

Internationale Fachtagung

**Busse und Bahnen im Wettbewerb, die Zukunft des
Berliner ÖPNV
im europäischen Binnenmarkt**

23. Oktober 2000

Haus der Friedrich-Ebert-Stiftung

Berlin-Tiergarten

PROGRAMM

Eröffnung

URSULA KOCH-LAUGWITZ, *Leiterin, Landesbüro Berlin*

ÖPNV in Europa: Ein Überblick über aktuelle Entwicklungen

Dr. JEROEN GROENENDIJK, *EuroTeam, UITP*

Wie macht sich die BVG fit für den Wettbewerb?

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS, *Vorstand Personal und Soziales, BVG*

Integration von Schiene und Straße: Welches ÖPNV-Konzept für Berlin?

GÜNTER RUPPERT, *Sprecher der Geschäftsführung, S-Bahn Berlin GmbH*

"Kontrollierter Wettbewerb": Nationales Recht im europäischen Rahmen

BERND TÖRKELE, *Regierungsdirektor, Bundesministerium für Verkehr, Bau und Wohnungswesen*

"Best practice": Die Privatisierung des Öffentlichen Personennahverkehrs in Stockholm

LARS NORDSTRAND, *Business Director, Storstockholm Lokaltrafik*

Was erwarten die Fahrgäste vom Nahverkehrsunternehmen der Zukunft?

GERHARD CURTH, *Vorsitzender, Berliner Fahrgastverband IGEB e.V.*

Moderation

ANNETTE SCHÄFER, *SFB 4 Radio MultiKulti*

PODIUMSDISKUSSION

*Zwischen Wettbewerb und Kooperation:
Wie sieht das (Berliner) Verkehrsunternehmen der Zukunft aus?*

Mit:

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS, *Vorstand Personal und Soziales, BVG*

LARS NORDSTRAND, *Business Director, Storstockholm Lokaltrafik*

UWE SCHARF, *Stellvertretender Vorsitzender, ÖTV Bezirk Berlin-Brandenburg*

UWE STINDT, *Geschäftsführer, Verkehrsverbund Berlin Brandenburg*

Moderation

CHRISTIAN GAEBLER, *MdA*

Eröffnung

URSULA KOCH-LAUGWITZ, *Leiterin, Landesbüro Berlin*

Der Öffentliche Personennahverkehr ist ins Gerede gekommen. Die Diskussion über die Weiterentwicklung des ÖPNV in Berlin, Deutschland und Europa hat vor wenigen Wochen durch den Kommissionsvorschlag einer europäischen Verordnung zur Neuregelung des Öffentlichen Personennahverkehrs eine neue Richtung bekommen. Denn geht es nach dem Willen der Kommission, bekommen die kommunalen Verkehrsbetriebe private Konkurrenz. Weil die Defizite des Nahverkehrs die leeren kommunalen Kassen schwer belasten, sind Veränderungen auch aus diesem Grund unvermeidlich. Hoffnungen auf qualitative Verbesserungen durch mehr Wettbewerb auf der einen Seite, Angst vor Arbeitsplatzabbau, steigender Konkurrenz und Leistungskürzungen andererseits kennzeichnen den bisherigen Verlauf der Debatte.

Die Stärkung des Öffentlichen Personennahverkehrs ist wichtig, um ein nachfragegerechtes und funktionsfähiges Gesamtverkehrssystem zu schaffen, das sowohl die stets steigenden Mobilitätsbedürfnisse befriedigt, als auch Umweltbelastungen spürbar minimiert. In Ballungsräumen wie Berlin stößt die Bewältigung der Mobilitätsanforderungen durch den Individualverkehr täglich an Grenzen.

Die Berliner Verkehrsbetriebe (BVG) sind - noch - das größte öffentliche Nahverkehrsunternehmen in Deutschland.

Im Rahmen der internationalen Fachtagung "Busse und Bahnen im Wettbewerb, die Zukunft des Berliner ÖPNV im europäischen Binnenmarkt" am 23. Oktober 2000

wollten wir deshalb am Berliner Beispiel die Perspektiven des ÖPNV darstellen und zusammen mit Vertretern von Anbietern, politisch Verantwortlichen, Interessenverbänden, Gewerkschaften und Fahrgastverbänden Eckpunkte für die Gestaltung des Wandels in der Hauptstadtregion definieren.

Der Entschluss, die Referate und Beiträge der Tagung in der vorliegenden Form zu dokumentieren, ist ein Produkt der Veranstaltung selbst.

Bernhard Mors fertigte in kurzer Zeit aus dem Mitschnitt die vorliegende Zusammenfassung.

ANNETTE SCHÄFER, SFB 4 Radio MultiKulti

Ich bin keine Verkehrsexpertin und Sie mögen sich jetzt vielleicht fragen, wo meine Kompetenz ist, diese Veranstaltung zu moderieren. Ich kann sie Ihnen zeigen: Ich habe eine Monatskarte der BVG, damit bin ich auch hergekommen und damit bin ich im Prinzip auch ganz zufrieden. Die kostet mich 105,- DM im Monat, Null-Tarif wäre mir natürlich lieber, aber im Großen und Ganzen ist das doch bezahlbar. Dafür kann ich alle Busse benutzen, Straßenbahnen, U-Bahnen, S-Bahn und auch die Fähre nach Kladow und vielleicht auch noch einiges andere, von dem ich es gar nicht weiß. Die Karte ist zudem übertragbar. Und wenn Sie mich vor einer Stunde gefragt hätten, wie ich das finde, ich gesagt: Ich bin eigentlich ein ganz zufriedener Kunde der BVG. Auf dem Weg hierher saß ich in einem total verdreckten U-Bahn-Waggon, dann wartete ich 20 Minuten an der Bushaltestelle auf den Anschlussbus, der im 7-Minuten-Takt kommen soll. Der Busfahrer raunzte mich an, als ich fragte, warum es so lange gedauert hat, und ich, die ich als Kundin vielleicht schon in der Zeitung gelesen habe, dass der Wettbewerb Verbesserungen bringen soll, finde mich mit einem mal nicht mehr so zufrieden und kann mir durchaus vorstellen, dass die Themen 'Modernisierung', 'mehr Qualität' und 'besserer Service' auch wirklich was für mich bringen können.

Sicherlich bringen Verbesserungen in diesen drei Punkten mehr Kunden, und das bedeutet weniger Autos, eine geringere Umweltbelastung, und steigert die Lebensqualität in der Großstadt und das finde ich natürlich noch besser. Auf der anderen Seite höre und lese ich von den Befürchtungen von Mitarbeitern der ÖPNV-Unternehmen. Es gibt Angst um den Arbeitsplatz, Angst vor Kürzung sozialer Leistungen, und wenn Bahnchef Hartmut Mehdorn von Markt konformen Löhnen redet, dann mögen die Beschäftigten das als Lohn-Dumping verstehen. Ich denke auch an die Oma in Kleinkleckersdorf bei Berlin, die ohnehin nur zweimal am Tag - morgens und abends - mit dem Bus in die Stadt kommen kann, und der wird wegen Unrentabilität vielleicht auch noch eingestellt.

Zum Thema ÖPNV gab es im Juni diesen Jahres hier in der Friedrich-Ebert-Stiftung eine Veranstaltung. In der so genannten 'Berliner Erklärung' wurden Forderungen für einen modernen Nahverkehr formuliert. Die Forderungen an die EU auf der einen Seite: Eine Neuregelung des Öffentlichen Personennahverkehrs dürfe das Subsidiaritätsprinzip nicht unterhöhlen und für die Beschäftigten müssen Qualitäts- und Sozialstandards abgesichert werden. Aber auch die Forderungen an die kommunalen Eigentümer auf der anderen Seite, sich für den Wettbewerb fit zu machen, Verbundsysteme zu gründen und einen einheitlichen Flächentarifvertrag zu vereinbaren.

So haben wir also heute folgende Themen auf der Liste dieser Tagung. Wie sieht der nun veränderte Vorschlag der EU-Kommission zur Liberalisierung des Wettbewerbs im Öffentlichen Personennahverkehr aus? Was uns natürlich besonders interessiert: Wie kann er hier in Berlin sinnvoll angewendet werden? Welche Erfahrungen haben andere europäische Länder, Großbritannien, Frankreich und nicht zuletzt Schweden mit der Neustrukturierung ihres Öffentlichen Personennahverkehrs gemacht? Welche Veränderungen stehen dem Berliner Nahverkehrsmarkt in naher Zukunft bevor? Und, nicht zuletzt: Was erwarten die Fahrgäste von dem Nahverkehrsunternehmen der Zukunft?

ÖPNV in Europa: Ein Überblick über aktuelle Entwicklungen

Dr. JEROEN GROENENDIJK, *EuroTeam, UITP*

I.

Das traditionelle Umfeld des ÖPNV in Europa ist raschen Veränderungen unterworfen: Wir sehen einen neuen Markt vor uns, neue Regeln und neue Akteure. Sowohl die Verkehrsbehörden als auch die Nahverkehrsunternehmen müssen sich an diese Veränderungen anpassen, sie müssen sich mit den neuen Regeln vertraut machen und sich an die Tatsache gewöhnen, dass ihr Tätigkeitsfeld in Zukunft von Wettbewerb anstatt von Monopolen bestimmt wird. Das Ziel dieses Vortrages ist es, die **wichtigsten Marktmodelle** in Europa, die **neuen Akteure** und die **neuen Regeln** vorzustellen, die zur Zeit in Brüssel entwickelt werden.

Man hört oft, "Brüssel" sei der wichtigste Motor hinter dem Wettbewerb im Öffentlichen Personennahverkehr, oder dass "Brüssel" die Mitgliedstaaten zur Einführung von Wettbewerb und Abbau bestehender Monopole verpflichtete. Ist dies jedoch wirklich zutreffend? Bereits in den frühen achtziger Jahren wurden im Vereinigten Königreich neue Gesetze zur Privatisierung im Öffentlichen Personennahverkehr eingeführt. 1988 wurde die schwedische Eisenbahn in mehrere Unternehmen aufgeteilt, um sie auf den Wettbewerb vorzubereiten. In Frankreich ist der Öffentliche Personennahverkehr seit Jahrzehnten weitgehend in privater Hand. Und bis heute gibt es kein bindendes europäisches Gesetz, dass zur Privatisierung des öffentlichen Nahverkehrs oder zur Ausschreibung von Transportdienstleistungen verpflichtet.

Dies bedeutet nicht, dass Europa gegen Wettbewerb ist. **Wettbewerb** wird als Instrument zur Verbesserung von Effizienz und Qualität und zur Bereitstellung von besseren Dienstleistungen für den Bürger verstanden. Die Europäische Kommission und vor allem das Europäische Parlament sind dafür, staatlich dominierte Märkte durch Wettbewerbssysteme, geschlossene Märkte durch offene Grenzen und diffuse wirtschaftliche Regelungen durch wirtschaftliche Transparenz zu ersetzen. Die Kommission und das Parlament können den Unternehmen, Behörden und Bürgern ihre Meinung jedoch nicht aufzwingen. Zur Umsetzung ihrer Pläne benötigen sie die Unterstützung der Mitgliedstaaten. Damit folgt die europäische Politik in vielen Fällen eher den nationalen Entwicklungen, anstatt diese zu initiieren. Die Märkte für Küstenschifffahrt, Flugverkehr, Güterkraftverkehr usw. wurden

nur aufgrund der klaren und eindeutigen Unterstützung der Mitgliedstaaten liberalisiert. Bei anderen, eher öffentlichen Sektoren, z.B. Telekommunikation, Energie und auch Öffentlicher Personennahverkehr, ist man dagegen zögerlich. Hier geht es um öffentliche Einrichtungen, Dienstleistungen von allgemeinem Interesse, bei denen der Staat immer eine wichtige Rolle gespielt hat. Die wichtigste Frage lautet natürlich, in welchem Ausmaß eine öffentliche Dienstleistung an einen privaten Betreiber übertragen werden kann. Beinhaltet dies nicht das Risiko, Bürgerinteressen an eine Partei abzutreten, die nur aus kommerziellen Überlegungen heraus handelt? Wie kann eine Behörde weiterhin das öffentliche Interesse wahren?

II. Deregulierung

Dies ist der Kern der heutigen Diskussion. Allen bekannt ist das Beispiel des Vereinigten Königreichs: Unkontrollierter und knallharter Wettbewerb im Bustransportwesen, vollständige Privatisierung des öffentlichen Nahverkehrs, Privatisierung des Eisenbahnbetriebs und sogar der Eisenbahninfrastruktur. Die britische Regierung hat eindeutig erklärt, der Öffentliche Personennahverkehr sei keine öffentliche Dienstleistung oder eine Dienstleistung des öffentlichen Interesses mehr. Vielmehr sei der öffentliche Nahverkehr ein Markt wie jeder andere, z.B. Blumen oder Autos. Die Regierung ging davon aus, der Markt würde die Dienstleistungen ohne jede Beteiligung der öffentlichen Hand bereitstellen. Deshalb kann man das britische Beispiel als das "Deregulierungsmodell" bezeichnen - es wurden ja praktisch alle Regeln abgeschafft, denen dieser Sektor früher unterworfen war, und die Regierung hat fast alle Einflussmöglichkeiten verloren.

Was war nun das Ergebnis? Insgesamt kam es in der Tat zu einer Ausweitung des Nahverkehrsangebots für den Kunden. Bei näherem Hinsehen ist jedoch zu erkennen, dass dieser Anstieg sich nur auf kommerzielle Strecken und die Hauptverkehrszeiten bezieht: Während der *Rush-Hour* am Morgen auf den Hauptstrecken in Richtung Innenstadt, während der *Rush-Hour* am Abend auf den Strecken von der Stadtmitte in die Vorstädte. Die Straßen sind verstopft mit langen Schlangen von Bussen, die miteinander um Kunden konkurrieren. Abgesehen von den kommerziell interessanten Strecken und Zeiten sind die Dienstleistungen jedoch stark zurückgegangen. Die Fahrpreise sind erheblich angestiegen, und insgesamt sind weniger Schutz und Kontrolle vorhanden. Kurz gesagt: Die Tatsache, dass das Deregulierungsmodell in keinem anderen europäischen Land Nachahmer fand, ist ein klares Signal dafür, dass es nicht als Vorbild betrachtet wird. Offensichtlich bietet der Markt selbst keine Dienstleistungen von öffentlichem Interesse an, wenn diese keine Gewinne abwerfen.

Darüber hinaus sind Dienstleistungen von öffentlichem Interesse - per definitionem - in den meisten Fällen alles andere als gewinnträchtig.

III. Ausschreibungen

Aus diesem Grund muss die Regierung einen gewissen Einfluss behalten, um die Interessen der Bürger zu schützen, auch wenn Dienstleistungen teilweise an private Anbieter übertragen werden. Ausschreibungen sind das wichtigste Marktmodell für diesen Ansatz: Der Verkehrsbetrieb wird an Subunternehmer vergeben, während der Staat weiterhin die ausschreibende Behörde ist, d.h. vereinfacht gesagt, die Behörde entscheidet, welche Leistungen sie will und verpflichtet eine Firma, diese Leistung zu erbringen.

Bei näherer Betrachtung lassen sich zwei Ausschreibungsmodelle unterscheiden, die häufig als "skandinavischer" und "französischer" Ansatz bezeichnet werden.

Die Behörden in Schweden und Dänemark legen die Ausschreibungsspezifikationen relativ detailliert fest. Um nur ein Beispiel zu nennen: Viele Spezifikationen für die Ausschreibungen von Bussen in Kopenhagen umfassen Hunderte von Seiten und beinhalten Regeln für Fahrstrecken, Fahrpläne und -preise, Marke, Farbe und Logo der Busse, Vorschriften zum Klimasystem und zur Uniform und sogar zum Auftreten der Fahrer. Es gibt ebenfalls ein detailliertes System für Prämien und Strafen sowie eine starke Beteiligung der Kunden bei der Bewertung der Leistung eines privaten Betreibers. Da die Behörde einen relativ starken Einfluss hat, ist der Einfluss der Betreiberfirma vergleichsweise gering und beschränkt sich lediglich auf den Betrieb der Busse entsprechend den Spezifikationen der Behörde.

Diese Betreiberfirmen beschwerten sich unter anderem darüber, dass sie praktisch nicht wie wirkliche Unternehmen handeln können, weil sogar die Marketing-Funktion größtenteils in der Hand der Behörde ist. Viele Beobachter sind der Ansicht, diese Aufteilung der Verantwortung verweigert dem Privatsektor wirtschaftliche und unternehmerische Zuständigkeiten. Andererseits kann die Behörde so die Interessen ihrer Bürger bis ins Detail schützen.

