BSL Transportation Consultants

BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG
Cölln Haus
Brodschrangen 3 – 5
20457 Hamburg

info@bsl-transportation.com
www.bsl-transportation.com

Aktuelle Entwicklungen in der Tarif- und Vertriebslandschaft im SPNV

BSL Transportation Forum – ÖPNV 2.0

Hamburg, 30. September 2011

Die Bereiche Tarif und Vertrieb im SPNV stehen im Fokus von Überlegungen zur Regulierung

AUSGANGSSITUATION

„Stimmen“

- Monopolkommission (2011): *Das bestehende Tarif- und Vertriebssystem im Schienenpersonenverkehr birgt erhebliches Konfliktpotenzial und kann sich deutlich nachteilig auf den Wettbewerb auswirken.*
- Monopolkommission (2009): *Um die Wettbewerbsbedingungen hinsichtlich der Tarif- und Vertriebskoordination anzugleichen, sollte das Verfahren […] einer Regulierung unterzogen werden.*
- Bundesregierung (2009): *Regulierungsbedürftig sind ferner der Zugang zu […] Vertriebsleistungen im Schienenpersonenverkehr.*

„Reaktionen“

- „Leipziger Thesen“ von Herrn Sennhenn (DB Regio AG)
- Weiterentwicklung des TBNE angestoßen
- Entwicklungen bei Aufgabenträger
  - Ländertarife
  - Ausschreibungen im Vertrieb
- Entwicklungen bei Eisenbahnverkehrsunternehmen
  - Verstärkte Vertriebsaktivitäten
  - Eigene Tarife

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

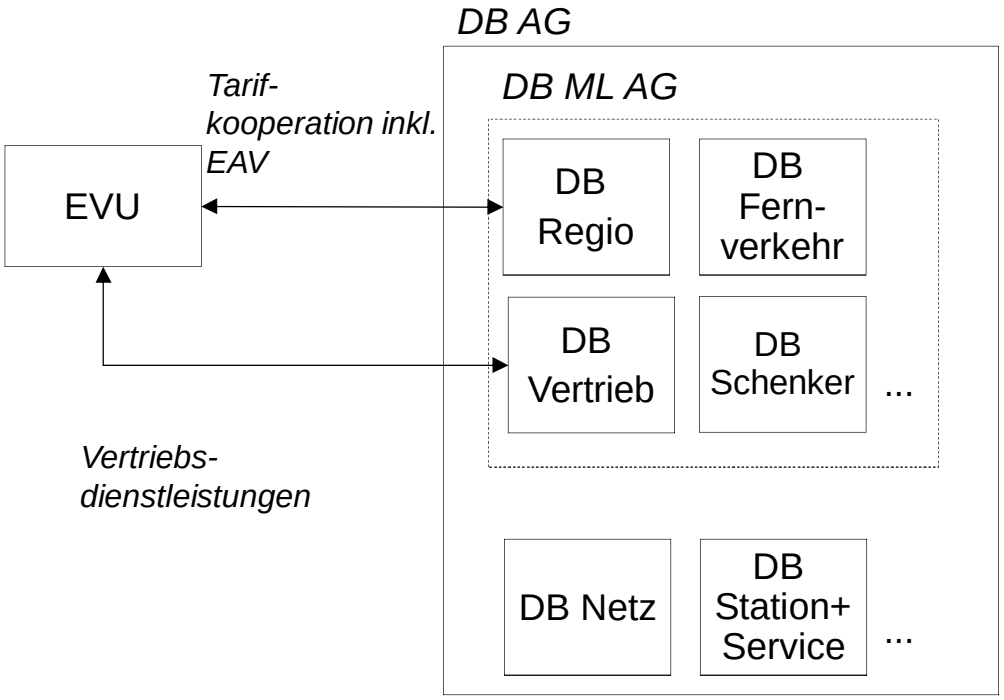
Die Struktur der Tarifkooperation zwischen den EVU ist im SPNV außerhalb der Verbünde nicht frei von Interessenkollision

TARIFKOOPERATION SPNV

Anforderungen

- Politik möchte Netzwirkung erzielen
- Verkehrsverträge schreiben Anwendung des DB Tarifes vor
- Tarifkooperation mit DB AG ist möglich
- Erfordert gleichzeitige Vereinbarung mit DB Vertrieb

Struktur

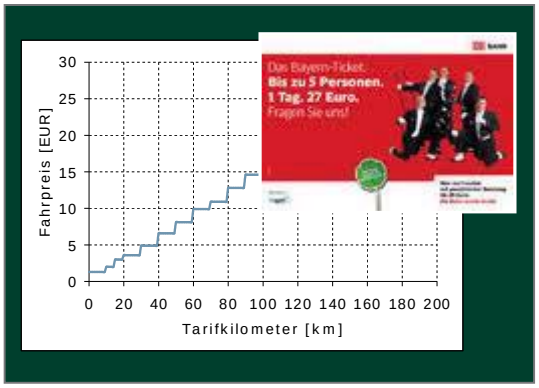


© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Fragen der wettbewerbskompatiblen Weiterentwicklung stellen sich in den Bereichen Tarif, Vertrieb und Einnahmenaufteilung

