



## **Wettbewerb im SPNV in Deutschland – Ein Erfolgsmodell**

4. Regionalkonferenz, Buchloe, 2. September 2017

Fabian Amini, Technischer Geschäftsführer BOB & BRB

# In Deutschland gibt es einen funktionierenden Wettbewerb um die Vergabe von Nahverkehrsleistungen

- Marktvolumen rund 10 Milliarden Euro p.a.
  - davon rund 60% öffentliche Zuschüsse und rund 40% Fahrgelderlöse
- Die Öffnung des deutschen SPNV<sup>1</sup>-Marktes begann in den 90er Jahren – im Jahr 1996 betrug der Marktanteil der Deutschen Bahn (DB) praktisch 100%.
- In den nächsten 10 Jahren werden Vergaben im Umfang von 58% des Marktes erwartet.
- Heute hat die DB noch einen Marktanteil von 68% der Zug-km, andere Betreiber haben heute bereits einen Marktanteil von 32% der Zug-km.
- Große private Betreiber sind u. a. Transdev, Netinera, Abellio, BeNEX.



1) Schienenpersonennahverkehr

# Der Wettbewerb hat den deutschen SPNV-Markt erhebliche Verbesserungen für die Kunden gebracht

## In der Vergangenheit

- Alle Leistungen für den SPNV wurden von DB als Behördenbahn erbracht
  - Keine Gestaltungsspielräume der Regionen
  - Immer neue Finanzierungsrisiken
- Keine echte Kontrolle der öffentlichen Ausgaben im System möglich
- Veraltete Fahrzeuge
- Geringe Kundenorientierung
- Kaum Innovationen
- Massive Stilllegung von Strecken

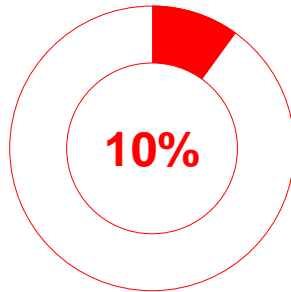
## Heute

- Klare Trennung von Aufgabenträgern und Betreibergesellschaften
  - Regionale Gestaltungsspielräume
  - Regionale Verantwortung
- Verkehrsverträge: klar definierte Leistung, klar definierte Vergütung
- Moderne, effiziente und fahrgastfreundliche Fahrzeuge
- Starke Kundenorientierung
- Viele Innovationen in den Regionen
  - Qualität und Service im Zug
  - Abgestimmte Fahrpläne in den Regionen
  - Fahrgastinformationen
- Mehr als 40 Strecken wieder in Betrieb genommen

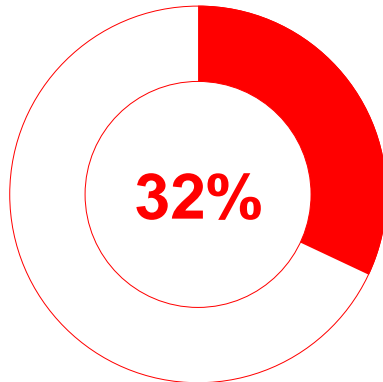
# Wettbewerb nutzt den Fahrgästen und den Bestellern

## Marktanteil Wettbewerbsbahnen<sup>1</sup> im SPNV in Deutschland, auf Basis Zugkm

2003



2016



1) mofair Wettbewerber-Report Eisenbahn 2015/2016

2) BAG-SPNV Marktreport SPNV 2015-16

## Verbesserungen für Kunden und Besteller

Drastisch  
verbesserter  
Einsatz von  
Steuermitteln

- 30-50% weniger Zuschuss je Zug-km

Mehr Fahrgäste  
und Nachfrage<sup>2</sup>

- 40 Prozent mehr Pkm (2002-2014)
- 28% mehr Fahrgäste je Zug (2002-2014)

Modernere  
Züge

- Höhere Pünktlichkeit
- Klimatisierung
- Barrierefreiheit
- Geräuscharm
- Höheres Beschleunigungsvermögen

Bessere  
Qualität und  
mehr Service

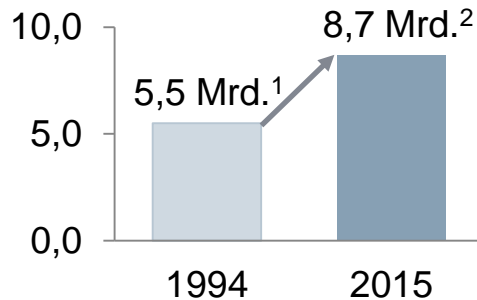
- Wettbewerber schneiden deutlich besser in Qualitätsrankings ab als die DB
- Höhere Betreuungsquote
- Innovationen beim Fahrscheindrucker

# Auch die Deutsche Bahn hat vom Wettbewerb profitiert

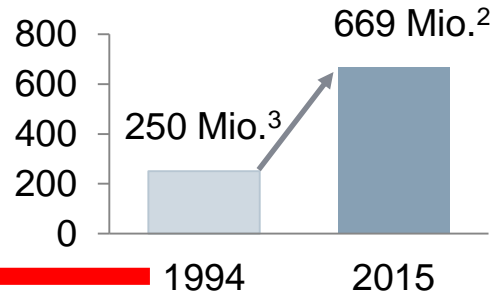
## Deutsche Bahn/DB Regio

- Marktanteil DB im SPNV im Zuge der Marktöffnung von 100 % auf 68 % zurückgegangen
- ABER**
- Umsatz und Ergebnis sind gestiegen.
  - DB befördert mehr Fahrgäste.