Das andere Ausschreibungsmodell wird in Frankreich angewandt. Vereinfacht dargestellt: Eine Kommune kann nach französischem Recht zwar den öffentlichen Nahverkehr selbst betreiben - dies wird als '*régie*' bezeichnet und findet sich z. B. in Paris und Marseille - in den meisten Fällen wird diese Aufgabe aber an Privatfirmen delegiert, was als '*délégation*' bezeichnet wird. Im allgemeinen stellt die Kommune nur einen Rahmenplan für den Öffentlichen Personennahver-

kehr in ihrem Einzugsbereich auf und überlässt den Rest der Kreativität der interessierten privaten Betreiber. Diese können wiederum ihre Ideen, Innovationen und Erfahrungen in ihre Angebote einfließen lassen. Das Unternehmen, das den Zuschlag bekommt, wird eingeladen, sich an einer Betreiberfirma zu beteiligen, die mehrheitlich der Kommune gehört. Im Gegensatz zum skandinavischen Ansatz wird der Öffentliche Personennahverkehr in Frankreich in ganzen Verkehrsnetzen - häufig das Netz einer gesamten Stadt - ausgeschrieben.

Es gibt noch viele weitere Unterschiede zwischen dem skandinavischen und dem französischen Ansatz, z. B. in bezug auf das Ausschreibungsverfahren, die Verträge und die Finanzierung. Im Prinzip sehen jedoch beide Modelle vor, dass die Rolle der Kommune eindeutig darin besteht, einerseits das öffentliche Interesse zu wahren und andererseits durch Einbinden des Privatsektors den Weg für Effizienz- und Qualitätsverbesserungen freizumachen.

IV. Europäische Betreiberfirmen

Welche Veränderungen haben im Privatsektor stattgefunden? Wie allgemein bekannt ist einer der offensichtlichen Aspekte die immens gestiegene Größe der wichtigsten "europäischen Akteure" im Öffentlichen Personennahverkehr. Fusionen, Übernahmen und Konzessionszuschläge durch Ausschreibungen haben eine Konzentration in diesem Sektor bewirkt. Es gibt weniger, aber dafür größere Firmen. Diese Entwicklung ist nicht auf den Öffentlichen Personennahverkehr beschränkt, sondern lässt sich in allen Wirtschaftssektoren in Europa und auf der ganzen Welt feststellen. Im Öffentlichen Personennahverkehr denkt man hierbei an Namen wie *Stagecoach*, *CGEA* - jetzt *Connex* - und *Transdev*, *FirstGroup* und *National Express*. Ein genauer Blick auf einige dieser Unternehmen soll helfen, einen Eindruck von ihrer internationalen Größenordnung zu bekommen.

- Der französische Konzern *Connex* ist ein Tochterunternehmen des globalen Konzerns *Vivendi*, der in vielen öffentlichen Märkten in den Bereichen Telekommunikation, Abfallwirtschaft, Energie und Trinkwasserversorgung aktiv ist. Die Umsätze von *Connex* werden auf etwa 4 Milliarden Euro - oder ca. 8 Milliarden DM geschätzt. Der Konzern betreibt etwa 40 städtische Netze in Frankreich und hat das schwedische Busunternehmen *Linjebuss* übernommen, das wiederum einen Anteil von 30% am Busmarkt in Flandern besitzt. Im Vereinigten Königreich betreibt der Konzern unter dem Namen *Connex Rail* zwei große Eisenbahnnetze südlich von London. In Deutschland besitzt *Connex* die *Deutsche Eisenbahn Gesellschaft* und betreibt verschiedene regionale Eisenbahnlinien. Er hat die Konzession für die Metro von Stockholm erhalten und wird

eine Monorail-Bahn und das Metronetz von Sydney betreiben. Interessant ist auch, dass *Connex* über 80% seiner Einnahmen aus Geschäftstätigkeiten außerhalb Frankreichs erzielt.

- Eine weitere wichtige Betreiberfirma ist *Stagecoach* aus Schottland. Das Unternehmen steht in bezug auf internationale Expansion an erster Stelle. *Stagecoach* ist das größte Busunternehmen im Vereinigten Königreich und kontrolliert auch einen großen Teil des Eisenbahnmarktes. 1997 übernahm es *Swebus*, das größte schwedische Busunternehmen, stieß es aber vor kurzem wieder ab. Trotzdem ist *Stagecoach* nach wie vor im Öffentlichen Personennahverkehr in Skandinavien tätig und darüber hinaus in Portugal, Italien, Malaysia, Neuseeland und vielen großen Städten Südamerikas.
- Das französische Unternehmen *Transdev*, das einer französischen Großbank gehört und dadurch mit anderen Tochterunternehmen in Finanzwirtschaft, Versicherungswesen und Baubranche verbunden ist, verfügt über viel Erfahrung im Eisenbahngeschäft. Es betreibt etwa 30 städtische Netze in Frankreich und hat vor kurzem mit dem Bau einer Straßenbahnlinie in Nottingham begonnen. Die Firma erhielt außerdem den Zuschlag für eine Bahnkonzession in Porto und hat eines der privaten Busunternehmen in London übernommen.
- Abschließend ist noch das britische Unternehmen *Arriva* zu erwähnen, das eine Ausschreibung für ein experimentelles Busprojekt in den Niederlanden gewonnen und zwei regionale Busunternehmen im Norden der Niederlande übernommen hat. *Arriva* hat ebenfalls den dänischen Buskonzern *Bus Danmark* übernommen, der auch Beförderungsdienst in Schweden betreibt.

Es gibt noch weitere private Unternehmen, die man im Zusammenhang mit den wichtigsten europäischen Akteuren erwähnen könnte. Dies zeigt, dass der Öffentliche Personennahverkehr nicht länger ein geschlossener, lokaler Markt ist. Auch wenn die Dienstleistungen lokal oder regional erbracht werden, operieren die Betreiber zunehmend grenzüberschreitend und betrachten Europa - oder sogar die ganze Welt - als ihr potenzielles Aktionsfeld.

Und nun folgt eine Konzentration auf europäische Politik und Gesetzgebung, denn wenn der Öffentliche Personennahverkehr tatsächlich ein europäischer Markt geworden ist, würde dies europäische Regelungen erfordern und rechtfertigen.

V. Europäische Gesetzgebung

Die Politik in Brüssel folgt eher den Maßnahmen der Mitgliedstaaten, als diese zu initiieren. Dies gilt in jedem Fall für den Busverkehr, jedoch auch - in geringerem Maße - für den Bahnverkehr. Viele europäische Mitgliedstaaten haben verschiedene Arten von Wettbewerbssystemen eingeführt, die von der Deregulierung bis zu Ausschreibungen in Skandinavien und Frankreich reichen. Aber auch in Deutschland, Italien und den Niederlanden wurden jetzt neue Gesetze zur Öffnung des Marktes verabschiedet, während in Spanien und Portugal der Wettbewerb de facto eingeführt wurde. Angesichts dieser Situation lässt sich ein gewisser Konsens unter den EU-Mitgliedstaaten ausmachen. Unterstützt durch die europäische Dimension der Betreiberfirmen hat die Europäische Kommission vor kurzem einen Entwurf für eine Verordnung zur Auftragsvergabe im Öffentlichen Personennahverkehr vorgelegt. Seit 1969 gibt es eine EU-Verordnung Nr. 1191, die tatsächlich vorsieht, dass wenn eine Behörde ein Beförderungsunternehmen zur Erbringung bestimmter Dienstleistungen verpflichtet, dieser Betrieb eine finanzielle Entschädigung erhalten muss. Verordnung 1191 wurde durch Verordnung 1893 aus dem Jahr 1991 dahingehend geändert, dass die Beziehungen zwischen Behörden und Betreibern anstatt durch Verpflichtung durch Verträge zu regeln sind. Beide Verordnungen werden jetzt durch eine neue EU-Verordnung ersetzt, die weitgehend das kodifiziert, was bereits in vielen Mitgliedstaaten allgemeine Praxis geworden ist.

Der Vorschlag der Kommission konzentriert sich nur auf öffentliche Nahverkehrsleistungen, die nicht gewinnorientiert sind. In Deutschland bezeichnet man dies als *"gemeinwirtschaftliche Verkehre"*. Die sogenannten *"zuständigen Behörden"* sind verpflichtet, den Bürgern angemessene öffentliche Nahverkehrsleistungen von hoher Qualität zu bieten. Es wird der Behörde überlassen, die entsprechenden Details festzulegen, weil die lokalen Anforderungen in den einzelnen Städten Europas unterschiedlich sein können.

Um Nahverkehrsleistungen von hoher Qualität zu sichern, kann die Behörde verschiedene Instrumente einsetzen. Sie kann eine finanzielle Entschädigung zahlen, Fahrzeuge oder andere Betriebsmittel bereitstellen und auch einem Betreiber ein Exklusivrecht für eine bestimmte Strecke oder ein bestimmtes Netz einräumen. Diese Punkte müssen, nach Vergabe in einer öffentlichen Ausschreibung in einem Vertrag oder einer Lizenz vereinbart werden. Abgesehen von diesen individuellen Regelungen zwischen Behörde und Betreiberfirma kann die Behörde auch allgemeine Regeln aufstellen, die für alle Betreiber in diesem Gebiet gelten. Eine Stadt möchte beispielsweise ihren Bürgern klimatisierte Niedrigflurbusse anbieten oder Schulkinder zu einem günstigen Tarif transportieren. Die Behörde ist verpflichtet, dem Be-

treiber für derartige Anforderungen einen finanziellen Ausgleich zu zahlen.

Als **wichtige Details** seien erwähnt:

- Verträge oder Konzessionen, die über Ausschreibungen vergeben werden, dürfen eine Geltungsdauer von fünf Jahren nicht überschreiten. Wenn der Betreiber in spezifische Infrastruktur oder rollendes Material investiert, die nicht anderweitig eingesetzt werden können und bei denen die Abschreibungsfrist mehr als fünf Jahre beträgt, kann die Geltungsdauer verlängert werden.
- Die Behörde kann fordern, dass die Betreiberfirma, die den Zuschlag bekommt, bis zu 50% des gesamten Verkehrsvolumens an andere externe Betreiber vergibt.
- Die Behörde kann verlangen, dass die Betreiberfirma, die den Zuschlag bekommt, das gesamte Personal des früheren Betreibers übernimmt, vergleichbar den europäischen Bestimmungen über Firmenübernahmen.
- Die Behörde kann beschließen, Firmen auszuschließen, die einen Anteil von 25% am relevanten Markt haben. Die Definition des "relevanten Marktes" bleibt der Behörde überlassen.

Es gibt einige wichtige **Ausnahmen der Ausschreibungsregeln**:

- Die Behörde kann beschließen, Konzessionen oder Verträge mit einem Umsatz von unter 400.000 Euro (oder bei ganzen Netzen unter 800.000 Euro) nicht auszuschreiben.
- Bietet ein Betreiber eine völlig neue Dienstleistung an, ohne eine finanzielle Entschädigung zu verlangen, kann die Behörde ein Exklusivrecht ohne Ausschreibung vergeben. Wird diese Dienstleistung von mehr als einer Betreiberfirma angeboten, vergibt die Behörde das Exklusivrecht an das Angebot mit dem höchsten Qualitätsniveau.
- Sehr wichtig: Die Behörde kann beschließen, U-Bahn-, Straßenbahn- und Eisenbahndienstleistungen nicht auszuschreiben. Dies ist jedoch nur unter Einhaltung von sehr strengen Bedingungen möglich: Es muss nachgewiesen werden, dass im Falle einer Ausschreibung die Sicherheitsanforderungen nicht erfüllt werden können (was sehr unwahrscheinlich ist). Oder nur bei U-Bahn, Straßenbahn und Stadtbahn muss nachgewiesen werden, dass die Kosten für die Koordination von Infrastruktur und Betrieb die erwarteten Vorteile eines Ausschreibungsverfahrens übersteigen. Dies kann zutreffen, jedoch kann das Problem bestehen, dass Kosten und Vorteile schwer nachzuweisen sind.
- Außerdem - und dies gilt vor allem für die deutschen Städte - können Bustransportleistungen, die von einer Firma angeboten wer-

den, die sowohl Bus- als auch Bahnleistungen erbringt und deren Bahnleistungen nicht ausgeschrieben werden müssen, ebenfalls von der Ausschreibungsverpflichtung ausgenommen werden. Beispiel: Wenn die Stadt Stuttgart ihren Straßenbahnbetrieb nicht ausschreiben möchte und die oben angeführten Bedingungen erfüllt, kann sie auch ihre Busbeförderungsverträge ohne Ausschreibung vergeben.

Eine letzte Bemerkung zu den allgemeinen Regeln, die von der Behörde festgelegt werden müssen und die für alle Betreiberfirmen in ihrem Einzugsgebiet gelten. Wie bereits dargestellt, muss eine Behörde für derartige Anforderungen eine finanzielle Entschädigung zahlen, wenn diese Kosten verursachen. Diese finanzielle Entschädigung darf 20% des Gesamtumsatzes einer angebotenen Dienstleistung nicht überschreiten, ansonsten muss die Leistung ausgeschrieben werden. Wenn eine Behörde beschließt, einen bestimmten günstigen Tarif festzulegen, kann sie dies nur für bestimmte Kategorien von Fahrgästen tun.

Hierzu zwei Beispiele:

- Im Vereinigten Königreich vergeben Städte außerhalb von London für öffentlichen Nahverkehr mit Bussen keine Exklusivrechte oder finanzielle Entschädigungen. Angenommen, eine Stadt möchte ihren Bürgern im gesamten Stadtgebiet Niedrigflurbusse anbieten. Die entstandenen Kosten können bis zu einer Summe von 20% des gesamten Umsatzes einer bestimmten Dienstleistung erstattet werden. Liegt der Betrag über 20%, müsste die Dienstleistung ausgeschrieben werden.
- Angenommen, die Regionalbehörde von Flandern in Belgien beschließt, den gesamten Busverkehr zum Nulltarif anzubieten und die Betreiberfirmen finanziell zu entschädigen. Dies würde eine Ausschreibungsverpflichtung nach sich ziehen, da erstens 100% der damit verbundenen Kosten von der Behörde getragen werden und zweitens die Entscheidung sich auf alle Fahrgäste bezieht und nicht nur auf spezifische Gruppen.

Es ist zu berücksichtigen, dass der Entwurf der Kommission in der Tat nur ein Vorschlag und ein erster Schritt im Gesetzgebungsverfahren ist. Wie groß sind die Chancen, dass der Entwurf angenommen wird? Angesichts von vergleichbaren Dossiers ist zu vermuten, dass das Europäische Parlament im großen und ganzen zustimmen wird. Das Parlament hat sich immer für mehr Wettbewerb in öffentlichen Märkten ausgesprochen und wird auch in diesem Fall nicht anders entscheiden. Vielleicht spricht sich das Parlament für die Streichung einiger Ausnahmeregelungen aus.

Andererseits kann es im Verkehrsministerrat schwieriger werden. Länder mit traditionellen und geschlossenen Märkten, z.B. Belgien, Österreich oder Griechenland, werden sich gegen den Vorschlag der Kommission aussprechen. Andere jedoch, z. B. das Vereinigte Königreich, Dänemark, Schweden, die Niederlande, Finnland, Portugal und Italien werden den Entwurfstext größtenteils unterstützen, einige werden vielleicht sogar eine weitergehende Liberalisierung befürworten. Nach dem derzeitigen Stand wird Frankreich wahrscheinlich dem Vorschlag zustimmen, während die Position Deutschlands noch nicht klar ist.

In jedem Fall wird die Kommission den Weg hin zu offeneren Märkten und mehr Wettbewerb in öffentlichen Sektoren weiter fortsetzen. Hierbei wird sie von zwei Verbündeten unterstützt. Der erste sind die leeren öffentlichen Kassen. Überall in Europa wollen die Behörden ihre Ausgaben für den ÖPNV senken. Und wenn sich Ausschreibungen als Mittel zur Steigerung der Effizienz erweisen, werden die Behörden immer stärker auf dieses Mittel zurückgreifen. Der zweite Verbündete ist die Tatsache, dass private Beförderungsunternehmen, die versuchen, Zugang zu geschlossenen ausländischen Märkten zu bekommen, Gerichtsverfahren bis hin zum Europäischen Gerichtshof anstrengen und wahrscheinlich damit Erfolg haben.

VI.

Aus diesen Ausführungen lassen sich **drei Schlussfolgerungen** ableiten:

- Die Integration der europäischen Märkte bringt immer größere und international tätige Betreiberunternehmen hervor, deren Marktanteil immer weiter steigt.
- Bedingt durch wirtschaftliche Anforderungen und Marktentwicklungen geht die Beteiligung des Staates an Beförderungsbetrieben zurück, während der Anteil von Privatunternehmen steigt.
- Aufgrund der europäischen Politik der Einführung von Marktkräften in öffentlichen Sektoren werden die europäischen Institutionen mit Unterstützung der Mitgliedstaaten ihren Kurs in Richtung Wettbewerb und Ausschreibungen im Öffentlichen Personennahverkehr fortsetzen.

ANNETTE SCHÄFER:

Ich schlage vor, dass wir nun einen kleinen Sprung machen, um uns die Situation in Berlin anzuschauen. Laut "taz" vom 18.9.2000

("Diepgen verkuppelt Bus und Bahn") hat es zwischen dem Regierenden Bürgermeister und dem Bahnchef zum Thema 'Zusammenschluss von BVG und S-Bahn' bereits erste Verhandlungen gegeben. Als Ziellinie wurde der April 2001 ins Auge gefasst. Über mögliche Konsequenzen wird noch spekuliert. Wir haben hier aus beiden Unternehmen zwei Fachleute auf dem Podium, die sicherlich mehr und Genaueres dazu sagen können.