DISKUSSIONSPUNKTE

Tarif



- Faktische Pflicht zur Anwendung des DB-Tarifes
- Geringer Gestaltungs-spielraum für EVU
- Keine unternehmens-übergreifende rechtlich eigenständige Struktur

Vertrieb

- Kontrahierungszwang mit DB Vertrieb
- Zugangsbedingungen nicht symmetrisch
- Kaum Entscheidungs-kompetenz bei EVU
- Umgang mit Daten

Einnahmenaufteilung

- Grundsätzlicher Interessenkonflikt
- Aufteilungsergebnisse z.T. abhängig von Verhandlungen
- Technische Mängel in der Aufteilungs-systematik

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Großbritannien besitzt ein interessantes Modell für eine Kooperation der EVU im Bereich von Tarif und Vertrieb

GROSSBRITANNIEN (1/2)

Ausgangssituation

- Konsequente Liberalisierung des Eisenbahnmarktes
- Eisenbahnnetz in ~ 20 Netze aufgeteilt
- Positive Entwicklung des Eisenbahnmarktes

Organisation

- Railway Clearing House von 1842
- Aktuell Verantwortung für Tarif- und Vertriebskooperation bei ATOC (Association of Train Operating Companies)
- Rail and Ticketing Scheme als rechtliche Vorgabe
- Gründung des Rail Settlement Plan als gemeinsame Servicegesellschaft

Tarif

- Verantwortung für EVU-übergreifende Tarife liegt beim Lead Operator
- Differenzierung in "regulated" und "unregulated fares"

Vertrieb

- Verpflichtung des "Lead Retailer" für neutralen Vertrieb für alle Unternehmen
- Zusätzlicher unternehmensbezogener Vertrieb vorhanden

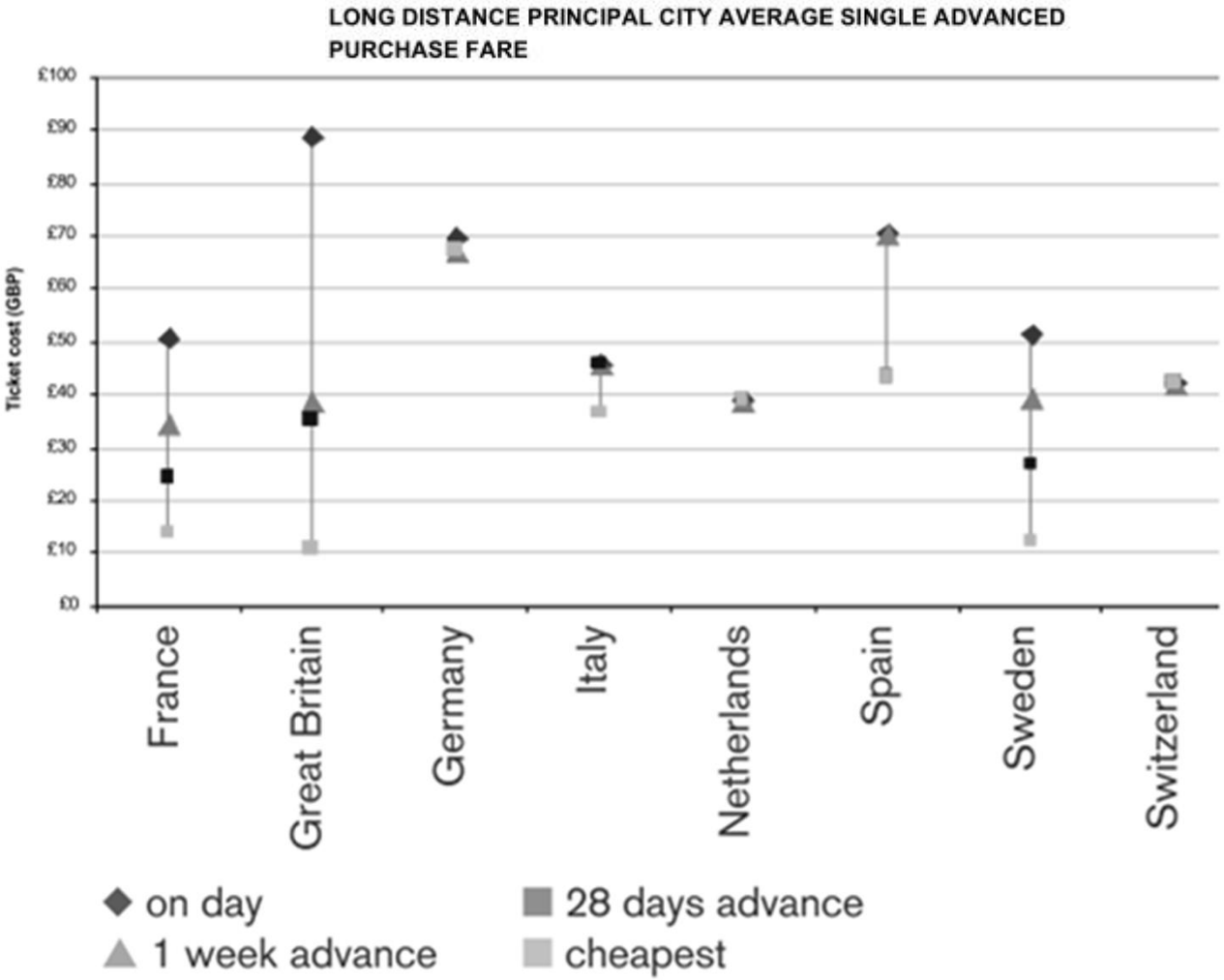
Einnahmenaufteilung

- Durchführung der Einnahmenaufteilung durch Rail Settlement Plan
- Operative Probleme in der Einnahmenaufteilung

