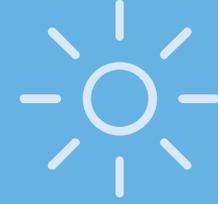


**NVBW**

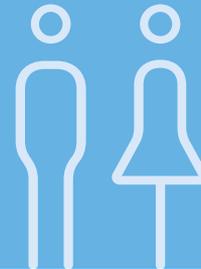
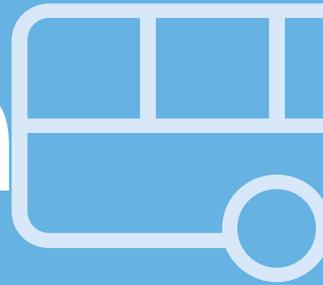


**Neuerungen im**

**Vertrieb durch**

**Ausschreibungen**

20.07.2018



# Sitzung des Fahrgastbeirats des VM am 20.07.2018

Gottfried Schmitt, NVBW

## Ausgangssituation personenbedienter Verkauf in Baden-Württemberg

- Dominierende Stellung von DB Vertrieb: NE gingen überwiegend Tarif- und Vertriebskooperationen ein (HzL, SBB GmbH, SWEG, AVG)
- Eigenverkauf der NE nur in geringem Umfang auf eigener Infrastruktur
- Hohe Dichte von DB-Reisezentren mit eigenem Personal
- Im Bundesvergleich relativ wenig Agenturen

## Grundsätzliche Optionen für die Behandlung des Vertriebs in Vergabeverfahren (I)

- Traditionell: Vertrieb als Aufgabe des Eisenbahnverkehrsunternehmens (EVU) und damit Teil der Verkehrsleistungsausschreibung
- Eigenerbringung oder Beauftragung eines Vertriebsdienstleisters (meist DB Vertrieb) möglich
  - Vorteil: klare Verantwortlichkeit des EVU
  - Nachteile: Evtl. Aufbau von Parallelstrukturen (v.a. beim Automatenvertrieb); Qualitätsprobleme

## Beispiel: Automatenwirrwar



Foto: NVBW  
Mainz Hbf

## Grundsätzliche Optionen für die Behandlung des Vertriebs in Vergabeverfahren (II)

- Separate Vertriebsausschreibung
- Aufteilung in regionale und/oder Fachlose möglich
  - Vorteile: Vermeidung von Parallelstrukturen, Nutzung von Synergieeffekten, Kostenersparnis durch Wettbewerb
  - Nachteile: rel. komplexe Vertragsstrukturen und juristische Fragestellungen; mögliche Qualitätsprobleme/Insolvenzrisiken
- Erste Beispiele 2011/2012 beim Nahverkehr Rheinland (NVR), inzwischen mehrere Fälle (z.B. RMV, VRR)
- Entsprechende Planungen in Baden-Württemberg 2013 nicht weiter verfolgt

## Vorgaben für die „Stuttgarter Netze“

- Beibehaltung aller Standorte im personenbedienten Verkauf
- Beibehaltung der heutigen Öffnungszeiten

aber:

- vergaberechtlich keine Vorgabe zur Beauftragung von DB Vertrieb zum Weiterbetrieb der heutigen Reisezentren möglich
- wegen z.T. fehlender Mietflächen keine zwingende Vorgabe des Bahnhofs als Standort möglich

### **§ 4 Allgemeine Anforderungen an personenbediente Vertriebsstellen**

- (1) *Die personenbedienten Vertriebsstellen sind im Bahnhofsgebäude oder in dessen unmittelbarer Nähe (bis 0,5 km) einzurichten.*

## Qualitätsvorgaben/Anreize für den Vertrieb

- sog. Bruttoverträge, d.h. Erlösrisiko beim Aufgabenträger Land
  - fehlendes Eigeninteresse des EVU
  - Pönalen und Anreize nötig
- Pönalen für Nichteinhaltung der geforderten Öffnungszeiten
- Testkäufe im personenbedienten Verkauf (neu)
- Testkäufe an Fahrausweisautomaten (auch bisher schon im Rahmen des QMS)
- „Vertriebsprämie“: Einbehalt von 2% der selbst erzielten Verkäufe (Nahverkehrs- und Verbundwerte)

## **Situation Netz 1 („Stuttgarter Netze“) und 3a (RE Stuttgart – Nürnberg)**

- Abellio und Go Ahead wollten personenbedienten Verkauf selbst erbringen/keine Beauftragung DB Vertrieb
- Aber: Weiterlaufende andere Verkehrsverträge sehen Reisezentren von DB Vertrieb an denselben Standorten vor (z.B. S-Bahn Stuttgart oder AVG Heilbronn Nord)
  - Gefahr unattraktiver Ersatzstandorte

***Koordinationsverhandlungen mit allen Beteiligten unter Leitung des Verkehrsministeriums laufen***

## Videoreisezentren

- In Baden-Württemberg seit 2013 im Einsatz (zuerst auf der Schwarzwaldbahn)
  - bisher vorwiegend als Ersatz für wegfallende Fahrdienstleiter-Verkaufsstellen oder Agenturen ohne Nachfolger
  - z.T. auch „Überlauffunktion“ in größeren Reisezentren
- In Ausschreibungen bisher nicht dezidiert gefordert
- ***Neue technische Entwicklungen: Integration eines zweiten Bildschirms mit Video-Assistenz-Funktion in einen Automaten***

## Online-Vertrieb/Vertrieb über mobile Endgeräte

- Im Fernverkehr inzwischen dominierend, Bedeutungszuwachs auch im Nahverkehr
- In den Verkehrsleistungsausschreibungen nicht zwingend vorgegeben (dynamische Entwicklung, schwer beschreibbar, für kleinere EVU u.U. problematisch)
- ***Im BW-Tarif werden für den Onlinevertrieb Lizenzen vergeben***

## Situation Netz 1 („Stuttgarter Netze“) und 3a (RE Stuttgart – Nürnberg)

- Aus vergaberechtlichen Gründen keine zwingende Vorgabe des Verkaufs von Fahrausweisen von DB Fernverkehr in den Ausschreibungen
- Verkauf im personenbedienten Vertrieb als DB-Agentur möglich (sofern kein DB-Reisezentrum/keine DB-Agentur am Standort vorhanden); zusätzliche Kosten für Personalschulungen, Rückgaben/Erstattung usw.
- GoAhead setzt DB-Fahrausweisautomaten ein
  - Kauf von Fernverkehrs-Fahrausweisen möglich
- ***Situation bei Abellio noch offen (eigene Automaten)***