Wie macht sich die BVG fit für den Wettbewerb?

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS, *Vorstand Personal und Soziales, BVG*

In den Mittelpunkt seines Vortrags stellte Hilmar SCHMIDT-KOHLHAS die Vorstellung des Umstrukturierungsprojekts der *BVG* (BSU 2000). Dieses umzusetzen sei die zentrale Aufgabe der *BVG* in den nächsten Jahren, um in einem europäischen Wettbewerbsumfeld mit anderen großen Wettbewerbern bestehen zu können. Das Vorhaben sei vor dem Hintergrund der Finanzkrise der öffentlichen Haushalte aber ohnehin unabdingbar. Das Land Berlin sei de facto nicht mehr in der Lage, der *BVG* öffentliche Zuschüsse in der bestehenden Höhe weiter zu gewähren, oder gar wie in der Vergangenheit, im Zeitverlauf zu erhöhen. SCHMIDT-KOHLHAS favorisierte diese Selbsthilfestrategie der *BVG* auch gegenüber einer immer wieder ins Spiel gebrachten gemeinsamen Holding mit der *S-Bahn Berlin GmbH*.

I.

Wie stellt sich aber zunächst die Situation in Berlin dar? Einem Markt, der aufgrund seiner Größe - der Berliner Verkehrsraum ist so groß wie die Verkehrsverbünde Rhein-Main, München und Stuttgart zusammen und in etwa vergleichbar mit dem gesamten Verkehrsverbund Rhein-Ruhr - und aufgrund des Fortschreitens des Ausbaus Berlins als Hauptstadt für Wettbewerber besonders attraktiv ist? SCHMIDT-KOHLHAS verwies darauf, dass derzeit ca. 70% der Nahverkehrsleistung in Berlin von der *BVG* abgedeckt würden, während die *S-Bahn Berlin GmbH* als hundertprozentige Tochter der *Deutschen Bahn AG* weitere 25% des Marktes abdecke, und ungefähr 38 kleine und mittlere Anbieter die verbleibenden 5% unter sich aufteilten. Als Hauptkonkurrenten der *BVG* erachtete SCHMIDT-KOHLHAS aber den motorisierten Individualverkehr. In diesem Zusammenhang kritisierte er die mangelnden Bemühungen der Berliner Politik, ihrem hochgesteckten Ziel näher zu kommen, den Verkehrsanteil des ÖPNV in der Stadt auf 80% zu erhöhen.

Private Anbieter konzentrierten sich, bei ihren "*spürbar intensiver werdenden*" Versuchen, in den Berliner Nahverkehrsmarkt einzusteigen, auf den Marktanteil der *BVG*, und zwar hier insbesondere auf den Busbereich. SCHMIDT-KOHLHAS unterschied **drei Szenarien**:

- Die erste Variante, die nicht zuletzt durch die deutsche Gesetzgebung (Ausschreibungspflicht für gemeinwirtschaftliche Verkehre) gefördert werde, sei ein Markteintritt durch Übernahme von bisher

von der *BVG* bedienten Konzessionen. Private Anbieter hätten generell einen Kostenvorteil aufgrund ihres geringeren Tarifniveaus für ihre Mitarbeiter, der bei einer Ausschreibung den Zuschlag nahezu garantiere, da das günstigste Angebot auszuwählen sei.

- Die zweite Variante zum Einstieg in den Nahverkehrsmarkt basiere auf einem Angebot des einstiegswilligen Unternehmens an die Gebietskörperschaft als Eigentümerin des kommunalen Verkehrsunternehmens, die Verkehrsleistung zukünftig in Kooperation mit dem kommunalen Unternehmen zu erbringen. Als Argumente für eine solche Variante werden primär eine bessere Kostenstruktur des neu eintretenden Unternehmens, Synergieeffekte, die Eröffnung von zusätzlichem Druckpotenzial auf Gewerkschaften und die Erfahrung im privaten Marktgefüge angeführt.
- Die dritte Variante bestehe in einer vollkommenen Übernahme des kommunalen Anbieters. Die Übernahme in Bad Kreuznach sei hierfür ein aktuelles Beispiel, aber auch in Berlin gebe es konkrete Hinweise, dass Großkonzerne einen derartigen Einstieg in den Berliner Markt verfolgen und durchsetzen wollen.

Der Berliner Markt, so SCHMIDT-KOHLHAS, sei auch für die *Deutsche Bahn AG* von besonderem Interesse. Die Vehemenz ihrer auf direktem und indirektem Wege verfolgten Markteintritts- und -erweiterungsstrategien unterstreiche die Attraktivität des ÖPNV-Marktes in Berlin. Die Hauptstadt wäre für die *Deutsche Bahn AG* aber auch ein Fall mit Modellcharakter für die gesamte Bundesrepublik.

Wie SCHMIDT-KOHLHAS erläuterte, stehe die *BVG* diesen Entwicklungen jedoch nicht untätig gegenüber. Seit 1992 sei die Produktivität von 9,4000 Nutzwagen-Kilometer pro Mitarbeiter auf 17,2000 Nutzwagen-Kilometer pro Mitarbeiter nahezu verdoppelt worden. Das entspräche insgesamt einem Abbau von 12.300 Mitarbeitern. Dabei sei jedoch besonders zu bedenken, dass sowohl die *BVB* im Ostteil, als auch die *BVG* im Westteil der Stadt lange Zeit als Arbeitsmarktinstrumente missbraucht worden seien.

Mit diesen Maßnahmen habe sich die *BVG* eine gute Ausgangsbasis für die bevorstehenden Herausforderungen und eine erfolgreiche Zukunft geschaffen, auch wenn die Anstrengungen noch nicht ausreichten, und auch der Personalabbau noch nicht abgeschlossen sei.

II.

Durch Auslaufen des Unternehmensvertrages mit dem Land Berlin am 31.12.1999 sei die *BVG* gefordert gewesen, sich auf die doppelte

Herausforderung vorzubereiten, der sie sich durch den finanziellen Druck des Landes und durch den Wettbewerb gegenüber sah. Dabei habe sich gezeigt, dass eine sofortige Einführung von Wettbewerb weder für das Land Berlin, noch für die *BVG* vorteilhaft gewesen wäre. Die Vergabe von Leistungen an Wettbewerbsanbieter würde zum gegenwärtigen Zeitpunkt zu einer Doppelbelastung des Finanzhaushalts des Landes Berlin führen, die sich zum einen aus den Kosten für die Verkehrserbringung für den neuen Anbieter, und zum anderen aus der Kostenremanenz bei der *BVG* zusammensetzt. Für die *BVG* würde sich daraus der Nachteil eines zunehmenden Personalüberhangs ergeben. Diesem Mitarbeiterkreis könnten keine neuen Betätigungsfelder angeboten werden, außerdem sei eine betriebsbedingte Kündigung von Mitarbeitern der *BVG* einerseits durch das Betriebsgesetz und andererseits durch einen entsprechenden Tarifvertrag ausgeschlossen worden. *"Ein Gesetz lässt sich leichter ändern als ein Tarifvertrag"*, so SCHMIDT-KOHLHAS.

Vor diesem Hintergrund habe die *BVG* mit Betriebsrat und *ÖTV* ein umfassendes Sanierungskonzept, das so genannte BSU 2000, erarbeitet, ausgehend von dem Grundgedanken, die *BVG* als Anstalt öffentlichen Rechts zu erhalten und Dienstüberlassungsverträge und Arbeitnehmerüberlassungen auszuschließen. Dieses Sanierungskonzept biete dem Land Berlin den Vorteil, dass die Zahlungen für den ÖPNV in den kommenden Jahren deutlich gesenkt werden könnten, und den Berlinern ein qualitativ hochwertiges, integriertes Verkehrsangebot zur Verfügung stehe. Die Zahlungen des Landes Berlin an die Verkehrsbetriebe reduzierten sich von 822 auf 489 Millionen DM per anno, während der Unternehmensvertrag auf der Basis des BSU 2000 die notwendige Planungssicherheit für das umfassende Sanierungskonzept gewährleiste. Der *BVG* ermögliche das BSU 2000 die Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen. *"Damit ist es in Berlin gelungen, eine echte Win-Win-Situation für das Land und die BVG herbeizuführen"*, so SCHMIDT-KOHLHAS.

Die wesentlichen Komponenten des BSU 2000

- Die Gründung von Fahrdienst- und Service-Töchtern erlaube es der *BVG*, eine tarifliche Wettbewerbsfähigkeit zu erreichen. Bei Fahrern und Arbeitern betrüge der Kostennachteil gegenüber privaten Anbietern ca. 30%. Die Gründung von Tochtergesellschaften habe auch die Basis für einen Mitarbeiterwechsel aus den Tarifstrukturen der *BVG* in die Tochtergesellschaften mit privatem Lohn- und Leistungsniveau geschaffen. Derzeit werde eine Abfindung in Höhe von 80.000 DM für jeden ausscheidenden Mitarbeiter bezahlt, wobei sich der Zeitpunkt des Ausscheidens flexibel gesteuert werden kann. Vor allem langfristig komme Tochtergesellschaften große

Bedeutung zu, da Neueinstellungen direkt auf niedrigerem Tarifniveau möglich würden.

- Effizienzsteigerungen innerhalb der *BVG* konzentrierten sich auf die Bereiche Personal und Sachaufwand, die 83% des Gesamtaufwandes der *BVG* abdeckten. Durch Personalabbaumaßnahmen in allen Funktionsbereichen - inklusive der Zentrale und Verwaltungsfunktionen - würden die Effizienzsteigerungspotenziale ebenso voll ausgeschöpft, wie durch die konsequente Rationalisierung der Sachaufwendungen. Dagegen müssten bei Abschreibungen und Zinsen ansteigende Aufwendungen in Kauf genommen werden. Dies leite sich zum einen aus den Investitionen in Fahrzeuge und Fahrwege ab, zum anderen werde ein Teil des Umstrukturierungskonzeptes durch Fremdkapitalaufnahme der *BVG* finanziert.
- Erhöhung des Kundenfokus durch Konzentration auf kundenrelevante Qualitätsstandards. Die *BVG* habe als erstes Verkehrsunternehmen eine Garantieerklärung abgegeben, den Kunden für mangelnde Sauberkeit oder Pünktlichkeit zu entschädigen, was auch manchen Mitarbeiter dazu bewegt habe sein Verhalten etwas zu verändern. Die Summen, die die *BVG* hierfür aufbringen müsse, hielten sich in vernünftigen Größenordnungen. Die Ursache für Verspätungen liege aber oft gar nicht beim Fahrer oder bei der *BVG*, sondern beim motorisierten Individualverkehr, der in Berlin ein großes Problem darstelle.

Sicherheit werde durch die Service- und Security-Mitarbeiter der *BVG* gewährleistet, die in Zusammenarbeit mit der IHK gezielt für diese Aufgabenstellung geschult werden. Der Vorstand habe zudem entschieden, alle U-Bahnhöfe wieder mit Personal zu besetzen.

Für die Pünktlichkeit investiere die *BVG* bei Omnibus, U-Bahn und Straßenbahn in Rechner gesteuerte Betriebsleitsysteme (RBL) und - speziell für die U-Bahn - in ein Leitinformation- und Sicherungssystem (LISI). Die hieraus gewonnenen Informationen würden helfen, die Pünktlichkeit zu verbessern.

Um im Wettbewerb mit dem motorisierten Individualverkehr auch bezüglich der Schnelligkeit punkten zu können, sehe das BSU 2000 von *BVG* und Land Berlin gemeinsam umzusetzende Beschleunigungsmaßnahmen vor.

Auch DASI, das dynamische Fahrgastinformationssystem, leiste einen Betrag zur Kundenzufriedenheit, dem obersten Ziel der *BVG*. Es informiere über Zielorte sowie Ankunfts- und Abfahrtszeit und solle über ein attraktiveres Erscheinungsbild auf den U-Bahnhöfen

ein positives Image der *BVG* vermitteln. Zu einem späteren Zeitpunkt solle dies auch an Omnibushaltestellen angeboten werden können.

Um schließlich das im Unternehmensvertrag formulierte Ziel von mehr Tarifergiebigkeit zu erreichen, solle das derzeit von der *BVG* als Vorreiter in Deutschland erprobte Elektronik-Ticketing wesentliche Informationen liefern.

Wie SCHMIDT-KOHLHAS weiter erläuterte, habe die *BVG* unter Berücksichtigung aller Rahmenbedingungen **vier kritische Erfolgsfaktoren** für die strategische Zukunftsausrichtung im Verkehrsmarkt definiert, an denen der Sanierungserfolg des BSU 2000 zu messen sei.

- Senkung der Zahlungen des Landes Berlins als Aufgabenträger, bis zur Erreichung eines leicht positiven Ergebnisses am Ende der Umstrukturierung. Als notwendige Voraussetzung für den Erfolg des Konzepts begleite und unterstütze die Gebietskörperschaft den schmerzlichen und langfristigen Weg der Umstrukturierung bis zum 31.12.2007.
- Existenzsicherung: Mit der kostenbasierten Wettbewerbsfähigkeit schaffe die *BVG* die Voraussetzungen, erfolgreich an Ausschreibungen teilnehmen zu können. Die *Berlin Transport GmbH* als *BVG*-Tochter sei hierfür ein "*hervorragendes Instrument*".
- Schaffung von Wettbewerbsvoraussetzungen: Die *BVG* leiste einen Eigenbeitrag zur Ermöglichung von Wettbewerb, indem sie innerhalb des Sanierungszeitraums die Voraussetzungen für einen diskriminierungsfreien Zugang zur Infrastruktur gewährleiste.
- Konsens mit den Arbeitnehmervertretungen als der eigentliche Schlüssel für das BSU-Programm: Durch den frühzeitigen Einbezug der Arbeitnehmervertretungen habe die *BVG* den Grundstein für die sozialverträgliche Umsetzbarkeit und das Erreichen der Sanierungsziele gelegt. So habe es bisher wegen der Umsetzung des Sanierungsprogramms noch keinen einzigen Streiktag gegeben.

III.

In den Augen von SCHMIDT-KOHLHAS hängt die hohe Qualität des deutschen ÖPNVs, die auch von der Europäischen Kommission bescheinigt worden sei, mit dem Zusammenwirken zweier ÖPNV-Unternehmensformen zusammen: den kommunalen Unternehmen einerseits und dem mittelständischen privaten Omnibusgewerbe an-

dererseits. Insbesondere auf letzteres sehe er bei einer Verpflichtung auf europaweite Ausschreibungen Schwierigkeiten zukommen. In diesem Zusammenhang kritisierte SCHMIDT-KOHLHAS am Kommissionsentwurf für eine neue ÖPNV-Verordnung, dass die Gefahren neuer Monopolformen im europäischen Nahverkehr unterschätzt würden. Er verwies auf die von GROENENDIJK dargestellten Markteintritte privater ausländischer Anbieter in Deutschland und die sich - auch durch *joint-ventures* nationaler Unternehmen - vollziehende Konzentration im deutschen ÖPNV-Markt.

Mit seinen - auch in Abgrenzung zu GROENENDIJK geäußerten - Bedenken am Kommissionsentwurf verband SCHMIDT-KOHLHAS einen generellen Einwand gegenüber der einseitigen Betonung der Wettbewerbsidee zum gegenwärtigen Stand der europäischen Integration, und kritisierte zudem Kompetenzanmaßungen europäischer Organe. Für ihn bedeute die Beachtung von Subsidiarität, dass es dem einzelnen Mitgliedstaat überlassen sein müsse, welche Erledigungsform er für Aufgaben der Daseinsvorsorge wählt, insbesondere, da Menschen bei Leistungen des ÖPNV viel unmittelbarer betroffen seien, als etwa bei der Abfallentsorgung. *"Ich bin deshalb immer noch der Auffassung, dass die Europäische Union sich im Augenblick um Dinge kümmert, die an und für sich nicht ihre Aufgabe sind"*, so SCHMIDT-KOHLHAS. Man werde auch in Zukunft die sich verändernde nationale und europäische Rechtslegung und Rechtsprechung beobachten und die entsprechenden politischen Entscheidungsebenen auf Kritikpunkte hinweisen.

IV.

Zum Abschluss seines Referats verwies SCHMIDT-KOHLHAS auf **drei strategische Ziele**, die die *BVG* verfolge, um sich auf den kommenden Wettbewerb vorzubereiten:

- Erstens, die Erreichung der Wettbewerbsfähigkeit, um zukünftige Ausschreibungen auch im Wettbewerb mit großen privaten Anbietern gewinnen zu können.
- Zweitens, die Schaffung von Kostenflexibilität die es erlaube, auf zukünftige Ausschreibeverfahren entsprechend zu reagieren.
- Drittens, eine Expansion auf Drittmärkte über Kooperationen und durch Beteiligung an Ausschreibungen auch außerhalb von Berlin.

