

Licht und Schatten im Bestellerdschungel

Ein kritischer Blick auf das Tun und Lassen der SPNV-Aufgabenträger

Mit der zunehmenden Vergabe von SPNV-Leistungen im Wettbewerb und wachsendem Selbstbewusstsein haben die Aufgabenträger die Qualitätsstandards angezogen. Von A wie Anschlussicherung bis Z wie Zugausfall wird (fast) alles erfasst, berechnet und finanziell bewertet. Mit perfektionierten Qualitätsmanagementsystemen überwachen ganze Abteilungen der Aufgabenträger die Leistungserbringung der Unternehmen, fordern bei Nichterfüllung Minderungen und Vertragsstrafen ein und berichten ihren Ministerien und Verbandsversammlungen anhand detaillierter Kennzahlen und Grafiken, dass zumindest statistisch gesehen der von ihnen gemanagte Bahnverkehr immer besser wird. Es hat sich ein System etabliert, das augenscheinlich erfolgreich ist: Betrachtet man die Vergabepaxis, kann konstatiert werden, dass sich mit der Betriebsaufnahme von im Wettbewerb vergebenen Verkehrsleistun-

Das Jahr Elf nach der Regionalisierung – eine Zwischenbilanz

Im letzten Jahr wurde anlässlich des zehnjährigen Jubiläums der Regionalisierung viel Lob ausgesprochen und die Erfolgsgeschichte des von Aufgabenträgern bestellten SPNV beschworen. Unbestritten ist im Vergleich zu Bundes- und Reichsbahnzeiten viel Positives erreicht worden, doch besteht kein Anlass, sich auf Lorbeeren auszuruhen. Das Bessere bleibt der Feind des Guten – und des Schlechten allemal. Die Zeit des „Übens“ und „Aufbauens“, mit der Mängel entschuldigt werden können, sollte nach einem Jahrzehnt Erfahrung sammeln vorbei sein.

Ein aktuelles Diskussionspapier des VDV (warum eigentlich keines von der Aufgabenträgervereinigung BAG SPNV?) „Erfahrungen mit Vergabeverfahren im SPNV“ wird zwar nicht den durch den Titel gesetzten hohen Erwartungen an einen umfassenden Erfahrungsbericht gerecht, zeigt aber, dass so manche Besteller eine gewisse Eigendynamik an den Tag legen, die mehr nach selbst geschaffenen Sachzwängen aussieht als nach dem Ringen um die effizienteste Lösung.

Dass die Einspareffekte der Ausschreibungen der vergangenen Jahre kaum automatisch für alle in den nächsten Jahren anstehenden Leistungsvergaben aufgehen kann, wird schon deutlich, wenn man bedenkt, dass zunehmend Wettbewerbsverträge der „zweiten Generation“ anstehen. Doch gerade dort, wo bereits Monopolpreise der DB AG durch Wettbewerbspreise ersetzt wurden, sind weiter sinkende Bestellerentgelte keineswegs garantiert. Im Gegenteil: Steigende Energiekosten, Fahrzeugpreise, die inzwischen wieder deutlich über dem vermeintlichen Unfähigkeitsniveau der Bundesbahn liegen, und dank guter Konjunktur steigende Löhne bei den Eisenbahnern gepaart mit der anhaltenden Billigticket-Strategie (Stichwort Ländertickets) lassen manche negative Überraschung erwarten. Es kommt künftig also noch stärker als bisher auf ein effizientes Management des SPNV-Leistungsportfolios, ökonomische Netzzuschüsse, vernünftige wirtschaftliche Vorgaben und eine ausgewogene Risikoverteilung zwischen Be- und Ersteller an.

Bunter Teppich – die Aufgabenträgerlandschaft

Ein zentraler Baustein der Bahnreform von 1994 war die Regionalisierung und damit die Zusammenfassung der Aufgaben- und Ausgabenver-

antwortung für den SPNV vor Ort. Mit dem Regionalisierungsgesetz wurde die Zuständigkeit für die Organisation des Nahverkehrs auf der Schiene den Ländern übertragen, die im Gegenzug mit den nötigen Finanzmitteln und der Freiheit ausgestattet wurden, ihrerseits die organisatorische Ausgestaltung der neuen Verantwortung individuell zu regeln. Dabei wurden in den einzelnen Bundesländern zum Teil sehr unterschiedliche Ansätze zum Aufbau einer SPNV-Bestellerorganisation gewählt.

In summa kommt man heute auf mehrere hundert Mitarbeiter – die genaue Zahl hat wohl noch niemand erhoben – die sich verteilt auf 34 Bestellerorganisationen hauptamtlich mit der Bestellung von SPNV-Leistungen beschäftigen. Die BAG-SPNV als Dachorganisation der Bestellerorganisationen verweist mit einigem Stolz darauf, trotz einer vielfältigen, kleinteiligen Aufgabenträgerlandschaft insgesamt sehr schlank und schlagkräftig zu sein. Die mit der Tätigkeit als SPNV-Aufgabenträger verbundenen Regiekosten (d. h. Personalaufwand und Verwaltungskosten in den Bestellerorganisationen) sollen nach einer Aussage des BAG-Vorsitzenden Bernhard Wewers bei unter 1 % des bewältigten Umsatzes liegen. In Zahlen ausgedrückt sind das Kosten in einer Größenordnung von etwa 50 Mio. EUR im Jahr und damit geradezu „Peanuts“ im Vergleich zu den durch Ausschreibungen eingesparten Mitteln von rund 20 %, was auf dem Gesamtmarkt bezogen 1 Mrd. EUR bedeutet.

Über kurz oder lang wird eine Bereinigung der Landschaft und eine Reduzierung der Anzahl der Aufgabenträger jedoch unumgänglich sein. Denn objektiv bleibt festzustellen, dass ein rein zufälliger Flickenteppich an unterschiedlichen Lösungen entstand, die bereits den Grundstein für einen Teil der gegenwärtigen Mängel im Bestellsystem legten. Die BAG SPNV-Deutschlandkarte mit den Gebieten der Aufgabenträger erscheint schwerlich als ein Abbild der verkehrlichen Ströme in der Republik. Die beschlossene Zusammenfassung auf drei Aufgabenträger in NRW oder die sich nun konkretisierende Reduzierung in Sachsen auf ebenfalls drei Zweckverbände mag die schlimmsten Missstände beseitigen, aber eine bundesweite Rationalität ist dem Zuschnitt der Aufgabenträger nach wie vor nicht zu entnehmen.

Die organisatorische Vielfalt aus Ministerien, Landesverwaltungen, Bestellergesellschaften,

Zweckverbänden und Verkehrsverbänden ist groß. In Bayern gibt es mit der BEG einen „Mega-Besteller“ mit rund 100 Mio. Zugkm/a und 50 Mitarbeitern, der ein Bedienungsgebiet von fast 500 km Ausdehnung zwischen Berchtesgaden und Schöllkrippen abdeckt. Dazu kommt ein im Eisenbahnwesen aktives und umtriebige Staatsministerium. Am anderen Ende der Skala steht der Senat der Freien und Hansestadt Bremen, wo sich ganze zwei Mitarbeiter in der Aufgabenträgerrolle für den bremischen SPNV sehen und nebenbei noch die Aufgaben als Fördermittelgeber, Aufsichtsbehörde und ÖPNV-Aufgabenträger übernehmen, die anderswo durch Ministerien, Regierungspräsidien und lokale Behörden gesondert wahrgenommen werden. Die anderen 32 Organisationen positionieren sich irgendwo dazwischen.

