

Heutige Herausforderungen - kritische Thesen zum SPNV-Markt

Allianz Pro Schiene e. V.
Arbeitsgruppe Systemumfeld Schienenfahrzeuge

DB Regio AG

Dr. Ingo Albrecht

P.RBF1

Berlin, 11. Juni 2014

DB Regio Schiene ist der bedeutendste Umsatzträger im Ressort Personenverkehr des DB Konzerns



DB Regio Schiene 2012

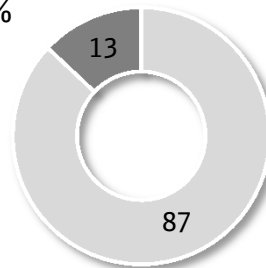
Umsatz	8.030 Mio. EUR
EBIT	813 Mio. EUR
Mitarbeiter	28.700 VZP ²
Leistung	44.201 Mio. Pkm ³
Reisende/Jahr	1.892 Mio.
Fahrzeugflotte	4.699 ⁴

Kurzbeschreibung

- Regio Schiene erbringt im Auftrag der öffentlichen Auftraggeber (Besteller) ein an regionale und lokale Verkehrsbedürfnisse angepasstes Angebot im Schienenpersonennahverkehr (SPNV)
- Bundesweit 27 Bestellerorganisationen vergeben die SPNV¹-Netze im Wettbewerb – DB Regio Schiene verteidigt den Marktanteil mit abgestimmten Verkehrskonzepten, modernen Fahrzeugen, überzeugender Qualität und gutem Service
- Verkehre werden durch Bestellerentgelte und Fahrgelderlöse finanziert – Kundenzufriedenheit bei Bestellerorganisationen und Fahrgästen steht im Vordergrund
- Täglich rund 5 Mio. Reisende

Leistung

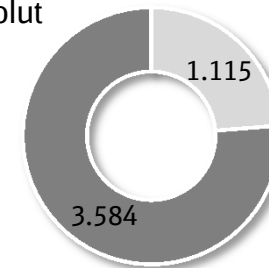
rund 44.201 Mio. Pkm³
in %



- Regionalverkehr und S-Bahn WS⁵
- S-Bahn GS (Berlin und Hamburg)⁶

Fahrzeugflotte

4.699 Triebfahrzeuge⁷
absolut



- Lokomotiven
- Triebzüge

1 SPNV = Schienenpersonennahverkehr 2 VZP = Vollzeitpersonen per 31.12.2012 3 Pkm = Personenkilometer 4 Lokomotiven und Triebzüge Stand Dezember 2011
5 S-Bahn Wechselstrom 6 S-Bahn Gleichstrom 7 Stand Dezember 2011

Um die Kundenzufriedenheit stetig zu verbessern werden Produkte und Services kontinuierlich weiterentwickelt

DB Regio Schiene Dienstleistungsversprechen

Was der
Kunde will
bestimmt
unser **Handeln**

- An jedem einzelnen Tag ist es unser Ziel, eine verlässliche Mobilität mit sicheren und sauberen Zügen zu einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis zu bieten.
- Wir alle freuen uns auf unsere Kunden, nehmen ihre Anliegen ernst und kümmern uns umgehend darum.
- Mit zufriedenen Kunden, die immer wieder gerne mit uns fahren und uns an Freunde und Bekannte weiterempfehlen, werden wir auch künftig erfolgreich sein.

Weiterentwicklung von Produkten und Serviceangeboten



Fahrzeuge

Weiterentwicklung von Fahrzeug- und Produktkonzepten



Kundenbetreuer

Weiterentwicklung von Betreuungs- und Servicekonzepten



Reiseinformation

Weiterentwicklung der Reiseinformationen in allen Kommunikationskanälen

Der Zulassungsprozess stellt ein Risiko für alle Beteiligten dar – Einhaltung der Fristen dringend erforderlich

Für alle Marktteilnehmer sind stabile Rahmenbedingungen im Markt erforderlich (Zulassung für Neu- und Umbau, Finanzierung, Einsatzfähigkeit über den ersten Verkehrsvertrag hinaus)

- „Handbuch Eisenbahnfahrzeuge“ (2011) hat bisher in der Praxis nur wenig Entlastung geschaffen, v.a. in Bezug auf die Einhaltung der erforderlichen Angebotsfristen; wir als EVU halten die für die Entwicklung und Lieferung erforderlichen Zeiten ein und fordern diese ebenfalls vom Aufgabenträger
- Weiterentwicklung und Vereinfachung der Zulassungsverfahren für Neu- und Gebrauchtfahrzeuge (Typzulassung seit 12/2013, Komponentenzulassung, Normenfestschreibung, Anerkannte Prüforganisationen)

Durch Preistreiber im SPNV wird nicht zwingend ein erhöhter Kundennutzen erreicht