Integration von Schiene und Straße: Welches ÖPNV-Konzept für Berlin?

GÜNTER RUPPERT, *Sprecher der Geschäftsführung, S-Bahn Berlin GmbH*

Auch GÜNTER RUPPERT stellte sein Referat unter die Prämisse, dass der Wettbewerb nicht zwischen *BVG* und *S-Bahn*, sondern zwischen motorisiertem Individualverkehr und ÖPNV stattzufinden habe. Mit Nachdruck plädierte er daher für eine verbesserte Integration des Berliner ÖPNV-Angebots. Dafür sei es erforderlich, die Angebotsstrukturen einer Hierarchie zu unterwerfen, wobei mehrere Faktoren für eine Priorisierung des Schienenverkehrs sprächen.

I.

Laut RUPPERT hielten in Berlin Regionalexpress, Regionalbahn, S-Bahn, U-Bahn, Straßenbahn und Bus mit 1,1 Milliarden Fahrten pro Jahr und 7 Milliarden Personenkilometern Verkehrsleistung etwa 40% am Verkehrsnutzeraufkommen, gegenüber 43% beim motorisierten Individualverkehr (plus 17% Mitfahrer). Die Nutzung des ÖPNV sei damit in Berlin im Vergleich mit anderen Regionen der Bundesrepublik Deutschland als "*sehr gut*" zu bezeichnen. Auch angesichts der großzügig vorhandenen Infrastruktur sei die Zielsetzung des Stadtentwicklungsplans Verkehr nicht utopisch, im Jahre 2010 einen Anteil des ÖPNV am gesamten Modalsplit von 49% zu erreichen. Die Stufung sei vom Stadtrand zum Stadtzentrum zunehmend pro ÖPNV ausgerichtet, und sehe für den Kernbereich 80% für den ÖPNV und 20% für den motorisierten Individualverkehr vor. Um die derzeit bestehenden Diskrepanzen zu überwinden, müssten aber auch die verkehrspolitischen Rahmenbedingungen dementsprechend gestaltet werden.

Für den ÖPNV im Berliner Stadtgebiet konstatierte RUPPERT ein "*sehr dichtes Angebot*" und eine "*sehr gute Erschließungsqualität*". Verbesserungswürdig sei aber noch die Erreichbarkeit der einzelnen Zentren in der polyzentralen Struktur von Berlin. Derzeit könnten 35% bis 40% der Bevölkerung die Zentren nur in etwa 45 Minuten oder mehr erreichen. Um dem motorisierten Individualverkehr als Wettbewerber Kunden abzujagen, müssten die ÖPNV-Anbieter schneller werden. Was die derzeit mangelhafte Erreichbarkeit des ÖPNV im Umland angehe, so sei neben der Forcierung öffentlicher Verkehrsangebote auch der Ausbau von auf den Individualverkehr zugeschnittenen Zu-

bringermöglichkeiten, wie *Park and Ride* oder *Bike and Ride* geboten. Die Erfahrungen hätten gezeigt, dass mit entsprechenden *Bike and Ride*-Einrichtungen der Einzugsbereich eines Bahnhofes der S-Bahn, im Minimum um das Fünffache, im Maximum bis auf das Zehnfache erweitert werden kann.

Das Auto mit seiner ständigen Verfügbarkeit und der Möglichkeit, von Haus zu Haus zu fahren, biete natürlich Annehmlichkeiten, die im ÖPNV nicht durch Erweiterung der Angebote von Straßenbahn, Bus, S-Bahn oder gar von der Regionalbahn erreicht werden könnten. Es gebe also nur die Möglichkeit, diese Angebote besser zu vernetzen, um für den Weg von Quelle zu Ziel kürzere Zeiten zu realisieren. Dafür sei es erforderlich, die Angebotsstrukturen einer Hierarchie zu unterwerfen. Diese gelte nicht ein für allemal und für die gesamte Bundesrepublik Deutschland, sondern sei für jeden Verkehrsraum passgerecht zu gestalten.

Für den Verkehrsraum Berlin habe der Regionalexpress die schnelle Verbindung regionaler Zentren in Brandenburg mit den Zentren in Berlin, aber auch eine schnelle Anbindung der Außenbezirke an die Innenstadt herzustellen. Während die S-Bahn also erschließende und verbindende Funktion habe, sowie der U-Bahn dieselbe Funktion im Kernbereich der Stadt zukäme, ergänze die Tram insbesondere radial und tangential. Der Bus ergänze schließlich die Erschließung in der Fläche und übernehme zudem die Aufgabe, Zubringer zur Schiene zu sein und die Verbindung auf tangentialen Strecken ohne Konkurrenz zum SPNV zu gewährleisten.

RUPPERT wandte sich dagegen, eine derartige Neugestaltung des Busnetzes im Zusammenhang mit einem integrierten Verkehrsangebot in Berlin als Horrorszenario darzustellen. Es gehe nicht darum, alle Buslinien sofort einzustellen und einen Quartiersbusverkehr zu installieren, sondern darum, dass die Nahverkehrsunternehmen gemeinsam ein erfolgversprechendes integriertes Konzept gestalteten. Eine bessere Integration sei eindeutig das wirksamste Instrument, um einen höheren Wirkungsgrad zu erreichen und um letztendlich dem motorisierten Individualverkehr im Wettbewerb zu begegnen.

Für eine Priorisierung des Schienenverkehrs sprächen dabei zum einen volkswirtschaftliche Gründe, da der Ausbau des Schienenverkehrs umfangreiche Investitionen mit sich bringe und dieser der Gesamtinfrastruktur zu gute komme. Zum anderen führe eine bessere Nutzung des Schienenverkehrs zur beabsichtigten Entlastung auf den Straßen, die für die Bewältigung der Verkehrsaufgaben in Berlin und im engeren Umland in der Folgezeit von großer Wichtigkeit seien.

Die Gestaltung eines solchermaßen integrierten Verkehrskonzeptes schlieÙe nat¼rlich auch ein, dass der Umsteigewiderstand herabgesetzt werde, dass man die Umsteigeknoten kritisch unter die Lupe nehme und kundenfreundlich umgestalte. Bei der Entwicklung des Bahnhofes Nordkreuz m¼sse ein komfortables Umsteigen zwischen den verschiedenen Verkehrsmitteln erm¼glicht werden.

In diesem Zusammenhang bem¼hte sich RUPPERT, das Argument zu entkr¼ften, S-Bahn und Regionalverkehr w¼rden sich gegenseitig Konkurrenz machen. Zu diesem Zweck f¼hrte er die Entwicklung der Fahrgastzahlen des Regionalexpresses Linie 1 und der S-Bahnlinie S3 f¼r die Bef¼rderung Richtung Erkner an. Im Jahre 1995 habe die Zahl der Nutzer der S-Bahnlinie 3 etwa 10.700 pro Tag ausgemacht, gegen¼ber etwa 6.200 beim Regionalverkehr. Sowohl nach Einf¼hrung des Stundentakts f¼r die RE 1 im Jahre 1997 als auch nach der 1998 vorgenommenen Verk¼rzung auf den 30-Minutentakt sei ein Zuwachs bei beiden Verkehrstr¼gern zu verzeichnen gewesen. Dies zeige, dass sinnvoll gestaltete Integration beider beteiligten Kooperationspartnern mehr Fahrg¼ste einbringe.

II.

Zum Verordnungsentwurf der EU-Kommission gab RUPPERT zu bedenken, dass es in jeder der bisher vorliegenden drei ¼bersetzungen andere Auslegungen von Detailfragen gebe. Unabh¼ngig davon seien aber die Anbieter von Leistungen im ¼ffentlichen Personennahverkehr gut beraten, sich schnellstm¼glich auf den Wettbewerb einzurichten, insbesondere vor dem Hintergrund der dramatischen Situation der Haushalte von L¼ndern und Kommunen. Dies gelte unabh¼ngig davon, ob eine Ausschreibung vom Aufgabentr¼ger vorgesehen sei oder nicht. M¼glicherweise werde dieser nach Vergabe der Leistung die Verkehrsunternehmen fragen, warum es preiswertere Angebote gebe.

Nach Ansicht von RUPPERT sei die Form des im Kommissionsentwurf dargestellten "*kontrollierten Wettbewerbs*" interessant, weil dort von einer partnerschaftlichen Beziehung zwischen dem Aufgabentr¼ger und dem Verkehrsunternehmen gesprochen werde. Die Erfahrungen, die bisher in der Zusammenarbeit mit dem Verbund als Vertreter der Aufgabentr¼ger gesammelt wurden, h¼tten gezeigt, dass es immer von Vorteil sei, bei der Gestaltung der Angebote partnerschaftlich zusammenzuarbeiten. SchlieÙlich liege das Know-how f¼r die Gestaltung der Angebote im wesentlichen bei den Verkehrsunternehmen.

III.

Zum Abschluss seiner Ausführungen ging RUPPERT auf die Spekulationen über eine mögliche Fusion von *BVG* und *Deutscher Bahn AG* zum 1. April 2001 ein. Auch an die anwesenden Arbeitnehmervertretungen gewandt dementierte er eine solche Terminierung, bejahte aber die Notwendigkeit, nach Möglichkeiten zu suchen, wie die Unternehmen im Interesse eines besser integrierten und kostengünstigen Angebots zum Nutzen des Kunden besser zusammenarbeiten könnten. Solch ein integriertes Verkehrskonzept könne nicht außerhalb der beiden Verkehrsunternehmen entstehen, sondern müsse mit ihrem Wissen und ihren Erfahrungen schrittweise gestaltet werden. Letztendlich werde dann der Kunde darüber entscheiden, ob es ein gutes Konzept sei.

ANNETTE SCHÄFER:

Ich fasse kurz zusammen: Die verkehrspolitischen Rahmenbedingungen müssen noch gestaltet werden, aber dann hofft man, das Ziel 80%igen Verkehrsanteil des ÖPNV zu erreichen. Die S-Bahn Berlin GmbH ist auf Zuwachs und auf die Herstellung der Wettbewerbsfähigkeit ausgerichtet.

Sie haben angesprochen, dass die EU-Verordnung in der dritten Fassung erschienen ist, dass es unterschiedliche Übersetzungen gibt, die unterschiedliche Interpretationen zulassen. Vielleicht kann uns an diesem Punkt Herr BERND TÖRKEL weiterhelfen. Herr TÖRKEL ist Regierungsdirektor im Bundesverkehrsministerium und unter anderem mit der Koordinierung der deutschen Position gegenüber der EU-Verordnung beauftragt.

“Kontrollierter Wettbewerb”: Nationales Recht im europäischen Rahmen

BERND TÖRKEL, Leiter des Referats Mobilität in Städten und Regionen in der Grundsatzabteilung des Bundesministeriums für Verkehr, Bau und Wohnungswesen

Bevor er im einzelnen die Sicht der Bundesregierung zur EU-Verordnung erläuterte, ging BERND TÖRKEL auf die Ausgangssituation, die Rahmenbedingungen und die ökonomische Perspektive für mehr Wettbewerb im ÖPNV ein.

I.

Da alle wüssten, dass der Wettbewerb noch stärker als bisher werde, käme es nun besonders auf die Spielregeln an. Bereits nach der derzeit existierenden Rechtsgrundlage bestünde Wettbewerb. So seien die Länder nach dem Allgemeinen Eisenbahngesetz Aufgabenträger, die Ausschreibungen durchführen könnten. Im Bereich des Straßenverkehrs gelte das Personenbeförderungsrecht, allerdings mit der wichtigen Unterscheidung zwischen den Begriffen Eigenwirtschaftlichkeit und Gemeinwirtschaftlichkeit. Die Eigenwirtschaftlichkeit sei nach dem deutschen Recht relativ weit gefasst; sie umfasse in der Regel auch den Ausgleich von Defiziten durch die Eigentümer. Auf der anderen Seite führe der Begriff der Gemeinwirtschaftlichkeit im Bereich des Busverkehrs zu Ausschreibungen. Bestimmte Probleme der Abgrenzung eigenwirtschaftlich/ gemeinwirtschaftlich und ihre Übereinstimmung mit der noch gültigen europäischen Verordnung 1191 lägen dem Europäischen Gerichtshof derzeit zur Prüfung vor.

Weil der deutsche Markt zum Teil geöffnet worden sei, drängten ausländische Unternehmen - *global players* - auf diesen Markt, gewannen Ausschreibungen und betätigten sich hier. Aber hätten deutsche Unternehmen eigentlich auch die Möglichkeit, sich im benachbarten EU-Ausland an Ausschreibungen zu beteiligen? Das hänge, so TÖRKELE, einerseits davon ab, ob diese Staaten ihre Märkte bereits geöffnet hätten, aber auch davon, ob die Branche mit ihren Strukturen überhaupt ökonomisch in der Lage sei, ihr Know-how einzubringen. In Deutschland gebe es etwa 6.400 Unternehmen, 250.000 Beschäftigte, und eine mittelständische Struktur. Damit sei gegenwärtig weder die Unternehmensform noch die -größe zu erkennen, die es deutschen Unternehmen ermöglichen würde, sich erfolgreich im Ausland an Ausschreibungen zu beteiligen. Es gebe jedoch Versuche, sich hier am Markt besser zu positionieren, deren Ergebnisse abgewartet werden müssten. Was aber die Energiemarktliberalisierung und ihre Folgen gelehrt hätten, sei, dass der Reziprozität entscheidende Bedeutung zukomme. Europaweit könne es eigentlich nur eine weitere Marktöffnung geben, wenn dies zeitlich und sachlich im Gleichklang erfolge. Ansonsten könne man nicht von fairen Wettbewerbsbedingungen sprechen.

II.

TÖRKELE verwies auch auf einige Rahmenbedingungen, die sich für den ÖPNV nicht unbedingt positiv auswirkten. So verursache die Energiemarktliberalisierung nach schwer zu überprüfenden Schätzungen des Deutschen Städtetags eine Finanzierungslücke von 1,5

Milliarden DM bei der Verbundfinanzierung kommunaler Verkehrsunternehmen. Zu erwähnen seien daneben die Ökologische Steuerreform, die Mineralölpreissteigerungen, die Rechtsunsicherheit, und schließlich der neue Vorschlag der Europäischen Kommission, über den - auch unter aktiver Beteiligung deutscher Delegationen in Brüssel - sieben Jahre diskutiert worden sei. Da jedoch noch kein Vorschlag der Europäischen Kommission in der ursprünglichen Form in das Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften geschrieben worden sei, beginne jetzt erst die breite Diskussion mit den Mitgliedstaaten und dem mitentscheidungsbefugten Europäischen Parlament. Es gebe eine Vielzahl von Interessenlagen, die man zu einem Gesamtkompromiss zusammenführen müsse. Und dass die Kommission ihrerseits viele Jahre für die Präsentation eines Entwurfs brauche, zeige, was es bedeute, einen Bereich wie den ÖPNV zu deregulieren.

Aber die Ausgangsfrage, so TÖRKEL, sei doch: Wollen wir in Deutschland mehr Wettbewerb und was versprechen wir uns von mehr Wettbewerb? Die Schlüsselworte lauteten: *"Kosten runter, Produktivität rauf, mehr Qualität, bessere Qualität für den Kunden"*. Es gebe gute Beispiele für Erfolge von Marktliberalisierungen in Europa, z.B. den Luftverkehrsbereich. Dies gelte zwar weniger in Bezug auf die Umweltauswirkungen, aber die Öffnung des Marktes habe sich positiv auf die Verbraucherpreise ausgewirkt. Was die Beschäftigten angehe, gebe es sehr unterschiedliche Entwicklungen, aber unter dem Strich sei es zu einem Mehr an Beschäftigung in dem Sektor gekommen.

Ein anderes Beispiel sei auch in dieser Hinsicht die Energiemarktliberalisierung, wo die gesamtwirtschaftlichen Effekte bei 30 bis 35 Milliarden DM lägen. Dies sei in erster Linie eine Hilfe für die Industrie, aber auch die Verbraucher seien dabei, sich umzuorientieren. Es bestehe deshalb die Hoffnung, positive Effekte auch bei einer Liberalisierung des ÖPNV erzielen zu können.

III.

Wird es wirklich mehr Anbieter im ÖPNV-Markt in Deutschland geben? Oder werde nicht vielmehr - über die Zeitachse verteilt - ein Trend zur Konzentration zu verzeichnen sein? Wird es allein schon aus Kostengründen zu veränderten Strukturen kommen, bei denen sich nicht mehr 80% der Unternehmen in öffentlicher Hand befinden? Es gebe inzwischen *global players*, die sich zunächst einmal auf dem deutschen ÖPNV-Markt positionierten, um dann ganz andere Interessen und Ziele zu verfolgen.