Gerade in letzter Zeit erreichen den **BAHN-REPORT** wiederholt Stimmungen aus der Branche, z. B. von Verkehrsunternehmen und der Fahrzeugindustrie, aber auch von Aufgabenträgern, die darauf hinweisen, dass die Arbeitsergebnisse der SPNV-Bestellerorganisationen in Deutschland sehr unterschiedlich ausfallen. Sönke Quandt hat aus diesen Eindrücken ein durchaus kritisches Stimmungsbild der aktuellen Situation in der SPNV-Bestellerlandschaft eingefangen.

Zu jeder Struktur die passende Erklärung

Mit dieser Verschiedenheit der Aufgabenträgerstrukturen geht naturgemäß eine sehr unterschiedliche Qualität der Arbeit einher. Dabei ist die Vermutung, dass große Organisationen per se besser arbeiten als kleine, vielleicht nahe liegend, aber nicht automatisch richtig. Nach 1996 neu gegründete Organisationen mit einer gewissen „start-up“-Mentalität sind teilweise flexibler und schlagkräftiger als „Alteinheiten“, die in große Verbundgesellschaften wie VRR, VRS oder HVV eingebettet sind und deren Arbeitstechniken eher denen einer Kommunalbehörde gleichen. Gerade in Regionen abseits der Landeshauptstädte, so z. B. im westfälischen Raum, der vor der Bahnreform SPNV-seitig sozusagen Niemandsland war, haben die 1996 neu gegründeten regionalen Zweckverbände durch ein hohes Engagement den SPNV innerhalb von zehn Jahren fast völlig umgekrempelt und hinsichtlich Angebotsqualität und -quantität sowie der Vermarktung einen Paradigmenwechsel vollzogen, der durch enorme Fahrgastzuwächse bestätigt wird. Es bleibt ungewiss, ob eine im fernen Düsseldorf angesiedelte Landesnahverkehrsgesellschaft dieser Region die gleiche Aufmerksamkeit hätte zukommen lassen. Auch hinsichtlich der im Wettbewerb vergebenen Leistungsanteile sind diese kleinen Aufgabenträger-„Schnellboote“ führend vor den großen „Tankern“ im Rhein-Ruhrgebiet, die trotz mehrfach höherer Mitarbeiterzahl pro Zugkilometer in punkto Wettbewerb erst langsam Fahrt aufnehmen.

Andererseits stoßen personell dünn besetzte und

wenig erfahrene Gesellschaften wie z. B. in den sächsischen Zweckverbänden offenkundig an ihre Grenzen, wenn es um komplexe Netzplannungen, Ausschreibungsverfahren oder Verkehrsverträge geht. Auch können manche Aufgabenträger sehr selbstständig nach rein fachlichen Aspekten agieren, während andere an der kurzen Leine ihres Ministeriums hängen und die jeweiligen Launen der Tagespolitik – oft zum Unmut der fachlich weitaus besser im Bilde befindlichen Mitarbeiter – umsetzen müssen. Schließlich gibt es Aufgabenträger wie beispielsweise im Saarland, die bisher in der Fachwelt kaum namentlich bekannt sind, überhaupt noch nicht gestalterisch als „Träger einer Aufgabe“ in Erscheinung traten und offenbar zufrieden damit sind, wenn sie den großen (einzigen) Verkehrsvertrag mit DB Regio ohne öffentliches Aufsehen und mit wenig Arbeit abwickeln.

Natürlich vermag jeder einzelne Aufgabenträger wortreich zu beschreiben, warum gerade er in seinem Zuschnitt die ideale Lösung für die Aufgabenträgerfunktion in seiner Region ist. Kleine Aufgabenträger wie der NPH in Paderborn oder der ZVW im vogtländischen Auerbach, die zugleich auch Aufgabenträger für den Bus sind, verweisen gerne auf die mögliche Planung von Bus und Bahn „aus einer Hand“ – was auch immer das aus Fahrgastensicht konkret heißen mag. Verbundgesellschaften wie RMV, HVV, VBB oder VRR machen für sich geltend, über die einheitliche Planung und den einheitlichen Tarif für ein bestmögliches Angebot zu sorgen; gerade so, als ob andere Aufgabenträger nicht ebenso gut einheitliche Tarifsysteme vorgeben könnten. Dagegen werfen große Landesgesellschaften wie die BEG, die LNVG oder die NVBW ihre Schlagkraft und Einkaufsmacht gegenüber den Eisenbahnunternehmen sowie ihre größere Effizienz in die Waagschale. Hier steht aber zu fragen, ob dies nicht mit einer erheblichen Marktdistanz erkaufte wird. So konnte der Presse entnommen werden, dass sich im Jahre 2003 aus der Region Schwarzwald-Heuberg erheblicher Widerstand gegen die Art und Weise formiert hatte, wie die Schwarzwaldbahn aus dem fernen Stuttgart ausgeschrieben wurde. Tenor: Die Interessen der Region am Erhalt eines fernverkehrsartigen Verkehrs zwischen Karlsruhe und Konstanz seien nicht ausreichend berücksichtigt worden. Auch etwa im Emsland oder in Unterfranken mag sich so mancher Bürgermeister fragen, ob sein Bahnhof oder sein Schülerverkehr in der fernen Landeshauptstadt bei den Planungen ausreichend bedacht wird.

Wie es beliebt – die Menüs der Aufgabenträger

Die ersten Vergabeverfahren haben fast alle Besteller dazu genutzt, Vorgaben zu machen, die sie im großen Vertrag mit der bzw. gegen die DB AG nicht durchsetzen konnten. Macht ist eben sexy – und das gilt auch für die Bestellermacht. So haben sich in den letzten Jahren viele Aufgabenträger profiliert und jeweils für ihre Bereiche Standards erarbeitet und definiert. Mittlerweile treten die Aufgabenträger äußerst selbstbewusst auf und machen technische, rechtliche und wirtschaftliche Vorgaben, von denen sie in der Regel nicht mehr abweichen.

Die DB AG wollte eine derartige Emanzipation eigentlich im Keim ersticken und strengte bei

den ersten Ausschreibungen gerne Nachprüfungs- und Gerichtsverfahren gegen eine solche Gängelung durch Bestellerwünsche an. Gebracht hat es nichts: Die unterschwellige Botschaft, dass Ausschreibungen Ärger und Arbeit bringen, weshalb große Direktverträge doch besser seien, hat nur bei wenigen Aufgabenträgern verfangen. Und auf der formalrechtlichen Ebene wurde die Bestellerfreiheit eher gestärkt, in dem z. B. das Oberlandesgericht Koblenz einmal sinngemäß formulierte, dass es dem Aufgabenträger unbenommen sei, etwa in den Zug-WCs goldene Armaturen zu fordern. Das wäre vielleicht ein Thema für den Landesrechnungshof, aber mit Sicherheit keines, was vor Gerichten auszutragen sei.