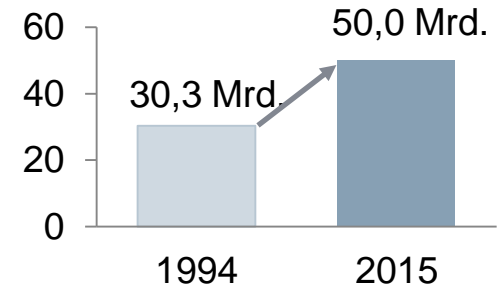
Umsatz im SPNV in Mrd. €



Ergebnis in Mio. €



Verkehrsleistung in Mrd. Pkm



Große Verluste;  
Ausgleichszahlung  
durch Bund  
notwendig

1) Umsatzerlöse DB AG GB Personennahverkehr 2) DB Regio 3) Ergebnis Deutsche Bahn AG gesamt

Quelle: Geschäftsberichte Deutsche Bahn 1994 und 2015

# Wir sind auf einem guten Weg, aber es gibt noch einiges zu tun

---

- Konsequente Trennung von (DB) Infrastruktur und (DB) Eisenbahnverkehrsunternehmen
  - Diskriminierung privater Betreiber wirksam beseitigen
- Wettbewerbsfreundliche Modelle zur Flottenfinanzierung
- Möglichkeit, Pönalezahlungen an den Netzbetreiber (DB Netz) weiterleiten zu können.
- Regulierungsrahmen zur Beseitigung potentieller, aber rechtlich fraglicher Vorteile des etablierten Anbieters (DB)
  - Beispiel: Netzdurchleitungskosten für Energie
- Integrierte Wertschöpfungskette
  - Der Trend, die Wertschöpfungskette mehr und mehr aufzugliedern, z. B. durch separate Ausschreibungen von Fahrzeugbeschaffung sowie Instandhaltung in einem Bruttovertrag, reduziert den Wettbewerb auf Personalkosten und Kraftstoffverbrauch.



Dann haben wir das beste System Schiene für Kunden und Staat erreicht.



# Handlungsbedarf im Baustellenmanagement aus Sicht eines EVUs

4. Regionalkonferenz, Buchloe, 2. September 2017

Fabian Amini, Technischer Geschäftsführer BOB & BRB

# Einer der wichtigsten Hebel für erfolgreiches Baustellenmanagement ist eine adäquate Baustelleninfrastruktur

## Bau- infrastrukturelle Voraussetzungen schaffen

- Mehr Überleitstellen bzw. Einbau von Bauweichen zur Verkürzung der eingleisigen Abschnitt
- Überholungen und Kreuzungen müssen für Vollzüge (740m) geeignet sein, z.B. in Ostermünchen und an den Bahnhöfen auf der Mangfalltalbahn
- Mehr Blocksignale auf dem Gegengleis zur Erhöhung des Durchsatzes
- Vollsignalisiertes Fahren auf dem Gegengleis
- Moderne und stabile Leit- und Sicherungstechnik
  - Weniger Störungen im kritischen Baustellenbereich
  - Beschleunigung der Betriebsführung
- Vor großen Baustellen verstärkte Wartung der Technik auf den betroffenen (Umleiter)-Strecken
- Deckungsgleissignale und Bahnsteige in Bahnhöfen
- Zugüberwachung und Zugdisposition für Umleiterstrecken, auch wenn dies im Regelfall nicht vorgesehen ist (Beispiel Mangfalltal)
- Nutzung neuer Technologien für Baustellenabwicklung und –sicherung



# Mit insgesamt fünf Hebeln kann das Baustellenmanagement wirksam und nachhaltig verbessert werden

## Fahrgast-schonender Bauen

- Korrektur der Fehlincitivierung von DB Netz in LuFV 2 und künftiger LuFV 3
- Baustellenplanung und Wahl der Bauverfahren nach Systemverfügbarkeit, Fahrgastinteressen und unter gesamtwirtschaftlicher Betrachtung inklusive Bauerschwerniskosten der EVU

## Bauinfrastrukturelle Voraussetzungen

- Erhöhung der Trassenkapazität und Verbesserung der Zuverlässigkeit während der Baumaßnahmen erfordern entsprechende Baustelleninfrastruktur

## Schaffen von Transparenz und Reduzieren von Komplexität

- Echte Bündelung von Bauscheiben, regionalen und zentralen Maßnahmen in einer bzw. wenigen konzentrierten Maßnahmen
- Gleichbleibende Baustellenfahrpläne über längere Zeiträume
- Abbildung aller Baustellen in Fahrplänen
- Zugang für alle EVU zu (anonymisierten) bildlichen Übersichten

## Kundenorientierter Dialog

- Rechtzeitiger und qualifizierter Dialog, z.B. durch Einrichtung gemeinsamer Arbeitsgruppen für gesamtwirtschaftlich orientierte Baustellenplanung
- Ergebnisorientierung an kundenrelevanten Qualitätskennzahlen, nicht nur Vmin

## Planen von real fahrbaren und stabilen Baustellenfahrplänen

- Einplanen von ausreichenden Reserven für Verspätungen und Störungen
- Beschränken der Maximallänge von Güterzügen in Baustellen
- Ausschluss von oder zumindest planerische Berücksichtigung des Gelegenheitsverkehrs bei der Ermittlung der maximalen Trassenkapazität
- Simulation und Prüfung der Robustheit von Baustellenfahrplänen
- Proaktive Korrektur sich wiederholender Baufahrpläne mit schlechter Qualität