

Auftragsvergabe für den Busverkehr

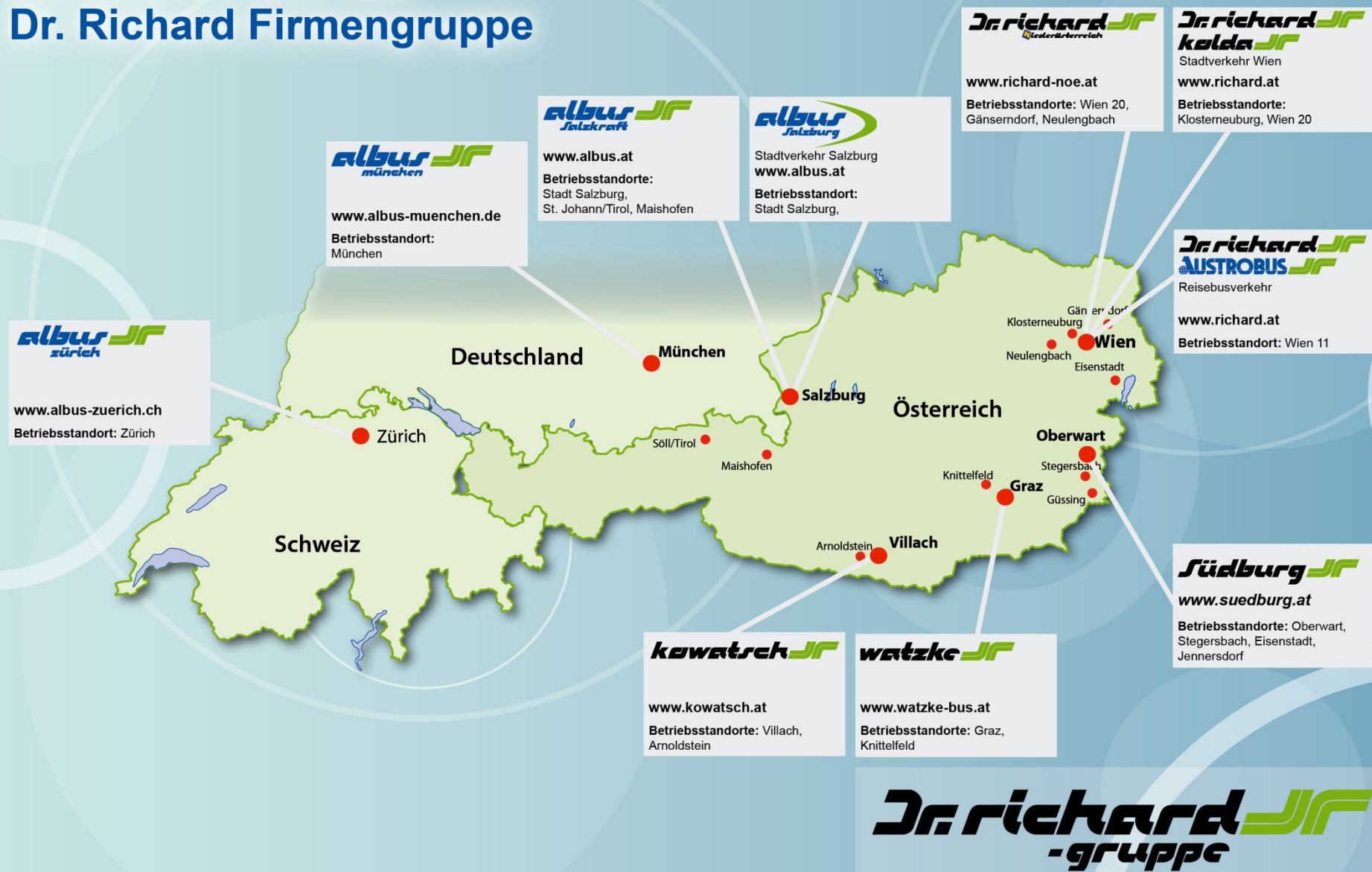
5 Jahre Ausschreibungen in der Ostregion:
Über die Vor- und Nachteile, ein
Lohnkutscher zu sein ...



5 Jahre Ausschreibungen in der Ostregion Die Vor- und Nachteile eines Lohnkutschers

- Praxisbericht eines Busunternehmers nach einigen Jahren Busausschreibungen in Österreich
- Position der Busunternehmen bei den in Österreichischen Verkehrsverbänden gewählten Vergabeverfahren
- Hoffnungen für eine ÖPNRV-Reform
→ Definition Lohnkutscher...