Die individuellen Vorlieben einzelner Aufgabenträger sind so ausgeprägt, dass erfahrene Bieter auch anonymisierte Verdingungsunterlagen von Ausschreibungen ohne weiteres nach ihren jeweiligen „Ideologien“ den entsprechenden Bestellern zuordnen könnten.

So gilt bei der BEG in Bayern ein unumstößliches „Nettoprinzip“, d. h. es gibt grundsätzlich nur Verkehrsverträge, bei denen das Verkehrsunternehmen das Erlösrisiko voll trägt. Ähnlich sehen es die Aufgabenträger in Baden-Württemberg und in Rheinland-Pfalz. Unterschiede zwischen Netzen, in denen die Bahnen eigene Tarife anwenden und daher das Risiko kalkulieren können und Netzen, in denen regionale Verbundtarife mit Großvaterstimmrechten überwiegen (d. h. keinen Einfluss auf die Tarifgestaltung und kaum beherrschbaren Problemen bei der Einnahmenaufteilung, da vielfach an Alteinnahmen orientiert), werden nicht gemacht. Genauso wenig interessiert, ob die EVUs durch überlagerten (nicht ausgeschriebenen) RE-Verkehr ertragsmäßig den Fahrplanlaunen von DB Fernverkehr und DB Regio ausgeliefert oder auf ihren Strecken tatsächlich Herr im Hause sind.

Dagegen gilt in Hessen und Brandenburg genauso unumstößlich das „Bruttoprinzip“, wonach die Verkehrsunternehmen ausschließlich von den Zuschüssen leben, während die Fahrgeldein-

nahmen bei den Aufgabenträgern verbleiben. Die Befreiung des EVU vom beträchtlichen Einnahmerisiko, welches geringere Risikoaufschläge auf den Angebotspreis ermöglicht, wird so erkaufte mit einer verringerten Gestaltungsfreiheit des EVU, die möglicherweise Preisabschläge in Form von Chancenbewertungen ermöglicht hätte. Mit Ausnahme minimaler Anreizmechanismen werden die Unternehmen hier zu reinen „Lohnkutschern“. Sie werden durch umfassende Malusregime zu möglichst guten Leistungen getrieben, ohne Einfluss auf Angebot, Marketing und Tarif nehmen zu dürfen.

Einen gewissen Kompromiss stellen Bruttoverträge mit umfassenderem Anreizsystem dar, die z. B. inzwischen bei allen neuen Verkehrsverträgen in NRW Standard sind und einen risikoarmen Bruttovertrag mit den Chancen eines Nettovertrages kombinieren.

Die LNVG in Niedersachsen wiederum hat es bisher zum Prinzip gemacht, dass bei wettbewerblichen Vergaben die Fahrzeuge nicht von den Bietern selbst, sondern aus dem Landespool gestellt werden. Die DB AG nahm dies zum Anlass, derartige Verfahren zu boykottieren – wegen zu großer Chancengleichheit aller Bieter? Immerhin: Der Marktanteil Dritter in Niedersachsen ist dadurch deutlich gestiegen und mit metronom wurde ein mächtiger regionaler Wettbewerber aufgebaut. Zur Entwicklung eines Anbietermarktes kann dies eine legitime Strategie sein. Wenn aber, wie bei der jüngsten Ausschreibung Hamburg – Cuxhaven kein anderer Bieter mehr ein Angebot abgibt, weil alle davon ausgehen, dass eh metronom gewinnt, muss die Strategie weiterentwickelt werden. Was auch geschieht, denn beim niedersächsisch-bremischen S-Bahn Netz wird wohl mit dem Dogma des Landespools gebrochen. Dem Vernehmen nach soll die Verzögerung bei der Veröffentlichung der Ausschreibung zur S-Bahn Bremen auch damit zu tun haben, dass die LNVG noch nie eine Ausschreibung durchgeführt hat, bei der Vorgaben an Fahrzeuge formuliert werden mussten.



Wer hat Angst vorm Fahrzeugpool? Die DB Regio verweigerte bei der Vergabe Hamburg – Cuxhaven die Teilnahme und gabs sich kampflos geschlagen. Am Ende war metronom einziger Bieter. 218473 passiert am 01.06.07 mit einem RE nach Cuxhaven den ehem. Schrankenposten Kehdingbruch. Foto: S. Buckow

Brandenburg gilt bundesweit als Extremfall für ein äußerst weit reichendes, das vernünftige Maß übersteigendes Vertragsregime. Der vom VBB entwickelte Anforderungskatalog (bei aktuellen Ausschreibungen umfassen die Basis-Unterlagen bereits zwei dicke Aktenordner) reicht von der strafbewehrten jährlich bis fünfzigmaligen Pflichtteilnahme der EVU an diversen VBB-Gremiensitzungen über die genaue Platzierung des VBB-Logo-Aufklebers außen auf den Fahrzeugen, die detaillierte Vorlage von verbindlichen Reinigungsplänen für die Fahrzeuge (von denen auch dann nicht abgewichen werden darf, wenn die Fahrzeuge auch mit weniger Reinigungen genauso sauber sind) bis zur Vorgabe der Schriftart und -größe bei Faltfahrplänen in Form von handrücken-dicken Gestaltungshandbüchern.

Im westfälischen Raum haben es sich die Aufgabenträger in den Kopf gesetzt, ihre mitunter kaum aussprechbaren Zweckverbandnamen bei den Fahrgästen zusätzlich zu den Namen der Verbände und der Betreibergesellschaft bekannt zu machen. Dies hat zur Folge, dass Fahrzeuge, Infomaterialien und Bahnhöfe dort mit sperrigen Kolonnen von Betreiber-, Aufgabenträger- und Verbundlogos zugeklebt werden, ohne dass hieraus irgendein erkennbarer Kundennutzen resultiert.

Viele Maßnahmen wie diese haben den Charakter von Leuchtturmprojekten, bei denen die Aufgabenträger dieses und jenes probieren, weil sie es gut finden. Ökonomische Rationalität ist dabei allerdings selten im Spiel – schon gar nicht, wenn sich die Wünsche der Mitarbeiter der Bestellerorganisationen etwas zu verselbständigen drohen. Hier gibt es bezuschusste Plandampferveranstaltungen, dort müssen Fahrradwagen für zwei Tage im Jahr vorgehalten werden, andernorts werden Fußballvereine oder kulturelle Events gesponsert, die nicht wirklich einen direkten Bezug zum SPNV-Angebot der Region haben.