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Das Modell in Großbritannien führt zu einer europaweit einzigartigen Nutzung der Preisdifferenzierung

GROSSBRITANNIEN (2/2)



- Extensive Preisdifferenzierung in Bezug auf Buchungs- und Reisezeitpunkt
- EVU-übergreifende Fahrscheine relativ teuer
- Aktuelle Diskussion über Preis-Leistungsverhältnis („Value for money“

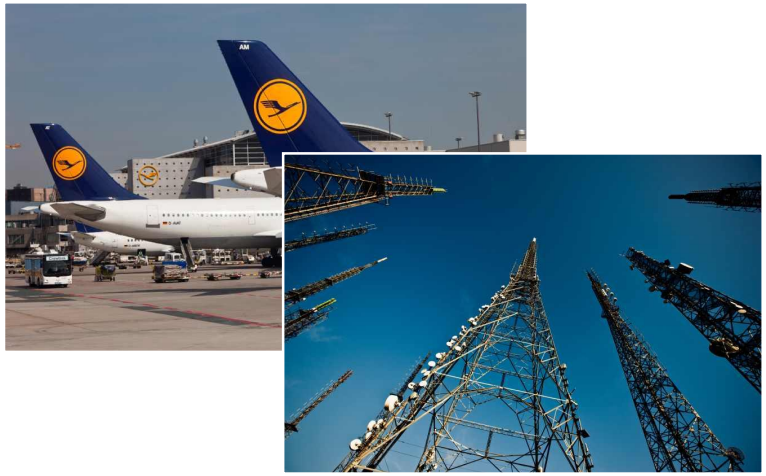
© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Quelle: Fares and Ticketing Study, Passengerfocus (2009)

Weitere Beispiele für Tarifkooperationen finden sich u.a. in der Schweiz und anderen Netzindustrien

WEITERE TARFIKOOPERATIONEN

- Der Direkte Verkehr als schweiz-weites durchgängiges Preissystem
- Verantwortung bei ch-direkt; Koordination des Halbtax- und Generalabonnements
- Mitbestimmung aller EVUs über ch-direct



- Luftverkehr
  - IATA-Interlining
  - Code Sharing
- Telekommunikation
  - Netzzusammenschaltung
  - Internatonales Roaming

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Aufgabenträger geben in Deutschland verstärkt Ländertarife vor und nehmen teilweise die Trennung von Betrieb und Vertrieb vor

ENTWICKLUNGEN AT

- Ländertarife
  - Schleswig-Holstein
  - NRW-Tarif
  - Niedersachsentarif
  - Diskussionen in Mecklenburg-Vorpommern und Baden-Württemberg
- Getrennte Ausschreibung des Fahrscheinvertriebs vom Betrieb
- Keine einheitliche Linie zwischen den Aufgabenträgern
- Zielkonflikt zwischen wettbewerbsfördernder Regulierung und Einschränkung der unternehmerischen Entscheidungsfreiheit

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Die EVU nutzen die neuen Möglichkeiten, um sich in den Bereichen Vertrieb und z.T. Tarif zu emanzipieren

ENTWICKLUNGEN EVU

- Vertrieb
  - Aufbau eigenständiger Vertriebsinfrastruktur
  - Weiterentwicklung der Vertriebsdienstleister
  - Akquise von Drittgeschäft
- Eigenständige Tarifangebote bei Metronom im Wettbewerb zum Länderticket Niedersachsen
- Zielkonflikt zwischen Wettbewerb und Standardisierung

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Die Veränderungen im SPNV beeinflussen (zukünftig) auch den straßengebundenen ÖPNV

IMPLIKATIONEN ÖPNV

Direkte Auswirkung

- Neue Vertriebsinfrastruktur und -technologien bei den Verbundpartnern
- Breiteres Angebot an Vertriebsdienstleistern z.B. auch für Teilleistungen (Cash Management)
- Verstärkte Kooperation mit dem ÖPNV durch Einbindung in Anschlussmobilität

Indirekte Auswirkung

- Diskussion der Eigenständigkeit innerhalb von Verbundtarifen
- Diskussion über stärkere Vertriebsdatenorientierung der Einnahmenaufteilung

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Christian Grotemeier
Partner

BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG
Cölln Haus
Brodschrangen 3 – 5
20457 Hamburg

info@bsl-transportation.com
www.bsl-transportation.com

© BSL Transportation Consultants GmbH & Co. KG 2011