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 Miteinander (Leistungsplanung und -erstellung)
 - iterativer Planungsprozess
 - konsensorientiert

■ Nach PSO-Umsetzung

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

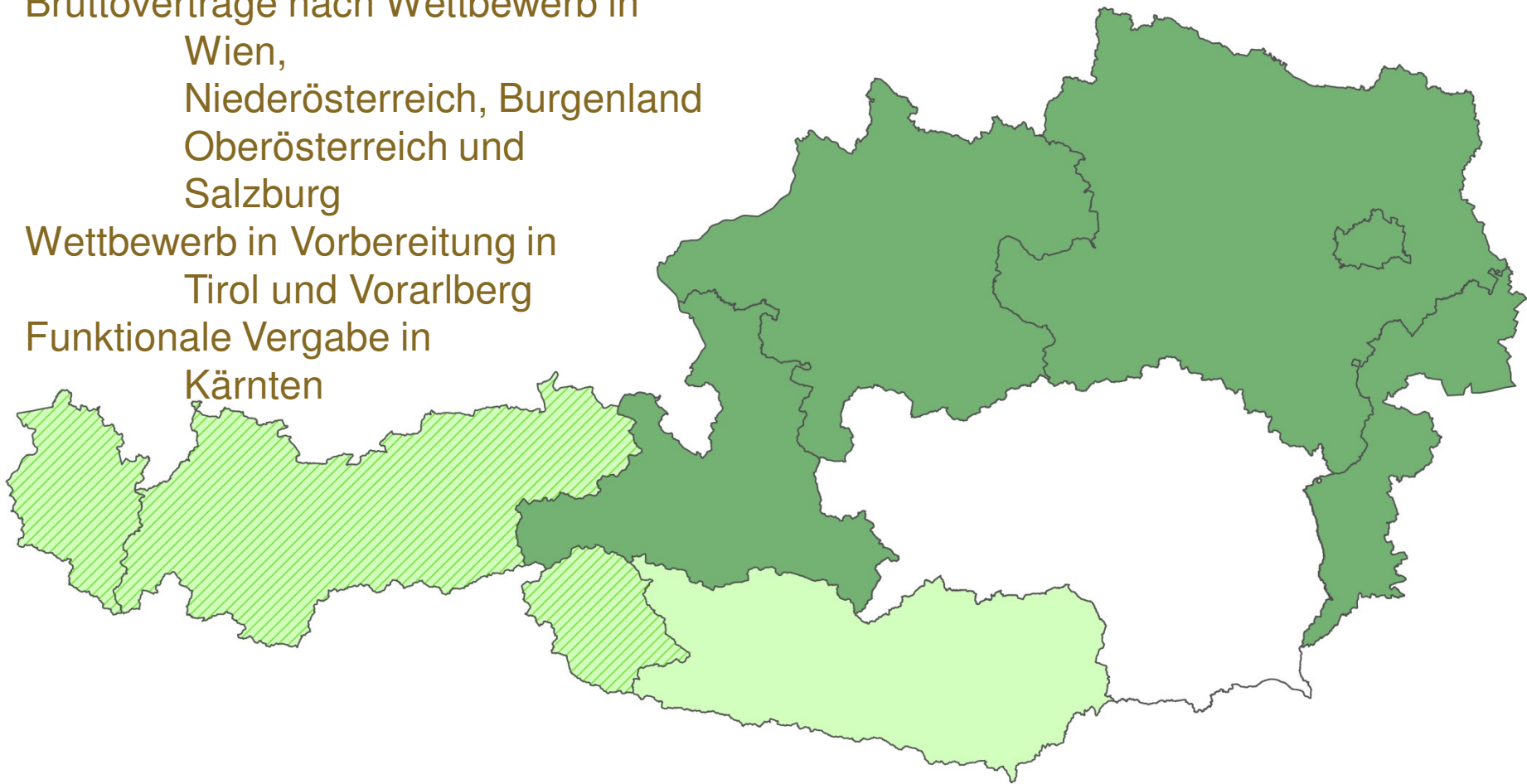
➔ viele VU müssen das erst verinnerlichen

Österreichweite Umsetzung

Bruttoverträge nach Wettbewerb in
Wien,
Niederösterreich, Burgenland
Oberösterreich und
Salzburg

Wettbewerb in Vorbereitung in
Tirol und Vorarlberg

Funktionale Vergabe in
Kärnten



Bruttoverträge & Dienstleistungskonzessionen mit Nettoprinzip in der
Steiermark ???

Position der Busunternehmen bei den in Österreichischen Verkehrsverbänden gewählten Vergabeverfahren