Aus Perspektive EVU gibt es aktuell erhebliche Treiber für Fahrzeugkosten

- Hohe Individualisierung der Fahrzeuganforderungen auch durch Einfluss der Politik: „jedem Kirchturm seine Bahn“
- Über das normative Niveau hinausgehende Komfortanforderungen der Besteller (z.B. Reisenden-ITK, RMV-Toilette)
- Anforderungen an Fahrzeuge, die mit „Bestandsfahrzeugen“ nicht umsetzbar sind. Diese können dazu führen, Neufahrzeuge einsetzen zu müssen
- Stetig weiterentwickelnder Normenstand mit ständigem Weiterentwicklungsdruck auf die Industrie

Finanzierungs- und neue Geschäftsmodelle führen nicht unbedingt zu einer Intensivierung des Wettbewerbs zwischen EVU

Durch neue Modelle ist Verschiebung der Verantwortung von der unternehmerischen in die öffentliche Hand zu beobachten

Wettbewerbsfördernder Aspekt der neuen Modelle (z. B. durch Entlastung von Finanzierungsrisiken) wird aus Perspektive EVU ergänzt durch Reduzierung von unternehmerischen Handlungsoptionen (z. B. keine Durchführung der Instandhaltung)

- Trennung der Fahrbetriebsleistungen von IH-Leistungen
- Trennung von Fahrzeugbeschaffung
- Betriebskonzepte werden häufig bereits vorgegeben und unterliegen damit nicht dem Wettbewerb

Personalkosten bleiben möglicherweise als einzige Differenzierungsposition im Wettbewerb zwischen EVU

Starke Differenzierung der Fahrzeuge führt zu erheblichen Risiken im Fahrzeugeinsatz über die gesamte Nutzungsdauer

Aufgrund der Vielzahl von Aufgabenträgern im SPNV Markt kommt es zu sehr inhomogenen Fahrzeuganforderungen

Verkehrsvertragsspezifische Konfigurationen der Fahrzeuge erschwert den **Wiedereinsatz** von Fahrzeugen in anderen Netzen und führt zu hohen Einmalkosten in der Herstellung

Widerspruch aus Nutzungsdauer der Fahrzeuge und **Vertragsdauer** eines Verkehrsvertrags führt zu Nachnutzungsrisiko (betriebs- und volkswirtschaftlich)

Der kostendominierte Wettbewerb um SPNV-Dienstleistungen bietet wenig Anreize für Innovationen im Fahrzeug und System Eisenbahn



Für EVUs bestehen erhebliche Schwierigkeiten bei der Veranlassung von Fahrzeuginnovationen

Innovationen bedürfen einer Anfangsfinanzierung, sind über die Hersteller im Anschluss allen Marktteilnehmern zugänglich und können in Folge dadurch kaum refinanziert werden

Im Markt ist aktuell kein Akteur mit Bereitschaft erkennbar, Risiken oder Entwicklungskosten zu übernehmen für neue Antriebstechnologien

Hybridfahrzeuge, Innovative Energieträger, alternative Elektrifizierung
(Im „geschützten“ Markt Frankreich werden größtenteils „Zweikraftfahrzeuge“ beschafft)

Einige Innovationen erfordern die Mitbetrachtung der Infrastruktur

(z. B. Kapazitätssteigernde und Angebotsverbessernde Maßnahmen, Entwicklung neuer Technologien für die Reduzierung von Emissionen auf Nebenstrecken, Elektrifizierung)

Möglicher Lösungsansatz ist die Homogenisierung von Fahrzeuganforderungen in SPNV Ausschreibungen

Erste Ansätze Lösungsansätze gemeinsam mit dem VDV formuliert

- Übergreifende Kuppelbarkeit und
- Vereinheitlichung von Komponentenschnittstellen

Weiterer Ansatz: Definition des Nahverkehrsfahrzeugs der Zukunft unter Beteiligung Aller (Aufgabenträger, Hersteller und EVU, wissenschaftliche Unterstützung) einheitliche Kapazitätsklassen, Einstiegshöhen sowie WC-Anordnung, Einbeziehung der Infrastruktur

Erwartete Effekte durch die Homogenisierung der wichtigsten fahrzeugtechnischen Parameter

- abgestimmte und zielgerichtete **Innovationen** durch sinnvolle Harmonisierung der Anforderungen
- Vereinfachung des **Wiedereinsatzes** der Fahrzeuge durch verbesserte Austauschbarkeit und damit eine wichtige Absicherung für Kapitalgeber
- Erhöhte **Reserve für Sonderbedarfe** (z. B. bei Großveranstaltungen)
- **Vereinfachter Markteintritt** für neue Hersteller durch klarere Marktbeschreibung

Verkehrsvertragsbezogene Individualisierung durch komfortrelevante Fahrzeugmerkmale möglich

Kundenspezifische Komfortmerkmale außerhalb der eigentlichen Fahrzeugtechnik bieten weiterhin ausreichend Differenzierungspotenzial im Wettbewerb und können noch konsequenter an den Erwartungen der Kunden festgemacht werden

Ansatzpunkte sind z. B. Fahrgastinformation, Innenraumgestaltung, Design

Neugestaltung der komfortrelevanten Fahrzeugmerkmale im Rahmen jedes **Redesigns** möglich