TÖRKELE fragte, ob es nicht sein könne, dass es künftig nicht mehr nur einen Generalanbieter gebe, sondern dass es zu einer Splittung des Marktgeschäftes kommen werde. Die Kernaufgabe wäre dann die physische Beförderung von Menschen, aber die eigentliche Organisation und Koordinierung, dort wo möglicherweise noch stärker als bisher die tatsächliche Wertschöpfung liege, werde in reinen Managementunternehmen angesiedelt sein, die sich vom eigentlichen Fahrbetrieb loslösen. Wenn diese Perspektive stimme, was bedeute das für die Fahrzeugindustrie, für die Bahnindustrie, für die Bushersteller? Werden sie sich auch über Fahrzeugpools stärker einbinden? Werden sie eine ganz andere Rolle auf diesem Markt spielen? TÖRKELE räumte aber ein, dass es auf diese Fragen im Moment keine Antwort gebe, weil diese Analyse noch nicht zu Ende gedacht worden sei. Man könne über Tendenzen sprechen, man könne Erfahrungen und Erkenntnisse aus anderen Bereichen anführen, man könne auch von Beispielen aus dem Ausland lernen, aber es sei anzunehmen, dass es zu sehr empfindlichen strukturellen Veränderungen des deutschen ÖPNV-Marktes kommen werde.

Und weitere Frage sei schließlich, ob der ÖPNV überhaupt ein Wachstumsmarkt sei, etwa vergleichbar mit der Telekommunikation? Das hänge von der vor Ort betriebenen integrierten Verkehrspolitik ab, also davon, ob es den Verantwortlichen gelänge, zwischen der Pkw-Nutzung und anderen Formen der Fortbewegung ein sinnvolles Verhältnis zu finden. Dazu gehöre auch, aber nicht ausschließlich der ÖPNV. Wichtig sei - eine alte Forderung - ein verkehrspolitisches Gesamtkonzept vor Ort, in das nicht nur der Verkehr, sondern auch die Stadt- und die Regionalentwicklung einbezogen sei. Nur in diesem Zusammenhang habe der ÖPNV dann vor dem Hintergrund von nachhaltiger Mobilität, Kohlendioxid-Problem usw. eine Chance, und könne als Wachstumsmarkt betrachtet werden.

IV. Die Position der Bundesregierung gegenüber der europäischen Gesetzgebungsaktivität

Bereits im Mai 2000 habe die Bundesregierung in einem Eckpunkte-Papier ihre Vorstellungen über einen leistungsfähigen und attraktiven ÖPNV vorgestellt. Dieses Papier beschreibe einen Dreiklang von Wettbewerb, Qualitätsoffensive und Finanzierungsgrundlagen. Nach vielen Jahren habe eine Bundesregierung wieder ein strategisches Papier zum Thema ÖPNV verfasst.

Die Position der Bundesregierung skizzierte TÖRKELE anhand von **sieben Kernfragen**:

- Die Bundesregierung befürworte den Wettbewerb, wolle aber, dass eine Reihe von Mechanismen dabei berücksichtigt würde. Zudem deute einiges darauf hin, dass auch die Kommission, die vom "*geregelten Wettbewerb*" spreche, kein reines Modell von Angebot und Nachfrage vorlegen, sondern sehr wohl bestimmte Spielregeln berücksichtigen wolle.
- Es sei die Grundfrage zu stellen, ob die Europäische Kommission auf diesem Gebiet eigentlich eine Regelungskompetenz habe. Wenn der ÖPNV bisher Angelegenheit der Mitgliedstaaten war, warum müsse es jetzt eine EU-weite Rechtsvorschrift geben, und dann auch noch in Form einer Verordnung? Die Kommission argumentiere u.a. mit dem Hinweis, dass es eine Reihe von Dienstleistern gebe, die auf anderen Märkten tätig seien. Aber im Ergebnis bedeute das für die Bundesregierung, dass sie der Ansprechpartner für die Kommission sein werde, wenn es ein lokales Problem mit einer Ausschreibung gebe. Sie werde diejenige sein, die den Fall klären müsse. Der EU-Vertrag sei relativ weit gefasst und räume der Kommission bei der Verkehrspolitik große Ermessensspielräume ein.
- Worauf solle sich die EU-Verordnung beziehen? Solle sie sich auf den Öffentlichen Personennahverkehr, oder aber auf den gesamten öffentlichen Personenverkehr beziehen? Und was sei dann die Unterscheidung zwischen Nah- und Fernverkehr? Nach dem Kommissionsvorschlag sei der Fernverkehr einbezogen, was bedeute, dass die Bundesregierung eine Leistung im Fernverkehr der *Deutschen Bahn AG* von Hamburg nach München bestellen könnte, diese dann aber auch bezahlen müsste. Hier gebe es unterschiedliche Auffassungen von Bund und Ländern. Die Debatte um die Umwandlung von Fernverkehrs- in Nahverkehrsprodukte habe bereits begonnen und es stelle sich die Frage nach dem Kostenträger. Die Bundesregierung statte den Fernverkehr mit beachtlichen Investitionsmitteln von jährlich 7 bis 8 Milliarden DM aus, wolle aber den Betrieb von Fernverkehren nicht subventionieren.
- Wie ist das Verhältnis zwischen den existierenden öffentlichen Ausschreibungsrichtlinien und dem neuen Vorschlag der Kommission rechtlich zu würdigen? Was fällt unter die öffentlichen Ausschreibungsrichtlinien? Falle der ÖPNV auch darunter? Oder aber sei der ÖPNV als eine Maßnahme anzusehen, bei der die Verkehrsunternehmen eine sogenannte Dienstleistungskonzession bekämen? Und falls es so sei, sei inzwischen rechtlich klar gestellt, dass nicht das öffentliche Ausschreibungsrecht Anwendung finde, sondern die Vorschriften, die die Kommission entsprechend dieser spezifischen Verordnung vorgeschlagen

habe. Im übrigen sei auch das Eisenbahnwesen aus den beiden öffentlichen Ausschreibungsrichtlinien ausgenommen. In dieser Frage sei die Position der Bundesregierung, dass nicht diese öffentlichen Ausschreibungsrichtlinien, sondern das von der Kommission vorgeschlagene Spezialrecht greife. Dieses müsse allerdings im europäischen Gesetzgebungsverfahren von Ministerrat und Europäischem Parlament noch verändert werden. Artikel 2 der Verordnung sehe im übrigen vor, dass die existierenden öffentlichen Ausschreibungsrichtlinien in Europa Vorrang hätten.

- Sei der ÖPNV grundsätzlich eine Pflichtaufgabe oder eine Selbstverwaltungsaufgabe der Kommunen? Man könne die Kommission so interpretieren, sie wolle jeder Gemeinde in Europa die Vorhaltung eines bestimmten Niveaus an Dienstleistungen im ÖPNV vorschreiben. Die Bundesregierung wolle dies nicht, sondern es entsprechend den verfassungsrechtlichen Grundsätzen, dabei belassen, dass der ÖPNV eine Selbstverwaltungsaufgabe der Kommunen ist.

- Solle die Ausschreibung im wettbewerblichen Verfahren, welches die Kommission in Artikel 6 vorsieht, das Regelverfahren für die Vergabe von öffentlichen Dienstleistungen sein? Dazu bestünde einerseits die Auffassung, alles nach den Bestimmungen der Verordnung auszuschreiben und demjenigen den Zuschlag zu erteilen, der das preisgünstigste Angebot abgegeben habe. Auf der anderen Seite gebe es in Deutschland, aber auch in Europa, eine Vielzahl von Vergabemöglichkeiten, wie beispielsweise das Verhandlungsverfahren. Selbst der Kommissionsvorschlag sehe unter besonderen Bedingungen eine Direktvergabe vor. So ermögliche Artikel 7, Absatz 4 dies im Falle von sogenannten integrierten Diensten, hinter denen ein Betreiber stehe. Neben verschiedenen Möglichkeiten der Direktvergabe sehe die Kommission aber auch noch den sogenannten Qualitätsvergleich vor.

Die Bundesregierung begrüße die Bereitschaft der Kommission zur Differenzierung und werde die Vorschläge im einzelnen prüfen. Im Zusammenhang mit Daseinsvorsorge und Wettbewerb müsse aber sichergestellt werden, dass den Kommunen, die einen Eigenbetrieb gebildet haben, dieser weiterhin möglich bleibe - unter Beachtung bestimmter Transparenzvorschriften und Vorschriften der Nichtdiskriminierung. Es müsse in diesem Punkt darum gehen, den Kommunen ein breites Spektrum von Instrumenten zu ermöglichen, um sich zu organisieren. Es könne nicht sein, dass in Berlin oder Brüssel nach einem einheitlichen Schema vorgegeben werde, wie der ÖPNV vor Ort zu organisieren sei.

- Wenn es Ausschreibungen nach dem wettbewerblichen Verfahren geben müsse, was könne die zuständige Behörde an Anforderungen in die Ausschreibung hinein schreiben? Lasse man den wichtigen Aspekt der qualitativen Anforderungen beiseite, so sei zu fragen, ob es gelingen werde, arbeits- und sozialrechtliche Kriterien - also die "*Vergabe fremder Leistungen*" - mit zu verankern. Dies sei auch angesichts der gegenwärtig beim Bundesverfassungsgericht anhängigen Auseinandersetzung um die Tariftreueerklärung ein schwieriges Thema. Allein in Nordrhein-Westfalen gebe es fast 30 Tarifverträge mit ganz unterschiedlichen Ecklöhnen und sonstigen sozialen Vorgaben. Wenn man davon ausgehe, dass die Lohnkosten einen Anteil von zwischen 60% und 70% ausmachten, werde man dann nicht im Falle europaweiter Ausschreibungen ein soziales Problem bekommen? Die Eigenanstrengungen der Unternehmen seien schon sehr weit fortgeschritten und hätten ihren Beschäftigten einiges abverlangt.

Deshalb sei die Position des Ministeriums, dass Regelungen gefunden werden müssen, um im Falle von Ausschreibungen auch arbeits- und sozialrechtliche Standards berücksichtigen zu können - wenn es vor Ort gewünscht werde. Es müsse rechtlich zulässig sein, dass die zuständige Behörde dieses Kriterium als Vergabe fremder Leistungen in die Ausschreibung einbeziehen kann. Es gebe zwar derzeit keine Zauberformel, aber verschiedene Varianten, die neben diese Tariftreueerklärung gestellt werden müssten. Hieran werde gearbeitet und auch mit den Gewerkschaften das Gespräch gesucht. Wichtig sei, dass die Verkehrsministerkonferenz der Länder das BMVBW gebeten habe, dieser Frage im Einzelnen nachzugehen. Im übrigen finde sich im Verordnungsentwurf der Kommission - auch dank deutscher Mithilfe - ein Merkmal, das mit "*Qualifikation der Beschäftigten*" überschrieben sei. Dies sei sowohl vorgesehen für Anforderungen in Bezug auf die Qualität des ÖPNV, aber auch als Merkmal, das bei Ausschreibungen berücksichtigt werden kann. Darauf aufbauend müsse weitergearbeitet werden.

V.

Als Fazit seines Vortrages formulierte TÖRKEL: Ja zum Wettbewerb, aber nicht um jeden Preis: "*Der Wettbewerb muss die Funktionen erfüllen, die wir von ihm erwarten, und vor allen Dingen haben wir eine gesamtstaatliche Verantwortung dafür, dass unsere Verkehrsunternehmen und die bei ihnen Beschäftigten eine Zukunft haben*".

**“Best practice”:
Die Privatisierung des Öffentlichen Personennahverkehrs in
Stockholm**

LARS NORDSTRAND, *Business Director, Storstockholm Lokaltrafik*

Wie kann Öffentlicher Personennahverkehr in einem deregulierten Markt aussehen? LARS NORDSTRAND, der die Umwandlung von *Storstockholm Lokaltrafik (SL)* als leitender Planer begleitet hat und nun als *Business Director* für das Kernunternehmen arbeitet, berichtete - durchaus selbstkritisch - über die Erfahrungen mit der Privatisierung des größten schwedischen ÖPNV-Anbieters. Im Konsens mit den übrigen Referenten war er der Ansicht, Wettbewerb sei nur dann sinnvoll, wenn er einen attraktiven Personennahverkehr ermöglicht.

I.

In Schweden, so NORDSTRAND, gebe es in jedem der 21 Landkreise eine Verkehrsbehörde wie *SL*, deren Aufgabe es sei, den Öffentlichen Personennahverkehr zu gewährleisten, und Planung, Beschaffung, Koordination und Angebot von Nahverkehrsleistungen für die Kunden zu übernehmen. Darüber hinaus sei diese dafür verantwortlich, die Leistungen weiter zu entwickeln und innerhalb der sozialen und wirtschaftlichen Grenzen so attraktiv wie möglich zu gestalten. Die Hälfte der Kosten von *SL* werde aus Steuergeldern des Landkreises und durch regionale Steuern, die andere Hälfte durch die Fahrtpreisentgelte der Fahrgäste gedeckt. Die Kunden von *SL* unternehmen etwa 620 Millionen Fahrten pro Jahr, bei einem Marktanteil am *Rush-hour*-Verkehr in Richtung Stadtmitte von fast 57% und einem über das Jahr betrachteten Marktanteil von insgesamt 40%. Auch in Stockholm wäre man glücklich, erreichte man 60% oder gar 80%, wie sich das Berlin zum Ziel gesetzt habe.

Wie NORDSTRAND weiter erläuterte, habe man in Stockholm vor zehn Jahren beschlossen, dass Wettbewerb ein wirksames Mittel sein könnte, die Ziele von *SL* und Landkreisverwaltung zu erreichen. Das Interesse der Politik war es vor allem, mehr Leistung für das eingesetzte Geld zu bekommen. Und sie hatte den Eindruck, dass das für den öffentlichen Nahverkehr ausgegebene Geld nicht effizient eingesetzt wurde. Außerdem wollte man den Öffentlichen Personennahverkehr weiterentwickeln und attraktiver gestalten.

Vor dieser politischen Entscheidung war *SL* ein großes Unternehmen, etwa so groß wie die *BVG* heute. Es beschäftigte alle Fahrer und war

für alle Busse und Einrichtungen verantwortlich. Die Umstrukturierung des Unternehmens bedeutete, dass alle Verkehrs- und Haltestellenleistungen mindestens einmal ausgeschrieben, alle Betriebe innerhalb der *SL*-Gruppe an Drittfirmen vergeben, verkauft oder mit anderen Unternehmen fusioniert wurden. Die Anzahl der Mitarbeiter wurde von 13.500 Mitarbeitern vor zehn Jahren auf etwa 1.000 reduziert. Dies bedeutete, dass nicht nur auf der Seite der Betreiber, sondern auch auf der Seite der Behörde und der Regierung viele neue Anforderungen erfüllt werden mussten.

Im Nahverkehr habe man in Schweden derzeit fünf private Betreiber: *Buslink*, ein norwegisches Unternehmen, *Swebus*, eine schwedische Firma und *LinjeBuss*, ein Unternehmen in französischem Besitz, aber unter schwedischem Management. *Connex* betreibe das U-Bahnsystem und die lokalen Bahnen, während Bahnverkehr und die Haltestellen in den Gemeinden von *Citypendeln* betrieben würden, das zu 10% einem schwedischen Bahnunternehmen und zu 90% dem französischen Konzern *Vivendi* gehört. Ausländische Unternehmen, so *NORDSTRAND*, brächten neue Erfahrungen mit und könnten dem Personal auch neue Entwicklungsmöglichkeiten bieten, die eine lokale Betreiberfirma in Schweden nicht anbieten könne.

II.

In Stockholm wisse jeder, so *NORDSTRAND*, dass *SL* für Öffentlichen Personennahverkehr stehe. Wie sollte aber die Marke *SL* eingesetzt werden, wenn fünf verschiedene private Betreiberfirmen die Leistungen für den Endkunden erbringen - Unternehmen, die letztlich gegenüber dem Kunden für Qualität verantwortlich sind? Die Entscheidung fiel für eine gemeinsame Markenstrategie, das Co-Branding, mit *SL* als übergeordneter Marke. Wenn der Kunde eine Fahrkarte in der Hand hält, sollte er wissen, dass er diese für einen bestimmten Bus oder eine bestimmte Bahn verwenden kann. So seien beispielsweise alle Busse rot. Auch wenn *Connex* alle Züge gelb und blau streichen wolle, sei das nicht möglich.

Das Personal, so erläuterte *NORDSTRAND*, werde von *SL* als eine strategische Ressource betrachtet. Als man 1993 begann, den Busverkehr auszuschreiben, bekam *Swebus* in fünf Bezirken den Zuschlag. Deren Busfahrer erhielten monatlich 10% weniger Lohn und fünf Tage weniger Urlaub im Jahr, was zum Streik und zu Störungen des Beförderungsbetriebs führte. Dieser Prozess ging bis 1996 weiter und führte schließlich dazu, dass in Stockholm eine Entlohnungsgrundlage für Busfahrer festgelegt wurde. Am Anfang betrugen die Unterschiede ungefähr 10%, jetzt gebe es praktisch keine Unterschiede mehr. Wenn das Ziel in Stockholm Wettbewerb mit mehr als einer

Betreiberfirma und ohne Monopol eines einzelnen Betreibers sei, dann sei es notwendig, den Fahrern eine gewisse Sicherheit zu bieten. Diese wüssten, dass sie auch wenn z. B. *Swebus* verliert und *LinjeBuss* auf den Markt kommt, gute Arbeitsbedingungen bei einem neuen Unternehmen bekommen.