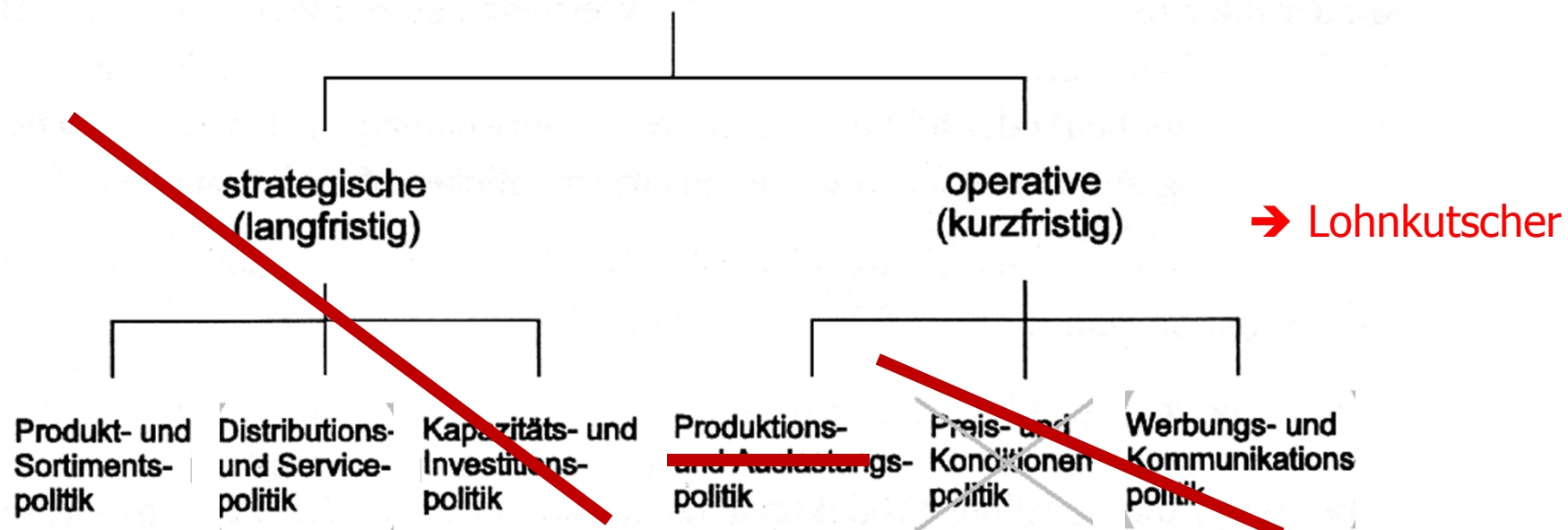
- **Bruttobestellungen → Vergaberecht**
 - Einstufig / mehrstufig
 - Bestbieter / Billigstbieter // (Auktion)
- **Nettobestellungen**
 - ???
 - Funktionale Ausschreibung: Kärnten
- **Allgemeine Vorschrift**
 - In Österreich zur Zeit nicht relevant
 - Interessante Ansätze in Deutschland
zB: Stuttgart oder Mittelthüringen

Handlungsspielräume eines Bus-VU in den verschiedenen Vergabeverfahren

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


➔ Wahlrecht der zuständigen Behörde

Angebotspolitische Instrumente



faktischer Handlungsspielraum eines Lohnkutschers

Kalkulationsbeispiel einer Kraftfahrlinie

KM-Zahl (Lenkerstunden) ^o Anzahl der Busse	x KM-Preis	= KM-Kosten
	x Lenkerstundensatz 	= Lenkerkosten
	x Busfixe Kosten pro Bus	= busfixe Kosten
		<hr/>
		direkte Linienkosten

Vom Auftraggeber vorgegeben

Handlungsempfehlungen an Lohnkutscher

- 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
 - aber auch: Durchschnittsalter (Stundensatz, Urlaubsanspruch, Krankenstand...)
- ➔ rechtzeitig junge Verkehrsbetriebe gründen (zB als Personaldienstleister oder Sub-VU)
- aber: ab ~201X Fahrerknappheit
 - Strenge Regeln über Arbeitszeit machen Überstunden idR unmöglich und Fahrerjob unattraktiv
- ➔ Lösung:
verpflichtende Übernahme des Fahrpersonals
wie 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 (economies of scope)
 - Transaktionales Marktversagen
 - Informationsasymmetrien (Prinzipal Agent Probleme)
 - Informationsbeschaffungs- und Kontrollkosten
 - Anreiz zur Kundenorientierung
- Kosten d. Bestellungen/ Bestellerorganisationen
- großer Druck auf soziale Standards ...
- Mittelstandskomponente ...

Bruttobestellungen aus Betreibersicht 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

Handlungsspielräume bei unternehmensinitiierten Verkehren

- VU sind für das Gesamtprodukt verantwortlich
- und haben (wieder) das Erlösrisiko (Anreiz)
- erfolgsabhängige Tarifbestellung
(Anreizsteigerung)
- Gesamtleistung der VU steht im Wettbewerb
(Planung und Erstellung)
- keine Synergieverluste durch Trennung von Leistungsplanung und Erstellung
- Koexistenz von netto-/brutto-bestellten und unternehmensinitiierten Verkehren möglich & sinnvoll
 - VU Eigeninteresse = Fahrgastinteresse
 - Randbedingung: anreizkompatible Einnahmenaufteilung

Gewinner & Verlierer (Bruttoverträgen)

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

- Gewinner
 - Newcomer – Hasardeure
 - ?? Öffentliche Hand

Empfehlungen zu einer ÖPNRV Reform Wie werden aus Verlierern wieder Gewinner?

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



PSO Umsetzung, 13.3.2014

