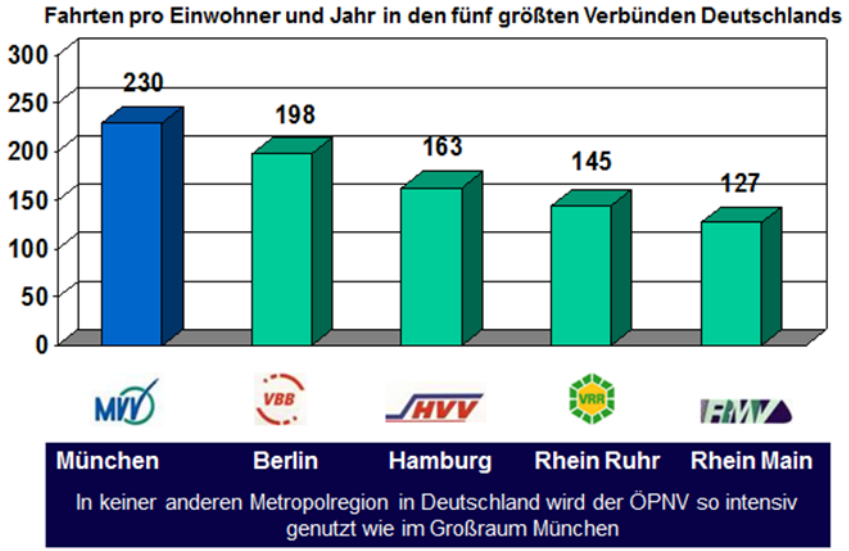
MVV-TARIFSTRUKTURREFORM, SACHSTAND UND WEITERES VORGEHEN

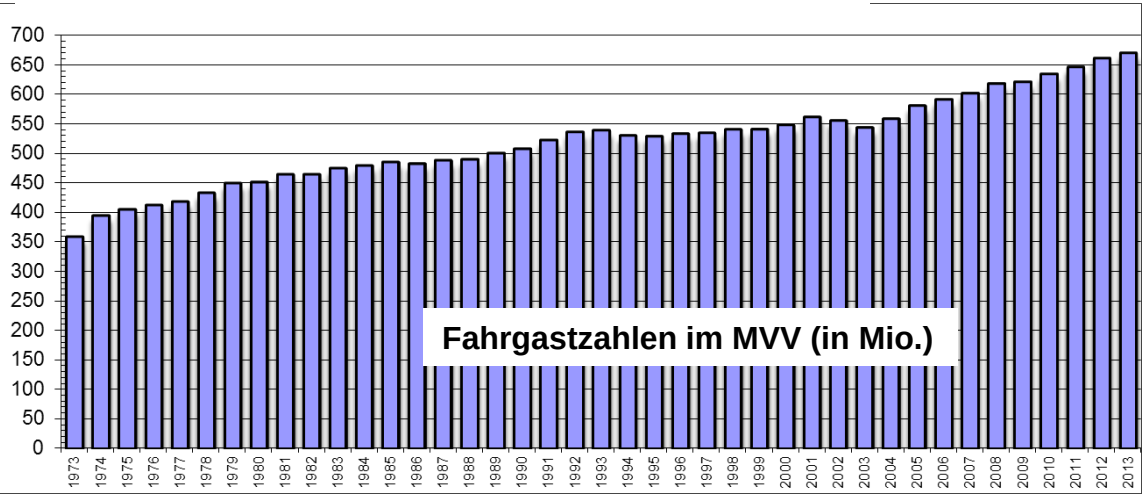
VERGABE DER S-BAHN MÜNCHEN CHANCEN + VORTEILE DES DREISTUFENKONZEPTES

10. März 2016

Alexander Freitag
Geschäftsführer, MVV GmbH

Rahmenbedingungen





MVV ist bei vielen Kennzahlen (noch) an der Spitze deutscher Verbünde

- Kontinuierliche Fahrgaststeigerungen (> 700 Mio. Fahrgäste in 2015).
- Höchste ÖPNV-Nutzerquote im Vergleich der großen deutschen Ballungsräume.
- MVV ist (noch) führend. Erfolg lässt sich ohne Reformen (nicht nur beim Tarif) mittelfristig aber nicht fortschreiben.
- Wir stehen momentan vor vergleichbaren Weichenstellungen wie beim Verbundstart im Jahr 1972.

MVV-Tarifstrukturreform

Ausgangslage

- Die MVV – Gesellschafter haben in einer Klausurtagung am 10.03.2015 verbindliche Rahmenbedingungen für eine Tarifstrukturreform definiert.
- **Ziel: modernstes Tarifsystem Europas.**
- Auf dieser Basis haben alle Verbundpartner (Aufgabenträger + Verbundverkehrsunternehmen) mit Tarifinteresse gemeinsam ein Lastenheft für eine Machbarkeitsstudie abgestimmt. Die Vergabe der Machbarkeitsstudie nebst Finanzierung wurde von den MVV-Gesellschaftern am 27.11.2015 genehmigt.
- Die Machbarkeitsstudie wurde dann unverzüglich europaweit ausgeschrieben. In dem Wettbewerbsverfahren wurde bereits im Januar 2016 der Zuschlag an die Bietergemeinschaft **„civity intraplan**“ erteilt.
- Das „Kick-Off Meeting“ zur Erarbeitung der Machbarkeitsstudie fand am 02. Februar 2016 statt. Ergebnisse sollen innerhalb der kommenden 10 Monate vorliegen!
- Parallel laufen die Arbeiten zu einem Dachtarif für die gesamte Metropolregion München.