Vor einigen Jahren erschien es noch Mut zu erfordern, Bewerbern zu sagen, dass man - im Interesse der Zuverlässigkeit des ÖPNV-Angebots - die Übernahme des Personals erwarte, unabhängig von Gesetzen, EU-Verordnungen oder sonstigen Bestimmungen. Die Probleme in bezug auf Personalabbau seien damit in der Tat eher gering gewesen. Dazu kam der günstige Umstand, dass Fahrer mit neuen Qualifikationen benötigt wurden, um die erweiterte Dienstleistungspalette erbringen zu können. Vom Zwang, sich neue Stellen suchen zu müssen, waren weniger die Fahrer betroffen, als die Verwaltungsmitarbeiter.

Den Bewerbern sei auch mitgeteilt worden, so NORDSTRAND weiter, dass ihr Ausschreibungsangebot für den Busverkehr in der Innenstadt von Stockholm auf der 35-Stunden-Woche beruhen sollte, unabhängig davon, ob dies den gesetzlichen Bestimmungen entsprach. Dieses Risiko sei gerechtfertigt gewesen, damit die übergeordneten Ziele derjenigen, erreicht werden, die diese öffentliche Dienstleistung finanzieren, und um sicherzugehen, dass die Leistungen zuverlässig erbracht werden.

NORDSTRAND räumte ein, dass es sehr schwierig sei, Angebote auszuwerten, wenn man mehr Wert auf Qualität legt. Solange das preisgünstigste Angebot den Zuschlag bekam, sei alles sehr einfach gewesen. Zweimal habe man sich aber für ein Angebot entschieden, das nicht das billigste war. In diesen Fällen musste den Firmen, die den Zuschlag nicht bekommen hatten, erklärt werden, dass *SL* sich für ein Angebot entschieden habe, das im Vergleich zu den wirtschaftlichen Bedingungen die beste Qualität bot. Anfangs sei dies für die Firmen ein harter Brocken gewesen, aber mit der Zeit habe die Bus- und Bahnbranche in Schweden dies positiv bewertet, weil es nicht nur um Kostensenkung, sondern um Qualitätskriterien gehe.

In Fragen der Beschaffung sei eine grundlegende Philosophie erforderlich. Alle Maßnahmen bei der Beschaffung von Verkehrs- und Haltestellenleistungen müssten die allgemeinen - sozialen und wirtschaftlichen - Ziele der gesamten Organisation, des Vorstandes und der Kommunalverwaltung unterstützen. *SL* berechne nicht nur, wie viel es kostet, Busse, Züge, U-Bahnen und Stadtbahnen zu betreiben, sondern berücksichtige auch, wie viel es wert sei, weniger Autos in der Innenstadt und weniger Abgase in der Luft zu haben.

In bezug auf organisatorische Aspekte legte NORDSTRAND Wert auf die Feststellung, dass jeder im öffentlichen Nahverkehr eine neue Rolle zugewiesen bekäme - die Fahrer, die Mitarbeiter, die die Busse reinigen und für Wartung und Kundendienst zuständig seien ebenso wie die Vorstandsmitglieder. Die Betreiberfirmen sollten Kompetenzen dazubekommen, etwa für lokales Marketing, lokale Informationen und lokale Planung. Sie sollten darstellen, wie das lokale Verkehrsnetz aussehen könnte bzw. aussehen sollte, um die Kunden optimal zu bedienen, wozu man sie aber nicht zwingen könne. Auch sollte für die detaillierte Planung von Buslinien und Personal etc. nicht *SL* als Verkehrsbehörde, sondern - im Rahmen der Partnerschaft - die Betreiberfirma zuständig sein.

Es sei der Wille von *SL*, dass die Verkehrs- und Haltestellenbetriebe ihre eigene Kreativität nutzen, anstatt zu reglementieren. Zur Zeit müsste *SL* zwar noch sehr viele Dinge regeln, das Ziel sei aber, dass die Betreiber diese Fähigkeiten erwerben und gegenüber dem Kunden für die Qualität verantwortlich sind.

Wie NORDSTRAND ausführte, gebe es auf dem Weg von einem vollkommen regulierten System zu mehr Freiheiten für die Betreiberfirmen verschiedene Möglichkeiten, die tatsächlich erbrachten Leistungen zu überwachen. So würden z. B. Testfahrgäste eingesetzt, die Bericht erstatteten. Daneben gebe es auch automatische Systeme und andere Einrichtungen. Das wichtigste Element in diesem Zusammenhang sei jedoch die Partnerschaft. *SL* wolle keine Verträge mit Firmen abschließen, die den Zuschlag für eine Tätigkeit erhalten haben, die keine Gewinne abwerfe. Langfristige, stabile Beziehungen - auch wenn diese etwas teurer seien - helfen, alle gesetzten Ziele und die gewünschte Qualität zu erreichen.

III.

Es liege auf der Hand, dass durch die Umstrukturierungen viel Geld eingespart wurde. Wichtiger sei jedoch, so NORDSTRAND, dass es bei dieser öffentlichen Ressource noch ein großes ungenutztes Effizienzpotenzial gebe, welches im Stockholmer Fall mindestens 15% betrage. Nicht nur in Stockholm, sondern im ganzen Land seien die Kosten bereits um 25% gesenkt worden, aber es sei ein Problem, dass das Wirtschaftlichkeitsniveau der Bus- und Bahnbranche in Schweden gleich Null sei. Ein Vorwurf lautet, *SL* hätte Leistungen zu billig eingekauft. Wenn man jetzt in den Rückspiegel schaue, könne man sagen, man hätte es von Anfang an anders angehen sollen. Jetzt erlebe man allmählich einen erneuten Anstieg der Preise und gehe zusammen mit den Kollegen in Norwegen und Dänemark davon aus,

dass die Preise wieder bis auf 15% unter dem ursprünglichen Niveau ansteigen werden.

Es gehe nun darum, aus den Fehlern zu lernen, die bei Abschluss der Verträge Anfang der 90er Jahre begangen wurden. Dort habe man nicht ausreichend für eine Konzentration auf die Bedürfnisse der Kunden gesorgt. Und dies bedeute, dass jetzt sehr hart daran gearbeitet werde, die bestehenden Verträge zu erweitern und neue Methoden der Beschaffung zu entwickeln, um Kundenbedürfnisse und Qualitätsaspekte zu berücksichtigen. Dies sei vielleicht der Schlüssel zu mehr Wirtschaftlichkeit in der Branche.

Entscheidende Bedeutung käme aber den politischen Rahmenbedingungen zu, so NORDSTRAND weiter. In Schweden gab es bereits 1988 eine nationale Gesetzgebung und eine nationale Organisation des Öffentlichen Personennahverkehrs, die es ermöglichte, in den frühen 90er Jahren mit Beschaffungs- und Reorganisationsmaßnahmen zu beginnen. In Stockholm kam dazu, dass es seit 1989 eine stabile Plattform von Politikern im Stadtrat und im Vorstand von *SL* gab. Sozialdemokraten und Konservative hätten in diesen Punkt an einem Strang gezogen.

In Stockholm und Schweden betrachte man Öffentlichen Personennahverkehr eindeutig als Teil des öffentlichen Sektors. Es handele sich um eine öffentliche Dienstleistung. Diese werde zwar von Privatfirmen erbracht, jedoch würden Standards, Tarife etc. eindeutig von der Behörde festgelegt. Vielleicht werde man in Zukunft den sogenannten sozialen Standard des Öffentlichen Personennahverkehrs definieren. Es sollten beispielsweise nachts Busse fahren und hin und wieder auch auf dem Land, wofür *SL* bereit sei, zu zahlen. Es gebe aber andererseits auch immer mehr Busverkehr, den man nicht als öffentlich oder sozial bezeichnen könne und dessen Strecken könnten vielleicht eher kommerziell betrieben werden.

IV.

Als Fazit hielt NORDSTRAND fest, dass der Wettbewerb dem Öffentlichen Personennahverkehr nütze, weil sich die Qualität verbessert habe. Fünf Unternehmen arbeiteten - mit internationaler Erfahrung im Rücken - hart daran, den ÖPNV in Stockholm weiter zu verbessern. Den Kunden würden mehr Leistungen angeboten, weil diese effizient erbracht werden. Glaubwürdigkeit, Neutralität und Transparenz seien die Schlüsselworte für eine Behörde, die für die Bereitstellung von Beförderungs- und anderen Leistungen verantwortlich sei. Nach Auswertung der gemachten Erfahrungen durch externe Berater habe man

sich entschieden, weiterzumachen, und sich rasch um neue Qualitätsvereinbarungen zu kümmern, bei denen der Kunde und die Qualität Priorität hätten.

Was erwarten die Fahrgäste vom Nahverkehrsunternehmen der Zukunft?

GERHARD CURTH: *Vorsitzender, Berliner Fahrgastverband IGEB e.V.*

Bevor er die konkreten Wünsche der Fahrgäste vortrug, wies GERHARD CURTH auf die jährlichen Schienenverkehrswochen als einem Forum hin, in dem sich die Fahrgäste mit ihren Bedürfnissen direkt an führende Vertreter der Verkehrsunternehmen wenden können. Es sei zudem ein Verdienst seines Verbandes, einen dauerhaften Dialog zwischen den Betrieben und der Kundenvertretung installiert zu haben. Dabei werde nicht nur kritisiert, sondern manche Anstrengung seitens der Verkehrsunternehmen auch gewürdigt, etwa durch die Verleihung des Deutschen Schienenverkehrspreises durch den Deutschen Bahnkundenverband. Im Jahre 1998 ging dieser Preis beispielsweise an die *S-Bahn Berlin GmbH*, der es gelungen sei, unter schwierigen Bedingungen und mit veralteten Ressourcen ein neues Image aufzubauen.

- Die Definition von Mindesterschließungsstandards differenziert nach Verkehrsmittel. Dies soll gewährleisten, dass der Kunde innerhalb eines bestimmten Bereichs auch wirklich ein Verkehrsmittel antrifft. So sollte der maximale Fußweg zu Bahnhöfen 800 Meter, zu Bussen 600 Meter und im Nachtverkehr generell nicht mehr als 1000 Meter betragen. So könne die Notwendigkeit relativiert werden, Wege unbedingt mit dem Auto zurückzulegen.
- Die klare Definition des Platzangebots. Hier sollte ein Besetzungsgrad von 65% greifen, und für Fahrten über 10 Minuten Beförderungszeit sollte grundsätzlich ein Sitzplatz angeboten werden. Dazu gelte es, entsprechende Fahrzeuge einzusetzen.
- Keine Vernachlässigung der baulichen Anlagen und Fahrzeuge auf Kosten der Fahrgastfreundlichkeit. In diesem Zusammenhang sei zu kritisieren, dass der hohe Standard der *BVG* durch Subunternehmer dadurch konterkariert werde, dass diese mit ausrangierten Bussen der *BVG* fahren müssten.

- Freundliches und hilfsbereites Personal. Gerade der Einsatz von Fremdpersonal trage zur ohnehin verbreiteten Tendenz bei, Verantwortung auf andere abzuschieben. Was die kundenorientierte Ausbildung der Busfahrer betrifft, so sei in der Vergangenheit bereits viel getan worden, doch wüssten immer noch nicht alle, dass sie Menschen transportierten und nicht Fracht. Hier müsse ständig nachgearbeitet werden, da der Kunde das Personal mitbezahle.
- Die besondere Pflege der Stammkunden. Nur zur Verärgerung derselben trügen kurzfristige Lockangebote an Autofahrer bei, wie etwa das sogenannte "Eisbär-Ticket", wenn im Winter das Auto rutscht.
- Selbstbewusste Verkehrsunternehmen können dort, wo es der Fahrgastverband nicht mit der gleichen Macht kann, gegenüber der Landespolitik und den Aufgabenträgern stärker für die Belange ihrer Kunden eintreten. So habe es die *BVG* in den letzten Jahren versäumt, mehr Druck zugunsten einer besseren Verkehrspolitik auszuüben. Problematisch sei in diesem Zusammenhang die Besetzung der Chefsessel durch die Politik.
- Beibehaltung der intensiven und vertrauensvollen Zusammenarbeit zwischen den Verkehrsbetrieben und den Fahrgastverbänden.
- Eine bessere Arbeit des Verkehrsverbundes Berlin Brandenburg (VBB), der derzeit ohne jegliche Popularität dastehe. Gerade bei der letzten Tarifierhöhung habe der Verkehrsverbund angesichts divergierender Pressemitteilungen seine Koordinierungsfunktion überhaupt nicht wahrgenommen, was zu einer großen Verwirrung der Fahrgäste geführt habe. Um ein Ende der Streitereien zwischen Verkehrsverbund und Betrieben zu erreichen, müsste notfalls die politische Aufsicht eingreifen. Ohnehin sei der Verkehrsverbund von seiner ganzen Konzeption her "*ohne große Erfolgserwartungen*" angetreten.

Die Frage nach mehr Wettbewerb sei, so CURTH, nicht abschließend zu beurteilen, aber für den Fahrgast ohnehin weniger entscheidend, solange er mit einem einheitlichen Fahrschein zu einem stabilen und günstigen Preis bequem von A nach B kommt. Allerdings ließe dies gerade dort zu wünschen übrig, wo ein Monopol und in Folge dessen ein Preisdiktat bestünde, wie etwa im regionalen Eisenbahnverkehr in Brandenburg. Dort werde eindeutig zu teuer produziert. Während im Bus- und Eisenbahnbereich das Nebeneinander von mehreren Wettbewerbern durchaus begrüßenswert wäre, sollten S- und U-Bahn-Betrieb in einer Hand bleiben. Zu einem guten Gesamtpaket gehörten

auch vernünftige Lösungen für die Mitarbeiter und keine "Rosinenpickerei".

***Zwischen Wettbewerb und Kooperation:
Wie sieht das (Berliner) Verkehrsunternehmen der Zukunft
aus?***

PODIUMSDISKUSSION

Mit:

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS, *Vorstand Personal und Soziales, BVG*

LARS NORDSTRAND, *Business Director, Storstockholm Lokaltrafik*

UWE SCHARF, *Stellvertretender Vorsitzender, ÖTV Bezirk Berlin-Brandenburg*

UWE STINDT, *Geschäftsführer, Verkehrsverbund Berlin Brandenburg*

Moderation

CHRISTIAN GAEBLER, *MdA*

Ich will mit einer Frage an Herrn STINDT beginnen: Ich habe aus den Referaten heute und den aktuellen Debatten den Eindruck gewonnen, dass es im Moment eine der undankbarsten Aufgaben ist, Verkehrsverbundsgeschäftsführer zu sein, weil nicht klar ist, was er macht, was die Unternehmen nicht machen können und ob er nicht dabei stört, dass die Unternehmen ihre Rolle richtig entfalten können? Also: welche Aufgabe hat der Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg im zukünftigen Nahverkehrsmarkt? Wie will er die Quadratur des Kreises lösen, Kooperation und Konkurrenz unter einen Hut zu bekommen?

UWE STINDT entgegnete, er wisse nicht, ob es in Berlin nicht noch undankbarere Jobs gebe. Aber im Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg komme alles zusammen, was die Region auszeichne - im Positiven, aber auch in dem noch Entwicklungsbedürftigen. Zudem sei das zweite Jahr - ähnlich wie in der Fußballbundesliga - für Aufsteiger meist das Schwierigste. Er habe auch den Eindruck, dass einige Verantwortliche gar nicht so richtig wüssten, was Inhalt der Verbundverträge sei. Das betreffe z.B. die Gestaltung des Schienenverkehrs, die der VBB seit zwei Jahren - weitgehend unauffällig - betreibe, aber auch konzeptionelle Fragen, wie Qualitätsstandards und Ausschreibungsmerkmale. Es sei relativ natürlich, dass sich das an

alten Strukturen reibe. Es lasse sich nicht leugnen, dass es einen großen Nachholbedarf gebe, den man schnell aufholen müsse, um Anschluss an andere Regionen - wie München, Hamburg, Rhein-Main oder Rhein-Ruhr - zu finden, wo die Verbundkultur viel weiter entwickelt sei.

STINDT führte aus, dass man im VBB auf dem Weg sei, den Wettbewerb und damit auch die Verkehrsunternehmen in kooperativen Stil in die Zukunft zu führen. Das betreffe im Augenblick besonders die Brandenburger Verkehrsunternehmen, die langsam das Selbstbewusstsein fänden um zu sagen: "*Wir sind so gut, dass wir den Wettbewerb bestehen können.*" Der VBB sei, mit Unterstützung der Landesregierung in Potsdam dabei, die Qualitätsmerkmale für Ausschreibungen zu definieren. Die ersten fünfzehn Unternehmen seien auf dem Weg eines Qualitätsmanagements und bildeten die ersten Trainer für die Fahrerausbildung aus. Da dies in die Ausschreibung einfließen werde, müsse der Verbund dies mit den Beteiligten umsetzen. Der nächste Punkt sei, dass man sich auf den Wettbewerb im Schienenbereich vorbereiten müsse. Hier gehe es einerseits um Budgets und andererseits um Gestaltung. Beim Schienenverkehr gebe es mindestens drei juristische Auffassungen, ob ausgeschrieben werden muss oder nicht. Am Jahresende werde erkennbar, wie weit es auch mit dem politischen Mut sei, dort Ausschreibungen vorzunehmen.

