

Entscheidung der Vergabeart

Brutto- oder Nettovertrag



Nettovertrag	Bruttovertrag
<p>Erlösrisiko beim Verkehrsunternehmen (VU) Voraussetzung: leistungsorientierte Einnahmeaufteilung im Verbund</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Erlösrisiken werden vom VU eingepreist! ▪ Erlöskämpfe zwischen den Linienbündeln 	<p>Erlösrisiko liegt beim Landkreis <u>Jedoch gering – da:</u></p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Alle Erlöse gehen an den Landkreis ▪ veränderte Schülerströme innerhalb des Kreises (=Ausgleich) ▪ Änderungen der Nachfrage können durch Tarifanpassungen aufgefangen werden
<p>Interesse des Verkehrsunternehmen (VU) an Fahrgästen (Anzahl und Zufriedenheit)</p>	<p>Verkehrsunternehmen reiner Leistungserbringer (Carrier) Möglichkeit Anreize über Vertrag für Angebots- und Servicequalität zu schaffen (Bonus-Malus; Leistungskomponenten)</p>
<p>Anbieter kalkulieren Kosten und Einnahmen - belastbare Daten zu Fahrgastnachfrage und Erlösen zwingend erforderlich (pro Linie und Bündel = Linienerfolgsrechnung)</p>	<p>Anbieter kalkulieren nur Kosten, dadurch in der Regel günstigere Angebote (keine Zuschläge für Erlösrisiko)</p>
<p>Stabiler nachfrageorientierter Einnahmeaufteilungsvertrag (EAV) des Verkehrsverbundes für langfristige Kalkulation der Erlöse notwendig</p>	
<p>VU kann auf Nachfrageänderungen nicht marktgerecht durch Tarifänderungen reagieren (Preisgestaltung durch Verbund)</p>	<p>Einfache Möglichkeiten der Zu- und Abbestellungen beim Verkehrsunternehmen – Preise vertraglich geregelt</p>
<p>Kein Know How bei kleinen Verkehrsunternehmen bei Vertrieb - EFAD + Hintergrundsysteme + Pflege der Tarifdaten (darum Verzicht auf Beteiligung an Ausschreibung)</p>	<p>Langjähriges Know How bei kleinen Verkehrsunternehmen (Familienbetriebe) in Leistungserbringung (darum Beteiligung an Ausschreibung)</p>
<p>Spannungsfeld Netto Anpassungen des Leistungsangebotes (Fahrplan) des Unternehmers vs. Daseinsvorsorge des Landkreises</p>	<p>Direkte und schnelle Einflussnahme des Landkreises auf Leistungsangebot (Fahrplan) möglich – Leistungsangebot in der „Hand des Landkreises“</p>

Entscheidung der Vergabeart

Brutto- oder Nettovertrag

Entscheidungsempfehlung für Bruttovertrag:

Datenlage: Für die auszuschreibenden Regionalbuslinien liegen keine belastbaren Daten vor (Erlöse pro Linie)

Risikoaufschläge bei Nettovertrag

- Künftige Nachfrageentwicklung ist nicht abschätzbar - Änderung des EAV im VHB (nachfrageorientiert)
Dadurch Risiko: nachfrageorientierter EAV bis Ausschreibung nicht umgesetzt – nicht kalkulierbare Erlösverschiebungen im VHB
- Angesichts der Einbindung in das Tarifgefüge des VHB gibt es keine Möglichkeit des VU, über die Tarifgestaltung auf seine Einnahmensituation Einfluss zu nehmen
- Kalkulatorische Unsicherheiten für VU durch Änderungen in der Schullandschaft

Risikoteilung bei Bruttovertrag

- Verkehrsunternehmen trägt Risiko für die Produktion der Verkehrsleistungen
- Landkreis trägt das Erlösrisiko

Anbietervielfalt bei Bruttoausschreibung

- an der Ausschreibung beteiligen sich auch kleine und mittelständige Verkehrsunternehmen

Stärkung der Aufgabenträgerfunktion des Landkreises bei Bruttovertrag

- Steuerungsfähigkeit des ÖPNV-Geschehens
- Einflussnahme des Aufgabenträgers wird gestärkt
- Angebotsverbesserungen mit Augenmaß sind haushaltsneutral möglich
- Übernahme von Verkehrsleistungen durch den Landkreis, die sonst beim VU angesiedelt waren (Verkehrsplanung, Vertrieb und Vertriebssystem, Marketing)
 - direkte Einflussnahme und Einheitlichkeit der Busverkehre im Landkreis