahrgast

## ✓ Gewinner

- Newcomer – Hasardeure
- ?? Öffentliche Hand

# Wertung der Vergabeverfahren aus Betreibersicht

---

WIE WERDEN AUS VERLIERERN WIEDER GEWINNER?

- ✓ Rückkehr zur kooperativen Verkehrsgestaltung von Besteller und Ersteller
- ✓ Tarifbestellung in Form allgemeiner Vorschriften
- ✓ Vorrang der Nettobestellung vor der Bruttobestellung
- ✓ Vorrang von funktionalen vor konstruktiven Nettobestellungen

**Danke für Ihre Aufmerksamkeit!**