Fahrzeugstandards in weiter Ferne

Mancherorts schießen die Vorgaben an die Ausstattung von Fahrzeugen so nach oben, dass über-teuerte Angebote die Folge sind. Es werden über-große Toiletten gefordert (Beispiel Ostnetz Brandenburg) oder preistreibende aufwändige Voll-ausrüstungen mit automatischen Zählsystemen verlangt, ohne dass dies statistisch notwendig wäre (Beispiel Mittelrheinbahn). Technische Ein-stiegshilfen werden verlangt, die gebrauchte Fahr-zeuge so teuer machen wie Neufahrzeuge ohne dass die Bahnsteighöhen und -zugänge hierauf irgendwie abgestimmt wären. Es werden Höchst-geschwindigkeiten der Fahrzeuge von 160 km/h und mehr verlangt, obwohl die Fahrpläne und Strecken in den kommenden 10-15 Jahren nicht mehr als 120 km/h zulassen (ein aktuelles Beispiel ist die Ausschreibung der Verkehre Leipzig – Cott-bus) oder es werden Doppelstockwagen vorge-schrieben, obwohl diese erwiesenermaßen für Gepäck und niveaugleichen Einstieg von 76-cm-Bahnsteigen denkbar ungeeignet sind (Hamburg – Rostock). Nach Erfahrungen mit unkomfortablen Sitzen und engen Sitzabständen in den ersten Ausschreibungen scheinen manche Aufgabenträger inzwischen ins Gegenteil umzuschlagen und den Bietern Sitzabstände auf oder sogar über

ICE-Niveau (im Vergleich zum ICE 3) nahe zu legen. Für die gleiche Sitzplatzanzahl im Fahrzeug kann so u. U. ein zusätzlicher Wagenkasten notwendig werden, der den Fahrzeugpreis leicht um 0,5 bis 1 Mio. EUR pro Stück nach oben treibt.

Manchmal ist auch ein fehlender Blick in die (ab-sehbare) Zukunft Auslöser kostentreibender An-passungen. Musterbeispiel ist Sachsen-Anhalt: Bei der Vergabe der Ausschreibungsnetze an Harz und Elbe wurden zwischen 2002 und 2004 expli-zit Raucher-Zonen in den Triebwagen gefordert, obwohl alle modernen Triebwagen schon allein wegen der Klimaanlage als reine Nichtraucher-fahrzeuge konzipiert sind. Diese Sonderaus-stattung war also nicht billig und die NASA war davon nicht abzubringen – böse Zungen be-haupten, dieses läge daran, dass die Raucher dort in den oberen Etagen gut vertreten seien. Also wurde viel Geld für Raucherzonen in den Trieb-wagen ausgegeben: zunächst bei der Fahrzeug-beschaffung und dann dauerhaft in den Betriebs-kosten, denn Raucherabteile müssen häufiger gereinigt und auch häufiger ausgebessert wer-den, denn durch glühende Kippen werden Sitz-bezüge, Fußböden und Wände zu oft schon aus Versehen angesengt. Jetzt kommt die EU-Anti-Rauchergesetzgebung – und die Raucherabteile gehören der Vergangenheit an. Ob die NASA hier an eine Vertragsklausel gedacht hat, dass wegen verringerter Reinigungsaufwendungen im Falle eines gesetzlichen Rauchverbots das Besteller-entgelt sinkt?

Im Extremfall drohen Ausschreibungen wie in Bayern (IR 25 Nord) oder in Brandenburg (Ost-netz) an nicht realisierbaren Vorgaben, die sich Aufgabenträger ausdenken, zu scheitern. Im Falle Bayerns sollten zunächst Fahrzeuge mit passiver Neigetech-nik angeboten werden, die auf dem Markt höchstens von Talgo und auch dort nur auf dem Papier angeboten wurden. Die Vergabe musste mit einem abgespeckten Fahrplankon-zept wiederholt werden. In Brandenburg waren die Umwelanforderungen an das Rollmaterial zunächst so hoch, dass sie von keinem Fahrzeug erfüllt werden konnten. Erst nach längeren Dis-kussionen war der Aufgabenträger bereit, die Stan-dards so weit abzusenken, dass sie von mehreren marktüblichen Fahrzeugtypen erfüllt werden konnten.

Auch Qualitätskonzepte haben ihren Preis

Ein weiterer Preistreiber ist die Qualitätserwartung der Aufgabenträger. Es gibt eine Reihe von Be-stellern, die durch unrealistisch hohe Anfor-de-rungen an die Unternehmen auffallen. Da wer-den in Ausschreibungen Pünktlichkeitsquoten gefordert, die auf eingleisigen Strecken im Misch-betrieb mit anderen Verkehren unter keinen Um-ständen erreicht werden können; insbesondere wenn den Unternehmen verwehrt wird, sich auf unzureichende Leistung von DB Netz zu berufen. Messsysteme für Kundenzufriedenheit werden erfunden, bei denen vorab niemand mit Be-stimmtheit sagen kann, welche Ergebnisse sie methodisch liefern. Dennoch sollen verbindliche Zusagen über erreichte Zufriedenheitswerte ge-macht werden, die bei Nichterfüllung mit maxi-malen Pönalen im sechsstelligen Bereich pro Jahr belegt sind – was die gesamte Marge eines klei-

nen bis mittelgroßen SPNV-Netzes ausmachen kann.

Bei bau- und netzbedingten Ausfällen und Män-geln sprechen sich viele Aufgabenträger von jeg-licher Verantwortung frei und verschieben das Risiko auf den Bieter, sollen doch diese bei DB Netz oder DB Station und Service Regress einfor-dern. Dass dies Illusion ist, verdrängt man in den warmen Bestelleretagen gern, Hauptsache die eigene Abrechnung gestaltet sich „störungsfrei“. Hierbei werden den Verkehrsunternehmen enorme Risiken aufgebürdet, die nicht kalkulierbar sind. In den letzten Jahren gab es Praxisbeispiele, in denn z. B. aufgrund von Großbaustellen bis zu über 10 % der jährlichen Leistung eines EVU aus-fallen musste. Gemäß den Regelungen in den meisten Verkehrsverträgen stehen den Unterneh-men dann zwar 30 bis 40 % des Zugkilometer-preises für die Ersatzverkehre zu. In der Regel reicht dieser reduzierte Kilometersatz höchstens dazu, ein Grundangebot an Schienenersatzverkehr (nicht aber einen angemessenen) zu finanzieren, niemals aber für die weiterlaufenden Fahrzeug-finanzierungskosten oder Weiterbeschäftigung des Personals.

Nur noch willkürlich erscheinen Vorgaben be-züglich der einzureichende Berichte, Meldungen und Statistiken, bei denen mitunter der geforder-te Lieferumfang um ein Mehrfaches das über-steigen soll, was ein Aufgabenträger überhaupt verarbeiten kann. Spötter wünschen diesen Auf-gabenträgern den „Tod durch Excel“, ersoffen in der eigenen Datenflut. Kurzfristig können die Auf-gabenträger aufgrund der Marktsituation dar-auf spekulieren, dass es bei jeder Vergabe immer zumindest einen Bieter gibt, der die preislichen Auswirkungen solcher Anforderungen falsch ein-schätzt und einzupreisen vergisst. Hierbei ist aber zu bedenken, dass es heute einige bietende Un-ternehmen gibt, die noch keine größeren Ver-kehre unter diesen vertraglichen Bedingungen aufgenommen haben und noch am Anfang ihrer „Lernkurve“ sind. Auf längere Sicht werden sich jedoch erhebliche Preissteigerungen erge-ben, sobald die Unternehmen ihre Erfahrungen aus der Anwendungspraxis solcher Verkehrs-verträge gewonnen haben.