Er habe die Aufstellung eines Nahverkehrsplans häufiger angemahnt, der sowohl Verbindlichkeit, als auch unangenehme Entscheidungen für alle beinhalte. Die Frage an Herrn SCHMIDT-KOHLHAS sei: Wie und nach welchem Konzept entwickelt sich die *BVG* in Zukunft? Was sind Aufgaben des Verbundes? Es gehe darum, die Rahmenbedingungen fest- und umzusetzen.

Die Mobilitätsdienstleistungen müssten weiter als nur bis an die Berliner Stadtgrenze vermarktet werden. Strittig sei auch die Frage, inwieweit sich die Region über einen Verbund politisch zusammenführen lasse. Dies sei angesichts der unterschiedlichen Presseerklärungen der letzten Zeit kritisch, aber nichtsdestotrotz notwendig.

Der Verbund funktioniere, wenn auch manchmal mit "eckigen" Rädern. In der Integration der Verkehrsunternehmen und der Verkehre, auch zwischen Schiene und Straße, sei bereits viel erreicht worden. Mehr Integration für Berlin stehe der VBB immer zur Seite.

CHRISTIAN GAEBLER:

Dann kommen wir zu einer anderen schwierigen Aufgabe: Gewerkschaftsvertreter in Zeiten des Umbruchs im Verkehrsmarkt. Früher wurde immer behauptet, die BVG ist "der größte sozialistische Betrieb" in Berlin. "Der Betrieb ist ganz toll, es stören nur die Fahrgäste" wird ebenfalls oft zitiert. Wie sieht aus Sicht der ÖTV das Nahverkehrsunternehmen der Zukunft aus, und wer steht im Mittelpunkt? Wie bereiten Sie sich auf den Wettbewerb vor?

UWE SCHARF:

Man habe es dem Vernehmen nach nicht nur mit dem "größten sozialistischen Betrieb", sondern auch mit dem "*größten Sanierungsfall*" auf der Welt zu tun gehabt - so ein früherer Verkehrssenator. Wenn man die heutige Situation betrachte, dann habe man diesen Sanierungsfall in der schnellstmöglichen Zeit beseitigen können. Die Zahlen habe Herr SCHMIDT-KOHLHAS bereits genannt. Die Beschäftigtenzahl wurde halbiert und Kostendeckungsgrade erreicht, von denen man zu Westberliner Zeiten nur geträumt hätte. Ein in diesem Punkt sicher unverdächtig Zeuge sei der finanzpolitische Sprecher der *Bündnis90/Die Grünen*, der vor einigen Tagen darauf hinwies, wenn alles so wie bei der *BVG* gegangen wäre, dann gebe es ein geringeres Haushaltsproblem in Berlin.

Aber es gebe selbstverständlich ein Problem für alle Nahverkehrsunternehmen und nicht nur ein spezifisches *BVG*-Problem.

Es gehe weniger darum zu philosophieren, welche der Interpretationsvarianten aus dem Entwurf der EU-Verordnung zutreffen würden. Grundsätzlich gebe es bezüglich der Effizienz bei allen ÖPNV-Unternehmen - und damit auch bei der *BVG* - Handlungsbedarf. Deswegen habe man sich gemeinsam mit der *BVG* und dem Land Berlin auf das Konzept BSU 2000 verständigt, das, mit einem regelmäßigen Monitoring versehen, Erfolge bei der Restrukturierung des Unternehmens bewirken solle. Es sei sehr ärgerlich, wenn bereits vor dem ersten Monitoring in der Öffentlichkeit diskutiert werde, das Konzept sei nicht ausreichend wirksam. Die Umsetzung sei bis Ende 2007 vorgesehen und man befände sich im ersten Jahr des vereinbarten Zeitraums. Zu dem Konzept gehöre auch, dass es von der Verkehrspolitik mit entsprechenden Entscheidungen und Maßnahmen begleitet wird, zum Beispiel durch Verkehrsbeschleunigungsmaßnahmen.

Als Gewerkschaftsvertreter lasse er sich von niemandem wegen des Lohn- und Gehaltsniveaus im ÖPNV ein schlechtes Gewissen einreden. Alle Versuche, Niedriglohnsektoren zu schaffen, hätten letztlich im Wettbewerb nicht geholfen. Die Kollegen der Hamburger Hochbahn z.B. seien inzwischen bei der dritten abgesenkten Lohnstaffel angekommen. Wichtig sei, dass im ÖPNV neben Qualitätsstandards für die Nutzer der Verkehrsmittel auch soziale Standards festgeschrieben würden, die fairen Wettbewerb ermöglichten. Auch den Unternehmen helfe es nur, wenn alle gleiche Startbedingungen hätten und es nütze nichts, wenn die Restrukturierungs- und Sanierungsbemühungen ausschließlich über die Personalkosten bewerkstelligt würden. Und wenn man beim Personalabbau feststelle, dass dieser offensichtlich an der falschen Stelle stattfinde, weil Angebote wegen Fahrermangel nicht eingehalten werden könnten, dann stimme etwas am Konzept nicht.

CHRISTIAN GAEBLER:

Herr SCHMIDT-KOHLHAS, von Ihnen hätte ich gern zu zwei Fragen eine kurze Antwort; zum einen zu den Gerüchten um die Holding. Wenn man davon hört, könnte man den Eindruck gewinnen, dass nur noch die Formulierung: "Niemand hat die Absicht, eine Holding zu bilden" fehlt. Wird es die Holding geben? Zum zweiten: Was haben Sie, was andere nicht haben? Womit meinen Sie im Wettbewerb gut bestehen zu können? Was bieten Sie den Kunden gegenüber anderen Verkehrsunternehmen? Was prädestiniert die BVG, zum Beispiel bei Ausschreibungen, berücksichtigt zu werden?

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS:

Die Holding-Diskussion sei zwar ein beliebtes öffentliches Thema, es gebe aber innerhalb des BVG-Vorstands keine Gespräche über solche Modelle. Die Gespräche des BVG-Vorstandsvorsitzenden mit dem Bahnchef Mehdorn hätten das Modell zur Einnahmeaufteilung zum Gegenstand, das die BVG noch immer zugunsten der S-Bahn Berlin GmbH und der Regio-Bahn benachteilige. Es gebe doch zu denken, dass der Kostendeckungsgrad bei der S-Bahn bei ca. 30%, bei der BVG dagegen bei 60% liege, die S-Bahn im Gegensatz zur BVG aber schwarze Zahlen schreibe. Das könne nur daran liegen, dass das Land Berlin entsprechende Zuschüsse "durchgeschoben" habe, die nicht dem Land Berlin verblieben, sondern in Frankfurt gelandet seien.

Welche Qualitäten zeichnen die BVG gegenüber anderen Wettbewerber aus? Zu dieser Frage führte SCHMIDT-KOHLHAS zunächst das Erfahrungswissen an, das sich insbesondere im Kreis der Mitarbeiter manifestiere, ein Potenzial, das nicht verschleudert werden dürfte. Zum anderen gebe es im Unternehmen ein genaues Wissen um die Verkehrsströme und ihre Entwicklung. Der Nahverkehrsplan sei daher unter Beteiligung der im Verbundbereich tätigen Verkehrsunternehmen zu entwickeln und keine alleinige Aufgabe des Aufgabenträgers, wie es auch in § 8 des Personenbeförderungsgesetzes vorgesehen sei.

Was darüber hinaus die Qualität der vertraglich an die BVG gebundenen privaten Verkehrsunternehmen angehe, sei man überwiegend sehr zufrieden. Diese hätten inzwischen auch einen Anteil, der über den im Unternehmensvertrag festgelegten Satz von 10% hinausgehe.

CHRISTIAN GAEBLER:

Herr NORDSTRAND: Sie sind uns in der Entwicklung um einige Jahre voraus. Sie haben davon gesprochen, dass Sie Anbieter nicht bevorzugen, sondern die Eigenverantwortung stärken wollen. Wo sehen Sie die Aufgabenteilung zwischen der Dachorganisation, wie ich sie hier vergleichbar dem Verkehrsverbund zuordnen möchte und den Verkehrsunternehmen? Was empfehlen Sie dem Verkehrsunternehmen der Zukunft? Wie sollten sich die in Berlin ansässigen Verkehrs-

sinnvoll, eine Landesinfrastrukturgesellschaft für den U-Bahnbau, für die Schienen-tunnelanlagen und auch für die Straßenbahn zu haben und davon unabhängig Unternehmen, die sich auf den Betrieb konzentrieren? Die Landesinfrastrukturgesellschaft läge damit in der Verantwortung des Landes, genauso wie der Bau von kommunalen und Landesstraßen auch in der Verantwortung des Landes liegt. Es gibt eine neue EU-Verordnung, die die Beihilfen für Verkehrsunternehmen regeln will, so dass Beihilfen durchaus statthaft sind, wenn sie wettbewerbsneutral erfolgen. Das heißt, eine Trennung von Infrastruktur und Betrieb wäre nach EU-Recht auch eine Möglichkeit, um für die Infrastruktur weiterhin Zuschüsse gewähren zu können.

Ich bin Betriebsratsmitglied in der S-Bahn Berlin GmbH und möchte anmerken, dass die Qualität im Busverkehr für mich als im Umland Wohnender abgenommen hat. Fahrpläne werden immer mehr ausgedünnt und dadurch bleiben auch Kunden weg. Ich vermisse hier die Frage der sozialen Absicherung. Wenn Sie einkalkulieren, dass für annähernd gleiche Arbeit unterschiedliche Löhne gezahlt werden, befürchten Sie dann nicht auch Arbeitskämpfmaßnahmen, die dazu führen, dass die Qualität eingeschränkt wird?

Für mich stellt sich die Frage, inwieweit die Mitglieder des Parlamentes noch mit den Verantwortlichen für Stadtentwicklung zusammen arbeiten? Wenn man nachliest, wie die Stadt Berlin gewachsen ist, sind früher erst die Verkehrswege gebaut worden und danach haben sich an den Bahnhöfen Siedlungen gebildet. Heute ist es umgekehrt: Siedlungen werden "auf dem freien Feld" gebaut und verkehrstechnisch nur noch sehr schlecht angebunden.

Eine Frage dazu, inwieweit der Verkehrsverbund und Besteller Einfluss hat auf Streitpunkte, die zulasten des Kunden gehen? Ich erinnere hier an den S-Bahnhof Tegel, wo die Busse nicht herangeführt werden. Inwieweit macht der Verkehrsverbund z.B. in Sachen Umsteigepunkte Druck auf beide Unternehmen, die ja hier scheinbar im Wettbewerb stehen?

Bei der Privatisierung der englischen Eisenbahnen hat es hinsichtlich der Betriebssicherheit große Probleme gegeben. Ist bei der Privatisierung der hiesigen Verkehrsunternehmen zu befürchten, dass es hier ebenfalls Abstriche gibt? Oder anders gefragt: nach welchen Kriterien wird die Betriebssicherheit gewährleistet, wer kontrolliert sie, und was wird getan, wenn dagegen verstoßen wird?

In Deutschland sind die Kreise Aufgabenträger im ÖPNV. Wenn die BVG unter zukünftigem EU-Recht fahren will, muss sie im Wettbewerb den Vertrag gewinnen. Bei Kostenunterschieden im Lohn von 30% muss die BVG 30% produktiver sein als ein privates Verkehrsun-

ternehmen. Ich weiß nicht, ob die BVG das schaffen kann bzw. wie man solche Kostenunterschiede abbauen oder Effizienzgewinne realisieren kann. Die Kommission sagt: "Die öffentliche Hand darf ihre eigenen Unternehmen nicht besser behandeln als die Privaten, die sich im gleichen Markt bewegen". Reicht eine Übergangszeit von fünf Jahren, um für eine Angleichung der Bedingungen und der Produktionssituation zu sorgen?

CHRISTIAN GAEBLER:

Die Fragen bezogen sich vor allen Dingen auf die Infrastruktur. Wie sieht es aus mit der Trennung vom Betrieb? Wie sind die Erfahrungen in Stockholm, und wie ist dort die Position der Gewerkschaften? Außerdem: Wie steht es um die Gewährleistung der Sicherheitsstandards und um die Koordination von bestimmten Verkehren?

LARS NORDSTRAND:

Was die Infrastruktur anbelangt, so habe man sich in Schweden für eine Arbeitsteilung entschieden, wonach SL, als neutrale Instanz gegenüber den Verkehrsbetrieben, die Planung übernehme und die Mittel für Infrastrukturinvestitionen bereitstelle. Das heißt, SL entscheide, ob neue Haltestellen benötigt würden, oder das U-Bahnnetz um einige Kilometer erweitern werden muss und organisiert auch die Finanzierung. Die Abhängigkeit von den Kommunen, die verpflichtet seien, diese Baumaßnahmen durchzuführen und die erforderlichen Pläne zu erstellen, sei durchaus kritisch zu bewerten.

Dies werfe die Frage der Sicherheit auf. Die Gesamtverantwortung für Sicherheit im Bahnverkehr läge bei SL, die U-Bahn, Stadtbahnen und Straßenbahnen umfasst. Die formale Genehmigung der Bahninspektion werde z.B. an Connex erteilt, aber SL sei für die Koordination verantwortlich und überprüfe die Ergebnisse monatlich. Jeder Unfall oder Beinahe-Unfall sollte innerhalb weniger Stunden an SL gemeldet werden. Sowohl aus Sicht der Bahninspektion, der Betreiber und SL ist die Sicherheit als wichtigster Aspekt im Bahn- und Busbetrieb gewährleistet.

Zur Frage des ÖPNV-Angebots merkte NORDSTRAND an, dass es eine Verringerung der Leistungen geben werde. Er versuche gerade, aufgrund der Ausweitung des Bahnverkehrs, einige Express-Buslinien loszuwerden und mache sich damit bei der Presse nicht beliebt. Aus ökonomischen Gründen werde es in einigen Bereichen eine Verringerung der Leistungen geben, um effiziente Ressourcennutzung sicherzustellen, da man es mit Öffentlichem Verkehr und nicht mit Individualverkehr zu tun habe. Andererseits habe man aufgrund der erwähnten politischen Entscheidungen ein großes Angebot von Leistungen beim nächtlichen Bus- und Bahnverkehr, am frühen Morgen, an Wochenenden und in abgelegenen ländlichen Gebieten, was als soziale Leistungen beschrieben werden könnte. Da diese von der Politik definiert und per Sonderfinanzierung unterstützt werden, könne

man diese Leistungen weiterhin erbringen. Aber man unterscheide sehr genau zwischen sozialem Leistungsangebot und dem sogenannten normalen Öffentlichen Personennahverkehr.

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS:

Die *BVG* hat sich im Unternehmensvertrag verpflichtet, den diskriminierungsfreien Zugang zur Infrastruktur zu ermöglichen. Das bedeute, dass man als Unternehmen eine rechnerische Trennung zwischen Betrieb und Infrastruktur vorgenommen habe. Halte ein Wettbewerber die Kosten für die Infrastruktur vor, würde er sie ersetzt bekommen. Werde der Nachweis gegenüber dem Land Berlin geführt, werde die *BVG* mit Mitteln für den Bau oder die Unterhaltung der Infrastruktur ausgestattet.

In der Frage der sozialen Verantwortung habe er in seiner Funktion als Vorstand für Personal und Soziales oft die schwierige Aufgabe, für einen Ausgleich zwischen den Interessen des Unternehmens - auch durch die Vorgaben der Politik geprägt - und den Interessen der Beschäftigten zu sorgen. Es gelte darauf zu achten, dass die Motivation nicht nachlasse, denn das würden zuerst die Kunden spüren. Dazu müssten Einkommen, Arbeitszeit und Arbeitsplätze stimmen. Wenn die Fahrgastzahlen in einem Maße abrutschten, bei dem es nicht mehr verantwortet werden könne, eine Leistung in einem entsprechenden kurzen Takt vorzuhalten, dann müsse leider auch zu dem unbequemen Mittel der Ausdünnung der Taktzeit gegriffen werden.

Die Kollegen in Schweden hätten es insofern leichter gehabt, als dass sich in Deutschland das Tarifvertragswesen für das Privatgewerbe und für die öffentlichen Unternehmen unterschiedlich entwickelt habe. Dieser Unterschied, der ca. 30% ausmache, sei in Schweden nur minimal gewesen, sodass die beiden Sektoren sehr schnell zusammengeführt werden konnten. Da hierzulande Verpflichtungen aus einem Tarifvertrag 20 Jahre bestehen können, ein Umstrukturierungsprozess aber so lange nicht warten könnte, müssten besondere Mittel und Instrumente gefunden werden.

Aber auch in Schweden, so SCHMIDT-KOHLHAS, laufe nicht alles reibungslos. Laut "Nahverkehrsnachrichten" verliere die private Gesellschaft *Citypendeln* den S-Bahn-Verkehr in Stockholm. "*Nach teilweise chaotischem Zugverkehr hatte Citypendeln zum 2. Oktober 2000 Verkehr in vollem Umfang versprochen. Knapp eine Woche vor dem vereinbarten Termin musste Citypendeln nun einräumen, dass es keineswegs Verkehr in versprochenem Umfang anbieten kann*".