Es soll auch Aufgabenträger geben, die die Eisen-bahnunternehmen weniger als Partner denn als Erfüllungsgehilfen zu sehen scheinen. Misstrau-isch werden diese mit Verträgen kurz gehalten. Ausgangspunkt scheint oft die These zu sein, nach der die Unternehmen von sich aus nicht an einer guten Qualität interessiert seien bzw. nur sich und ihr Wirtschaftsergebnis optimierten. Sicherlich ist das nicht abwegig. Vor allem vor dem Hinter-grund der in der Vergangenheit vorhandenen Machtlosigkeit der Aufgabenträger gegenüber der DB als einziges Unternehmen kann man für diese Denkweise ein gewisses Verständnis auf-bringen. Insbesondere vor dem Hintergrund, dass nach und nach jeder Aufgabenträger sich im Rah-men der in der Vergangenheit geschlossenen „großen Verkehrsverträge“ mit der DB AG über den Tisch gezogen sieht.

Diese Aufgabenträger versuchen sich abzusichern und es künftig besser zu machen. Insofern kön-

nen heute noch viele Lastenhefte als gesammeltes Klagelied der Erfahrungen mit dem „roten Riesen“ gesehen werden. Das ist legitim, doch muss gefragt werden, welches Maß hier angelegt wird. Denn neben Wirkungen aus „mehr Fahrgästen“, sei es durch Erlöse oder auch durch Boni entsprechend der Steigerung von Fahrgastzahlen darf das Thema Ruf und Image eines Unternehmens nicht unterschätzt werden. Hier musste ja Veolia schmerzlich erfahren, was eine nicht geglückte Betriebsaufnahme auf der Marschbahn an Folgen nach sich ziehen kann.

Du sollst den Aufgabenträger an seiner Grenze erkennen!

Mitunter haben sich alle diese – vielfach gut gemeinten – Sichtweisen der Aufgabenträger zu Dogmen fortentwickelt, von denen die Aufgabenträger keinen Handbreit abweichen und deren Inhalte unerschütterlich verteidigt sowie in alle Verkehrsverträge eingearbeitet werden. Ob es im Einzelfall wirtschaftlich vernünftig und für die Fahrgäste notwendig ist, steht hinten an. Womöglich gelten beim benachbarten Aufgabenträger trotz vergleichbarer Verkehrsstrukturen völlig gegenteilige Prinzipien. Es hat hier den Eindruck, dass nach wie vor das Prinzip des 16. Jahrhunderts gilt „cuius regio, eius religio“ (Wessen Herrschaft, dessen Religion). Kommt es dann zu grenzüberschreitenden Verkehren, hat die mangelnde Bereitschaft der einzelnen Aufgabenträger zum Kompromiss mitunter skurrile Folgen.

So sollte bei der Vergabe der Kahlgrundbahn zwischen Hanau und Schöllkrippen – insgesamt rund 300.000 Zugkm/a – vor einigen Jahren im bayerischen Teil ein Nettopreis (mit Erlöskalkulation, Marketingkonzept und Vertriebssystemen) angeboten werden. Dagegen beharrte der RMV auf einem Bruttovertrag. De facto sollten die Bieter zwei komplett unterschiedliche Verträge kalkulieren und anbieten. Die Hessische Landesbahn hat dies so gemacht und den Zuschlag erhalten, ist dem Vernehmen nach aber nicht sonderlich glücklich mit dem laufenden Aufwand für die Betreuung der beiden so unterschiedlichen Aufgabenträger. Offenbar war es BEG und RMV nicht möglich, im Vorfeld dieser Vergabe eine von beiden Prinzipien zum Standard für die nicht gerade lange Gesamtstrecke zu erheben. Derselbe Unsinn wiederholte sich für die paar Meter der Sinnaltbahn (Gemünden – Schlüchtern) im RMV-Gebiet, die im Rahmen des E-Netzes Würzburg von der BEG ausgeschrieben wurde. Es ist zu bezweifeln, ob sich die Aufgabenträger in Hofheim und in München überhaupt die Mühe gemacht haben, solch eine Abstimmung zu versuchen.

Anderswo ist es nicht besser. So wechselt die Anforderung an die Pünktlichkeit zwischen zwei östlichen Bundesländern an der Aufgabenträgergrenze von drei auf fünf Minuten. Der eine Aufgabenträger verlangt die Angabe der Pünktlichkeit als Prozentwert, der nächste erwartet die Aufsummierung der Verspätungsminuten. Von der bevorstehenden Vergabe der Strecke Köln – Siegen – Gießen – Frankfurt heißt es, dass es drei unterschiedliche Qualitätsmesssysteme und drei unterschiedliche Strafkataloge für Leistungsmängel geben soll. Zwischen Siegen und Haiger



Die Vergabe des Nordharz-Netzes war in verschiedener Hinsicht umstritten. Fahrzeugseitig werden die Vorgaben zur Vorhaltung von Raucherplätzen kritisiert. Waren Raucherplätze in Neubautriebwagen schon während des Verfahrens bundesweit unüblich, so sind sie mit dem Nichtrauchererschutzgesetz nun vollends überflüssig. Die Mehrkosten aber bleiben. Foto (VT 873 im Juni 2006 in Blankenburg): M. Ketelhake

wechselt diese Strecke von „Bruttovertrag“ auf „Nettovertrag“. Weiteres Beispiel: Im VRR-Gebiet wird der Fahrkartenvertrieb aufgrund einer vertraglichen Kooperation zwischen VRR und DB Vertrieb generell von der DB gewährleistet (auch wenn der betreffende Bahnhof nur noch von NE-Bahnen bedient wird), am ersten Bahnhof im Münsterland oder im Ruhr-Lippe-Bereich muss dann jedes Unternehmen selbst seine Automaten aufstellen und für zwei oder drei Bahnhöfe vielleicht gar ein Kundenzentrum vorhalten.

Es kommt aber auch vor, dass Aufgabenträger den Blick über den Tellerrand vermissen lassen. Bei der kürzlich erfolgten Ausschreibung des Netzes Ost in Schleswig-Holstein wurde versäumt, die niedersächsische Strecke Lüneburg – Dannenberg Ost mit einzubeziehen, was betrieblich simpel und umlauftechnisch nahe liegend gewesen wäre. Mangels planerischer Abstimmung und Einigung zwischen LVS und LNVG wird jetzt eines Tages ein separates Verfahren für einen Inselbetrieb nötig mit dem damit verbundenen Effizienzverlust – oder die Stilllegung ist vorprogrammiert.

Ebenfalls darf bezweifelt werden, dass die Ausschreibung der Dieselstrecke Kirchheim/Teck – Oberlenningen durch den zuständigen Verband Region Stuttgart zusammen mit der ansonsten elektrischen S-Bahn Stuttgart zum Erfolg wird und man alle bisherigen betrieblichen Synergien mit anderen Dieselstrecken kappt. Auch der jetzt im Rahmen des Niers-Rhein-Emscher-Netzes nicht mit ausgeschriebenem Inselstrecke Wesel – Bocholt dürfte keine rosige Zukunft blühen.

Ein ganz großes Problem ist das Fehlen einer einheitlichen Bahnsteighöhe in Deutschland. Während man z. B. in Schleswig-Holstein und in Nordrhein-Westfalen eine Bahnsteighöhe von 76 cm als Standard definiert hat, und sich damit am EBO-Standard und dem DB-Fernverkehr orientiert, beträgt diese z. B. in Niedersachsen, in den

neuen Bundesländern und in Rheinland-Pfalz 55 cm – was wirtschaftlicher ist und hervorragend mit dem Tiefeinstieg von Doppelstockfahrzeugen harmoniert, leider aber nicht zu den Fernbahnsteigen passt. Es gibt hier zudem noch viele regionale Ausnahmen.

Für viele Entscheidungen gab es plausible Gründe. So sagte man sich in Schleswig-Holstein, dass man sich nach der mehrheitlichen Ein- und Aussteigerzahl an den großen Fernbahnhöfen (76 cm) orientiert hat, auch der Mischverkehr der AKN an Hamburger S-Bahnsteigen und im ländlichen Raum war ein wichtiges Argument. Dagegen galt in Rheinland-Pfalz, dass die Mehrzahl der Bahnhöfe im ländlichen Raum kostengünstiger auf die niedrigere Bahnsteighöhe von 55 cm gebracht werden kann. Ausdrück purer Gedankenlosigkeit scheint hingegen die Investitionspraxis der letzten Jahre in Brandenburg zu sein: Hier wurden auf zahlreichen Hauptstrecken die Bahnsteige auf 76 cm angehoben (z.B. Strecke Berlin – Pasewalk, derzeit Berlin – Frankfurt/Oder), während zugleich in hohen Stückzahlen Doppelstockwagen mit 55er-Tiefeinstieg beschafft wurden – beide Maßnahmen wurden übrigens maßgeblich finanziert mit öffentlichen Fördermitteln.

Das Ergebnis der nicht kompatiblen Strategien (wenn es denn welche gibt...) ist eine erschwerte mögliche flexible Wiedereinsetzbarkeit der Züge in anderen Bundesländern und damit eine erhebliche Verteuerung bei zukünftigen Ausschreibungen, die auch Gebrauchtfahrzeuge zulassen (müssen). Hier wäre eine – heute nur noch sehr schwer zu korrigierende – bundesweite Abstimmung und Festlegung vor der Investitions offensive in Flotten und Bahnsteige nach der Bahnreform erforderlich gewesen. (Angemerkt sei, dass auch die „integrierte DB AG“ hier keinerlei koordinierenden Beitrag geleistet hat. Aber warum auch, kann sie doch mit ihrer gigantischen Flotte auf die Unterschiede noch am ehesten flexibel reagieren). Als pragmatischer Ausweg bleibt nunmehr

zumindest eine überfällige verbindliche Zweiteilung des Gesamtnetzes in einen „76-cm-Teil“ und einen „55-cm-Teil“. Hier läge eine verdienstvolle Aufgabe für die BAG-SPNV.

Eine ähnliche Problematik betrifft die sehr individuellen Anforderungen einzelner Aufgabenträger an die sonstige Ausstattung der Fahrzeuge. An sich baugleiche bzw. aus der Sicht des Fahrgastes völlig gleichwertige Fahrzeuge verlieren aufgrund vertragsspezifischer Vorgaben der Aufgabenträger zu Sitzbreiten und -abständen (klassisch ist etwa, dass einzelne Aufgabenträger gerade dort auf einer 2+1-Bestuhlung der 1. Klasse bestehen, wo zahlende Fahrgäste in der 1. Klasse äußerst rar sind), Art und Anzahl von Hintergrundsystemen wie Zählgeräten, bis hin zu Details wie Armlehnen, Klappstischen, Zeitungsnetzen, Laptopsteckdosen, Rollos, Fahrradständern, Fahrausweisautomaten etc. ihre flexible Einsetzbarkeit. Gerade für die Kalkulation von Fahrzeugreserven sind solche Vorgaben preistreibend, da dann nicht mehr ohne weiteres auf Pool- oder Mietfahrzeuge zurückgegriffen werden kann. Aber auch der Übergang der Fahrzeuge auf einen neuen Verkehrsvertrag kann zumindest mit Umbaukosten einhergehen, denen kein überzeugender Nutzen gegenüber steht.

Leider fühlen sich die Aufgabenträger scheinbar nicht an ihre selbstformulierten Standards gebunden. Die von der Arbeitsgruppe Fahrzeuge der BAG SPNV in mühsamer Arbeit erarbeiteten Vorschläge für Fahrzeugausstattungen bei SPNV-Vergaben sollen noch bei keiner Vergabe umfassend Grundlage gewesen sein. Stattdessen erheben die örtlichen Aufgabenträger stets detaillierte Forderungen, die tendenziell über die BAG SPNV-Empfehlungen hinausgehen.

Überhaupt ist der Mangel an institutionalisierter Abstimmung zwischen den Aufgabenträgern eines der aktuellen Grundübel. Noch immer gefallen sich viele Aufgabenträger in Eifersüchteleien, wer nun die beste Vertretung für ihre Interessen und ihre Standards ist. So wetteifern nach wie vor BAG SPNV und der VDV um die Kompetenz, die „Besteller zu vertreten“. Während die BAG SPNV eine neugegründete Interessensvertretung für die SPNV-Besteller ist, versteht sich der VDV als Branchenverband und will dort alle Interessen von Verkehrsunternehmen, Aufgabenträgern und Verbänden unter ein Dach bekommen. So ist nicht verwunderlich, dass sich Verbände wie HVV oder RMV im VDV wesentlich wohler fühlen – und auch dort ihre Pöstchen haben. Umgekehrt muss der BAG SPNV vorgehalten werden, dass der Dialog mit den Verkehrsunternehmen gelinde gesagt „ausbaufähig“ ist. Verkompliziert wird dies durch die Bündelung des Aufgabenträger-„Know-hows“ der Ministerien in der Verkehrsministerkonferenz, vor allem im unseligen „AK Bahnpolitik“, wo so ziemlich alles durcheinander geht, von der Kapitalprivatisierung der DB AG über Reduzierungen im Fernverkehrsnetz bis hin eben zu Exklusivverträgen mit der DB AG und grundsätzlichen Kompetenzen der Verkehrsunternehmen, hier natürlich zuvörderst der DB AG.

Die Auswirkungen solcher Abstimmungsmängel treffen immer zunächst die Unternehmen,

drücken sich aber über unnötig hohe Kosten letztlich auch als Schaden der Allgemeinheit aus: Höhere Kosten bei schlechterem Service für die Fahrgäste.

Die DB AG hat jahrelang vorgemacht, wie man sich die Uneinigkeit und wechselseitige Uninformiertheit der Besteller zunutze machen kann und clever für sich das Beste dabei herausgeholt. Der bilanzielle Jahresgewinn von DB Regio liefert Zeugnis für den hohen Preis, den die Besteller in summa dafür bezahlen.