CHRISTIAN GAEBLER:

Das wünschen wir natürlich für Berlin nicht. Aber Herr SCHARF Sie sind verantwortlich für diese unterschiedlichen Tarifverträge?

UWE SCHARF:

Die ÖTV sei eine der Tarifvertragsparteien, ein Tarifvertrag sei ein zweiseitiges Geschäft, bei dem es von den Beteiligten abhängen würde, welche Tarifverträge geschlossen würden. Es hänge darüber hinaus von der wirtschaftlichen Situation der Unternehmen ab und davon, welche Tarfmächtigkeit, d.h. welchen Organisationsgrad, man in den Unternehmen habe. Der große Unterschied zwischen dem Tarifrecht des öffentlichen Dienstes und dem des privaten Verkehrsgewerbes sei schon lange ein Ärgernis.

Nur manchmal gelänge es, eine *BVG*-Klausel einzubringen. Die Gewerkschaften im Dienstleistungsbereich hätten in den nächsten Jahren die Aufgabe, diese Schere zu schließen. Außerdem müsse man in dieser Gesellschaft akzeptieren, dass es bestimmte Einkommensniveaus gebe, die man nicht beständig absenken könne.

Er habe die Hoffnung, so SCHARF abschließend, auch im Jahre 2008 ein öffentliches Verkehrsunternehmen *BVG* zu haben. Eine Abtrennung der Infrastruktur würde keinen Sinn machen. Für den Erhalt eines integrierten Verkehrsunternehmens spreche auch, dass ein ordnungspolitisch direkter Durchgriff möglich sei. Die Erfahrungen mit den Privatisierungen im Land Berlin deuteten nicht unbedingt darauf hin, dass man umweltpolitische Vorstellungen immer mit dem Ordnungsrecht durchsetzen könne.

UWE STINDT:

Die soziale Verantwortung haben die Beteiligten selbst in der Hand. Man werde sich aber daran gewöhnen müssen, dass ein Unternehmen die Bezahlung danach richte, welche Leistungen die Konkurrenz anbiete. Deshalb hätten sich die Unternehmen in Brandenburg entschieden, mit dem kommunalen Arbeitgeberverband und der ÖTV zu verhandeln. Welcher Kilometerpreis im Wettbewerb konkurrenzfähig sei, stünde in etwa fest. Aus Sicht des ausschreibenden Verbundes sei es sehr schwierig, Tarifvertragsregelungen aufzunehmen, weil man deshalb immer Ärger mit den Wettbewerbshütern bekomme. Über Ausbildungsstandards u.ä. sei deshalb mehr zu erreichen, wie auch durch das Beispiel von *Transnet*, der Gewerkschaft der Eisenbahner, bewiesen werde.

Zu den Stadt-Umland-Verkehren räumte STINDT ein, dass Gewerbe- und Siedlungsgebiete nicht immer dort entstehen, wo die S-Bahn fährt. Leider gebe es in diesem Punkt in keiner Region eine echte Abstimmung der Entwicklungsplanung mit den Verkehrssystemen.

Es sei richtig, dass aus reinem Finanzmangel viele Verkehre, auch im Zulauf auf die S-Bahn, im Umland ausgedünnt wurden. Nachdem der Schienenverkehr Stadt-Umland inzwischen geregelt sei, habe man begonnen, den Busverkehr so zu vertakten, dass sowohl das Umland als auch Berlin davon profitieren. Die Vertaktung und Verdichtung der Busverkehre von und nach Berlin könnte täglich mehr als 2000 zusätzliche Fahrgäste bewirken. Alle Umlandbusse müssten in kundenfreundlicher Dichte an die S-Bahnstation, die U-Bahnstation und die

Regionalbusse führen. Dies sei weniger ein konzeptionelles, sondern mehr ein emotionales und ein Finanzierungsproblem. Er sei aber zuversichtlich, dass man den erforderlichen regionalen Kraftakt schaffen könne.

CHRISTIAN GAEBLER:

In dem Zusammenhang eine weitere Frage an Herrn NORDSTRAND. Herr SCHARF plädiert für ein kommunales Verkehrsunternehmen, durch das bessere Möglichkeiten des Eingriffes und der Organisation bestehen. Gibt es in Stockholm noch kommunale Unternehmen, die auch im Betrieb agieren, oder gibt es nur noch private Firmen? Wie beurteilen Sie die Gestaltungsmöglichkeiten, sowohl der öffentlichen Seite als auch Ihre als Aufgabenträger? Und sagen Sie auch etwas zur Lohnentwicklung, die sich bei Ihren Beschäftigten durch die Ausschreibung ergeben hat.

LARS NORDSTRAND:

Er habe bereits das Jahr 1993 mit Streiks und anderen schwerwiegenden Probleme erwähnt, die auf die unterschiedliche Bezahlung bei privaten und öffentlichen Betrieben zurückzuführen gewesen seien. Der Unterschied habe damals ca. 10% betragen, was im Verhältnis gering sei. Es habe jedoch drei Jahre gedauert bis das Problem gelöst wurde. Allerdings nicht durch Lohnabsenkung der Fahrer im Öffentlichen Dienst, sondern durch die Akzeptanz der Angestellten im Öffentlichen Dienst. Sie akzeptierten, dass ihre Kollegen in den privaten Unternehmen eine etwas höhere Entschädigung bekamen als sie selbst, so dass ab September 1996 eine Plattform gebildet wurde, nach der alle Fahrer etwa gleichen Lohn erhielten. Es gebe geringfügige Unterschiede in bezug auf Rentenvereinbarungen, Urlaubstage usw., die wiederum geringfügige Unterschiede in der Entlohnung ausglich. An dieser Stelle räumte NORDSTRAND ein, dass er dafür habe bezahlen müssen, was notwendig, aber nicht unbedingt billig gewesen sei. Wie bereits erwähnt, hielten die Mehrheit der Konservativen und Sozialdemokraten in der Behörde und im Landkreisrat diesen Weg für notwendig. Denn das übergeordnete Ziel von SL ist es, den Bürgern einen zuverlässigen Öffentlichen Personennahverkehr zu bieten. Da die Probleme von 1993 diesem Ziel entgegen standen, mussten diese Maßnahmen ergriffen und auch finanziert werden.

Um die von SCHMIDT-KOHLHAS zitierte Meldung "*nicht im Raum stehen zu lassen*", ging NORDSTRAND auf die Abhängigkeitssituation in Stockholm ein. Die Störungen 1993 hätten vor allem den Busverkehr betroffen, und bis zu diesem Jahr habe es keine ernststen Probleme im Bahn- oder U-Bahnverkehr gegeben. Von den Gründen für die derzeitigen Probleme sei der offensichtlichsste, dass SL vor zwei Jahren den Bahnverkehr einschließlich der Haltestellen ausgeschrieben habe. Es war das erste Mal in der Geschichte und weltweit, dass

diese Leistungen, die immer ein Teil der staatlichen Eisenbahnorganisation waren, in einem Wettbewerb ausgeschrieben wurden. Deshalb versuche man jetzt, ein Stück des Kuchens herauszuschneiden und aus organisatorischer Sicht zu definieren. Und natürlich versuche man auch ein Stück der alten staatlichen Organisation, der Kultur und der Arbeitsbedingungen auszugliedern. Dies sei die erste Herausforderung.

Die zweite Herausforderung bestünde darin, dass diejenigen, die das beste Angebot gemacht hatten, im Vorbereitungsjahr 1999 unprofessionell arbeiteten. Sie wurden vom landesweiten Mangel an Zugführern Anfang dieses Jahres überrascht. Es gebe eine Reihe von Bahnbetrieben, die nicht genügend Zugführer hätten und *Citypendeln* fehlten viele Zugführer, weil sie ein Privatunternehmen und neu auf dem Markt waren und niemand ihre Arbeitsbedingungen genau kannte. Auch wenn sie die gleichen oder sogar bessere Arbeitsbedingungen anboten als früher der staatliche Eisenbahnbetrieb, gab es eindeutig politische Absichten, um so viele Probleme wie möglich zu provozieren und - der Einschätzung von *SL* nach - die Tätigkeit von *Citypendeln* unmöglich zu machen. Am 1. Dezember 2000 werde man das Ergebnis sehen: Wenn *Citypendeln* bis zu diesem Termin nicht 100% der Haltestellen- und Bahnleistungen erbracht habe, könnte es für sie sehr schwierig werden, in Stockholm aktiv zu bleiben. Bis dahin arbeite man eng zusammen und versuche, alle Interessen und alle Kunden zu unterstützen.

CHRISTIAN GAEBLER:

Wie sieht nun das - Berliner - Verkehrsunternehmen der Zukunft aus? Ist es das englische Unternehmen mit schwedischen Bussen und portugiesischen Busfahrern, das nur attraktive Strecken bedient? Oder ist es das große Einheitsunternehmen, das alles abdeckt und alle Wettbewerber vom Markt drängt? Was ist Ihre Vision?

HILMAR SCHMIDT-KOHLHAS:

Zu den möglichen Übergangsfristen wies SCHMIDT-KOHLHAS darauf hin, dass im ersten Kommissionsentwurf noch von drei Jahren die Rede war, im dritten Entwurf aber fünf Jahre festgeschrieben seien. Die Bundesregierung habe erklärt, dass sie der Auffassung sei, eine Übergangsfrist müsse zehn Jahre, mindestens aber acht Jahre betragen. Dieser Zeitraum müsse dann genutzt werden. Als Unternehmen sei man aber auch damit konfrontiert, was in anderen Mitgliedstaaten geschehe. Österreich habe im letzten Dezember noch eine Gesetzesänderung beschlossen und alle Liniengenehmigungen generell um zehn Jahre verlängert. Luxemburg habe vor wenigen Monaten dasselbe für dreißig Jahre getan. Dies zeige, dass man in Deutschland wieder "*päpstlicher sein will als der Papst*". In vorausseilendem Gehorsam diskutiere man den Entwurf inzwischen so, als sei er schon Realität. Und in Brüssel freue man sich über solche Musterknaben. Er

wolle nicht die Situation von gestrandeten Investitionen erleben, wie im Energiebereich. Er wolle dieser Stadt nicht zumuten, dass man künftig auch von gestrandeten Menschen sprechen müsse. Der gegenwärtige Entwurf sei zur Umsetzung wenig geeignet und provoziere einen Katalog von Angriffspunkten. Auch wenn das Bundesverkehrsministerium die deutschen Interessen in Brüssel vertreten werde, dürften sich die Verkehrsunternehmen nicht zurücklehnen. Schon die öffentliche Finanznot werde zum Handeln zwingen. Die BVG werde sich weiter verschlanken müssen, man werde aber nicht nur die Kostendiskussion führen, sondern müsse auch nach den Erträgen schauen. Es gelte, neue Geschäftsfelder zu suchen und Ideen im Sinne eines Mobilitätsdienstleisters innerhalb der Stadt zu entwickeln. Dort läge auch die Zukunft von kommunalen Nahverkehrsunternehmen, die im von der Kommission in Auftrag gegebenen Bericht die besten Noten in den europäischen Mitgliedstaaten bekommen hätten.

UWE STINDT:

"Wenn man keinen Sack zu tragen hat, dann hüpfet es sich leichter". Das habe ein Kollege der Hamburger Hochbahn und heutige Vorstandsvorsitzende gesagt und gemeint, dass es manche Landkreise mit Ausschreibungen leichter haben, weil sie keine kommunalen Unternehmen besitzen. Die Unternehmen in den Landkreisen und Kommunen im Verbundgebiet seien wettbewerbsfähig bzw. kurz davor es zu werden. Wer im ländlichen Raum entscheidend über 3,50 DM/km anbiete, werde Schwierigkeiten haben, eine Ausschreibung zu gewinnen. Da man sich heute schon um auslaufende Konzessionen bewerben könne, brauche man nicht auf die neue EU-Verordnung zu warten. Viele Stadtoberhäupter wüssten sehr wohl, was auf sie zukomme und hätten entsprechend gehandelt, ebenso die kommunalen Spitzenverbände.

Statt zu fragen, wie das Berliner Unternehmen der Zukunft aussehe, wäre die bessere Frage, wie in zehn Jahren der Nahverkehr in Berlin aussehen werde? Hier sei unstrittig, dass der Schwerpunkt und das Rückgrat der Schienenverkehr sein werde. Dazu zählten Regionalverkehr, Regionalexpress, der hier innerstädtische Funktionen wahrnimmt, S-Bahnen, aber auch U- und Straßenbahnen. Hier werde es auf ein höheres Maß an Integration ankommen.

Es werde ein oder mehrere Unternehmen geben, die bezirks-, kiez-, stadtteilweise oder auch insgesamt den Busverkehr wahrnehmen, hauptsächlich im Sinne von Zubringerverkehr. Dies zu gestalten und entsprechende Losgrößen zu finden sei Aufgabe des Verbundes als Aufgabenträger. Unabhängig von der Zahl der Unternehmen sei mehr Integration wünschenswert. Das gehe aber nur mit politischer Rückendeckung und dem eindeutigen Bekenntnis zum Nahverkehr, auch in der Umsetzung. Konkret bedeutet es, die gezielte Zuführung der Verkehre auf die Schiene, Ausbau der Busspuren und Einbau der notwendigen Einrichtungen für Betriebssteuerung und Fahrgastin-

formation. Dies alles in dem engen Finanzrahmen zu bewältigen sei die Quadratur des Kreises. Aus Sicht des Verbundes sei es möglich, den Nahverkehr in Brandenburg betriebswirtschaftlich und verkehrlich in die Zukunft zu führen und solange es die Regionalisierungsmittel in dieser Höhe gebe, gelte dies auch für den Schienenverkehr. Abschließend wies STINDT darauf hin, dass kein Land und kein Stadtstaat pro Einwohner so viel Geld für den Nahverkehr ausbehalte, wie Berlin. Wenn man es damit nicht schaffe, attraktiven Nahverkehr zu organisieren, dann liegt es ein bisschen an allen und nicht an Einzelnen.

UWE SCHARF:

Mit der gegenwärtig auf einem guten Weg befindlichen *BVG* und mit der in Kooperation arbeitenden *S-Bahn Berlin GmbH* wird man in Zukunft ein konkurrenzfähiges Unternehmen haben. Die Politik werde bei der Herstellung der Rahmenbedingungen die *BVG* auch in den Zustand versetzt haben, dass sie nach betriebswirtschaftlichen Gesichtspunkten kostendeckend arbeitet, und sie wird - gemäß dem Motto: Wer Musik hören will, muss bezahlen - auch für Sonderwünsche aufkommen.

Es werde in der Zukunft ein wie auch immer zusammengesetztes Nahverkehrsunternehmen geben, das dem politisch gewünschten Modalsplit näher gekommen ist. Dies allerdings weniger wegen der politischen Rahmensetzungen, sondern weil sich die Stadt so entwickeln werde, dass man nicht mehr so schnell von A nach B kommt und einen Parkplatz findet wie heute. Im Augenblick sei das Problem Berlins, dass es nicht genügend Umsteiger auf ein durchaus attraktives öffentliches Nahverkehrssystem gebe. Es seien aber erheblich mehr ÖPNV-Fahrgäste zu erwarten, was auch die wirtschaftliche Situation des Nahverkehrsunternehmens verbessern und der "fürsorglichen Mutter" Berlin Freude bereiten werde.

LARS NORDSTRAND:

Er wolle mit drei provokativen Bemerkungen schließen:

Zunächst seien Ausschreibungen und Wettbewerb im Öffentlichen Personennahverkehr ein sehr umfangreicher Prozess. Man sei in Stockholm in zehn Jahren weit gekommen, müsse aber noch mehrere Jahre lang kontinuierlich weiterarbeiten, damit das System gut funktioniere. Um anzufangen sei es wichtig gewesen, zunächst nicht jede Einzelheit genau zu definieren. So habe man im Laufe des Prozesses viel gelernt.

Zweitens sei die Beförderung im Öffentlichen Personennahverkehr in Stockholm sehr billig, wenn auch immer noch teurer als in Berlin. Leistungen, die man fast umsonst bekomme, hätten aber keinen Wert. Er sei sicher, dass man in Stockholm die Tarife um 20% bis 25% erhöhen könnte, ohne dass es zu einem größeren Rückgang der Kundenzahlen führen würde. Im übrigen würde dieser durch die jährli-

chen Steigerungsraten von 3% bis 4% aufgefangen werden. Die zusätzlichen Einnahmen könnten für bessere Leistungen und vielleicht auch gerechtere Bedingungen für die Beschäftigten im ÖPNV genutzt werden.

Was schließlich die Kundenorientierung betreffe, führe man Umfragen durch, um einen Eindruck davon zu bekommen, wie die Leistungen der Betriebe von den Kunden beurteilt werden. Der Wert eines guten Kundenangebots sei das wichtigste, worum es Politikern, Verkehrsbehörde und Berlin gehen sollte.