Schweigen ist Blech – Reden wäre Gold

Hilfreich wäre, wenn es insgesamt viel mehr Kommunikation und Abstimmung im Vorfeld von Vergaben gäbe. Viele Bestellerorganisationen vermitteln kaum den Eindruck, wirklich an der Meinung von Fahrzeugherstellern, Bahnunternehmen, Leasinggesellschaften und Verbänden interessiert zu sein. Auch der Nachbaraufgabenträger wird längst nicht immer gefragt, stattdessen werden regionale Animositäten gepflegt, wie es überall im Leben unter Nachbarn unvermeidlich zu sein scheint. Mit einigem Erstaunen konnte man beispielsweise der Presse entnehmen, dass dem Aufgabenträger im Großraum Leipzig erst zu einem denkbar späten Zeitpunkt eingefallen war, die NASA als Aufgabenträger in Sachsen-Anhalt an der Planung der Ausschreibung des Verkehrs durch den neuen Citytunnel zu beteiligen. Ein Gutteil der Linien aus den Richtungen Halle, Weißenfels und Bitterfeld betrifft auch Sachsen-Anhalt. Das Ergebnis sind erhebliche Verzögerungen bei der Umsetzung der Ausschreibung, zumal noch unklar ist, wie die unterschiedlichen Vertragslaufzeiten in Sachsen-Anhalt und in Leipzig zueinander geführt werden können. Ähnliche atmosphärische Störungen werden zwischen VRS in Köln und VRR in Gelsenkirchen sowie überhaupt zwischen dem VRR als größtem Aufgabenträger in NRW einerseits und allen anderen NRW-Aufgabenträgern andererseits kolportiert.

Statt immer wieder das Rad neu zu erfinden, sollten Erfahrungen genutzt und Meinungen der anderen beteiligten Marktteilnehmer berücksichtigt werden. Hierfür würden sich z. B. Anhörungen im Vorfeld von Projekten eignen, zu denen ein weiterer Teilnehmerkreis eingeladen wird. Vorbildlich hat sich der Verband Region Stuttgart verhalten, der genau so eine Veranstaltung im Vorfeld der nunmehr angelaufenen Ausschreibung der S-Bahn Stuttgart durchgeführt hat und nun einiges wie z. B. Umgang mit verschiedenen Betriebskonzepten, Einnahmenaufteilungsproblematik oder Teilung in Lose zu beherzigen scheint.

Der Dachorganisation BAG SPNV käme bei dieser verstärkten Koordination eine Schlüsselrolle zu, die sie heute aus verschiedenen Gründen offenbar nicht spielen kann. Zu einen fehlt den mehr oder weniger ehrenamtlichen Mitarbeitern der BAG SPNV, die hauptamtlich bei ihrem eigentlichen Arbeitgeber als regionaler Aufgabenträger tätig sind, schlicht und einfach die Zeit, um sich intensiv mit der bundesweiten Koordination der Aufgabenträger zu beschäftigen. Auch sehen es die Ministerien oder Verbandsversammlungen oft gar nicht gern, wenn sich ihre SPNV-Leute mit

mühevoller bundesweiter Abstimmung und Erfahrungsaustausch beschäftigen, anstatt vor Ort eine „neue Sau durchs Dorf zu treiben“ und dem Bedürfnis der Politiker nach Bändchen-Durchschneiden zu entsprechen.

Zum anderen wird auch aus den Reihen der einzelnen Aufgabenträger kein echtes Interesse an einer solchen Koordinationstätigkeit erkennbar. Der Verlust von regionaler Autarkie, das erforderliche Schließen von Kompromissen und die nötige Abgabe von Wissen scheinen stärker zu wiegen als der erwartete Nutzen. Bezeichnend ist, dass einige Aufgabenträger jahrelang gezögert haben, überhaupt Mitglied bei der BAG SPNV zu werden. Mit Stolz hat diese erst letzten Winter – sozusagen zum „Zehnjährigen“ – verkünden können, mit dem Land Bremen endlich den letzten Aufgabenträger „eingefangen“ zu haben und nunmehr flächendeckend alle Regionen vertreten zu können.

Schließlich ist auch aus Sicht der jeweiligen Landesregierungen und Ministerien ein koordiniertes Vorgehen der Bestellerorganisationen suspekt, da ein Verlust des Einflusses der jeweiligen Landespolitik gefürchtet wird. Positionen der BAG SPNV werden stets nur als Empfehlungen, Untersuchungen, Studien, Konzepte oder Vorschläge verpackt, damit sie möglichst keine Bindungswirkung erzielen und jeder einzelne Aufgabenträger bei passender Gelegenheit umso leichter klarstellen kann, warum er doch wieder sein eigenes Süppchen kocht.

Im Ergebnis verlaufen die bisher wenigen, dann aber meist wertvollen Beiträge der BAG SPNV im Sande. Beispiel ist ihre REX-Netz-Vision aus dem Jahr 2003. Die Idee war, vorhandene SPNV-Leistungen durch Verknüpfungen und Durchbindungen zu überregionalen Linien aufzuwerten sowie einheitliche Fahrzeugplattformen zu schaffen und damit Teile der verloren gegangenen Interregio-Leistungen zu ersetzen. Diese Vision setzt letztlich niemand um. Stattdessen werden Korridore mit überregionaler Bedeutung entweder gar nicht oder in Stücken ausgeschrieben, so dass das Konzept nicht aufgehen kann. An den Länder- und Verbandsgrenzen endet die Planung. So wurden gar erst nach Vorliegen der REX-Pläne Nägel mit Köpfen gemacht, die wichtige Korridore des Netzes verhindern: Die Ausschreibungen Schwarzwaldbahn Karlsruhe – Konstanz oder Uelzen – Göttingen ignorierten brüsk die gerade zuvor aufgestellten Empfehlungen. So ist nicht verwunderlich, dass bislang nur die DB AG länderübergreifende bestellte SPNV-Verbindungen wie z. B. München – Regensburg – Leipzig oder Stralsund – Elsterwerda betreibt. Im Rahmen der großen Verträge hat sie sich den gestalterischen Einfluss gesichert, umlauffähige Langläufe stricken zu können, die bei einer länderübergreifenden Ausschreibung an den bisherigen Eitelkeiten der Besteller gescheitert wären.

Wettbewerbsfahrpläne: Der langsamste bestimmt das Tempo

Auch die vornehmste Aufgabe der Besteller, den Wettbewerb zu strukturieren und zu planen wurde bisher in vielen Regionen eher chaotisch bewältigt, was zum aktuell ernüchternden Ergebnis führte, dass das langsamste Schaf das Tempo

bestimmt – sehr zum Leidwesen vieler nun stark finanziell gebeutelter Aufgabenträger.

Als die ersten DB-Verkehrsverträge um das Jahr 2000 herum ausliefen, wurden die größten Teile der vertraglich ungebundenen Verkehrsleistungen erneut freihändig an die DB vergeben, allerdings mit der großen Ankündigung, in den nächsten x Jahren würden die Leistungen nach einem festen Wettbewerbsfahrplan in den Wettbewerb gehen. So wurden zunächst die Gemüter von Politik und Öffentlichkeit beruhigt. Nun ein halbes Jahrzehnt später hat sich erwiesen, dass die Wettbewerbsfahrpläne halbherzig waren (siehe **BAHN-REPORT** 3/07, S. 14) und zahlreiche der schon für die Vorjahre angekündigten Ausschreibungsverfahren und Betriebsaufnahmen noch nicht einmal ins Vergabeverfahren gestartet sind. Die jüngst erfolgte Veröffentlichung eines Ausschreibungskalenders durch die BAG-SPNV illustriert diese Unzulänglichkeit: Zahlreiche Informationen fehlen ganz (Länder Thüringen, Niedersachsen, Brandenburg und Baden-Württemberg, Zweckverbände Rhein-Sieg, Rhein-Ruhr), andere üben sich in unnötiger Geheimhaltung, obwohl deren Pläne schon längst veröffentlicht sind (Zweckverbände in Rheinland-Pfalz und Westfalen). Am schwersten aber wiegt der Umstand, dass von Abstimmung keine Spur zu sehen ist, wie die Massierung der Betriebsaufnahmetermine Ende 2014 und 2015 zeigt. Aber auch bis dahin sind schon zahlreiche Wettbewerbsverfahren geschoben wurden, weil angrenzende Länder und Zweckverbände inkompatible Vertragslaufzeiten mit der DB AG vereinbart haben. Prominentes Beispiel hierfür ist der RE 9 Köln – Gießen mit vier Aufgabenträgern, der nach Vorstellungen einiger Besteller schon seit zwei Jahren eigentlich einen neuen Betreiber haben sollte.

Die aktuelle finanzielle Not führt einmal mehr dazu, dass man sich der großen Einsparpotenziale besinnt, die wettbewerbliche Vergaben bieten, wobei die ketzerische Frage erlaubt sei, ob man bei den Aufgabenträgern bisher einfach zu viel Geld zur Verfügung hatte, so dass man bevorzugt bequem beim Marktführer zu völlig überhöhten Preisen einkaufte?

Die Mitte Juni veröffentlichte Erklärung des VRR, der zu Folge es beim Abschluss des großen DB-Freihandvertrages im Jahr 2003 ja noch keinen nennenswerten Anbietermarkt gegeben habe, wirkt da wie ein Deckmäntelchen und eine Bankrotterklärung zugleich, hatte man doch zwischen 1996 und 2003 volle siebeneinhalb Jahre Zeit, für ein ordentliches Wettbewerbsgeschehen zu sorgen. Ähnlich gelagert die Situation in Brandenburg: Mit dem Hinweis, künftig die Einsparungen durch Wettbewerb auf Hauptstrecken zu suchen anstatt weitere Verbindungen in der Fläche aufzugeben, kaschiert der neue Minister Reinhold Dellmann das Eingeständnis einer falschen Strategie seiner Amtsvorgänger nur unmerklich.

Nun werden entgegen laufender Verträge mit der DB AG in großem Populismus sofortige Ausschreibungen in großem Stil gefordert. So will z. B. der VRR mindestens 10 Mio. Zugkm pro Jahr umgehend ausschreiben, während Brandenburg verkündet, dass nun innerhalb weniger Jahre



Die Schwarzwaldbahn mit ihren langlaufenden RE-Zügen würde sich gut für eine länderübergreifende Vergabe eignen, über die auch etwas Fernverkehrsqualität in der Region gesichert werden könnte. Baden-Württemberg zog es jedoch vor, die Strecke allein und isoliert auszuschreiben.

Foto (110 273 am 08.04.02 in Triberg): F. Bachmann

die RE-Linien ausgeschrieben werden sollen und damit das langjährige Schweigen von Ministerium und VBB zum Wettbewerbskurs beendet. Auch Rheinland-Pfalz, das lange glaubte, den Rheinland-Pfalz-Takt nur mit der DB AG und ein paar Alibi-Vergaben erhalten zu können, kündigt an, nun den Wettbewerb forcieren zu wollen.

Doch der Eisenbahnbranche fehlt ob dieser hehren Worte der Glaube. So verweist DB Regio unisono mit ihrer Hausgewerkschaft Transnet auf geltende Verträge, die dieses forsche Tempo gar nicht zulassen. Zudem zeigen die laufenden Verfahren dieser Regionen nicht unbedingt Weitsicht. Rheinland-Pfalz hat mit den zwei Bietern bei der S-Bahn Rhein-Neckar und nur drei Bietern bei der West- und Südpfalzausschreibung, die dem Dogma Nettovertrag und jüngst auch der Zulassung gebrauchter und teilweise geförderter VT 628 und Talenttriebwagen geschuldet sind, keinen guten Ruf bei den Wettbewerbern, da man sich als preislicher Bettvorleger für „Die Bahn“ dann doch zu schade ist. Die Verhandlungsverfahren im VRR sind zäh und dauern bis zu 18 Monate, während die sonst üblichen öffentlichen Ausschreibungen in sechs bis neun Monaten durch sind. Auch die Abfrage zahlreicher Optionen erweckt den Eindruck, dass der Aufgabenträger nicht genau weiß, was er will. Der VBB straft seinen Landesverkehrsminister mit der Alibiausschreibung Cottbus – Leipzig Lügen, die eher als Standort-sicherungsmaßnahme für das Cottbuser DB-Werk angesehen werden kann, als ein großer Beitrag für den Wettbewerb. Wäre dieser gewollt gewesen, so hätte diese Strecke in das Leipziger E-Netz integriert werden müssen. Aber das kann ja nun wiederum nicht ausgeschrieben werden, weil der Tunnel nicht fertig wird und der zuständige Zweckverband sich mit insgesamt sage und schreibe bis zu sieben Nachbareaufgabenträgern abstimmen muss...

Fazit

Manche Aufgabenträger beherrschen ihr Handwerk und pflegen ihr Portfolio an Verkehrsverträgen so sorgfältig wie eine gute Vermögensanlage, in der schlechte Investments beendet werden und versucht wird, die vorhandenen Mittel gewinnbringender zu platzieren. Andere Aufgabenträger bleiben ganz überwiegend bei Ihrer „Sparbuchanlage“ DB-Freihandvertrag, die zwar viel Geld verschenkt und bedeutet, dass in der Zukunft vielleicht nicht genug Geld zur Verfügung steht, aber die dafür auch nicht viel Arbeit macht.

Bleibt zu hoffen, dass der Wettbewerb zwischen den Aufgabenträgern um die besten Strukturen und Konzepte Früchte trägt und sich letztere tatsächlich zum Nutzen der Branche durchsetzen. Denn darüber besteht kein Zweifel: Die Dynamik, der Enthusiasmus und die vollen Kassen der ersten Jahre nach der Regionalisierung sind dahin. Nun muss mehr denn je Professionalität das Geschäft beherrschen. Wie wäre es, wenn sich anstelle bloßer Verwaltung des Nahverkehrs die Aufgabenträger in Benchmarks gegenseitig messen lassen? Man könnte sich z. B. vorstellen, dass Indikatoren wie Fahrgastzuwachs im Verbandsgebiet seit der Regionalisierung, Produktivitätssteigerung beim Einkauf von SPNV-Leistungen oder die Anzahl der durch je einen Mitarbeiter verwalteten Zugkilometer sehr spannend sein könnten. So könnte jeder Fahrgast und jeder Steuerzahler transparent nachvollziehen, wie effizient die SPNV-Aufgabenträger mit seinem Geld umgehen und ob dafür nach einem Marktvergleich wirklich die maximale Quantität und Qualität eingekauft wird – so wie es in jeder Einkaufsabteilung eines Wirtschaftsunternehmens tägliche Praxis ist. Ein erster Schritt könnte auch die Offenlegung der je Vertrag gezahlten Bestellerentgelte sein, aber die darf in der derzeitigen Wagenburgmentalität vieler Aufgabenträger vermutlich nicht mal die BAG SPNV von ihren Mitgliedern erfahren... 