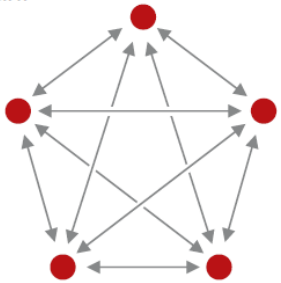
Was bedeutet „modernstes Tarifsystem Europas“?

Bedingt durch die einzelnen Interessenslagen sind die Anforderungen an das ÖPNV-Tarifsystem unterschiedlich

Dokumentierte Stichpunkte aus der Klausurtagung

Einfachheit und Transparenz
- Vereinfachung Abstimmung Tarif
- Streckennutzungsabhängiger Tarif
- Wabentarif
- Tarif- und E-Ticketing für Bayern
- Bayerntarif

Leistungsgerechtigkeit
- Tarifgerechtigkeit Bayern
- Tarifdifferenzierung Bus-Schiene
- Außenbereiche: vergleichbares Niveau
- Leistungsfähiger Tarif



Tarifergiebigkeit
- Finanzierung Angebotsausbau S-Bahn
- Unterschiedliche Investitionsvolumina
- Stadttarif (LH München)
- Basis Preisfestlegung empirisch
- Beteiligung Landkreise an Tariferhöhungen
- Themenspeicher: Brutto-/Nettovertrag

Nachfragesteigerung/-steuerung
- Wachstum steuern
- Tangentialen stärken
- Tourismusangebote
- Umweltschutz
- Begrenzte Kapazität

Soziale Ausgewogenheit
- Sozialticket verbundweit
- Jugendticket
- Zielgruppenangebote (z. B. Familien)

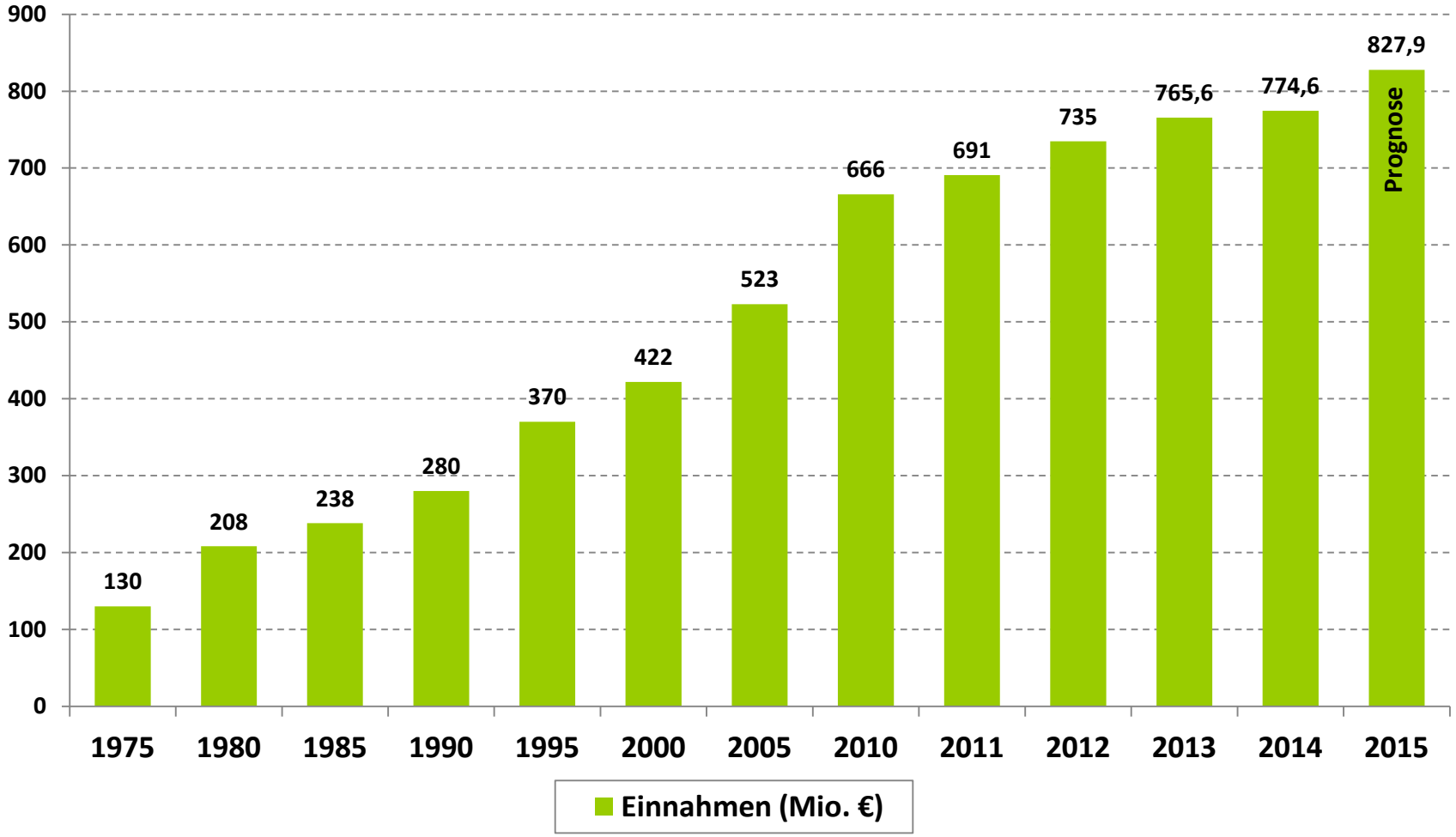
„Evolution statt Revolution“
- Angleichung AT-Interessen
- Tarifanpassungen schrittweise
- Reform baldmöglichst
- Entwicklungsperspektive Region
- Aufwärtskompatibilität

Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

Was bedeutet „modernstes Tarifsystem Europas“?

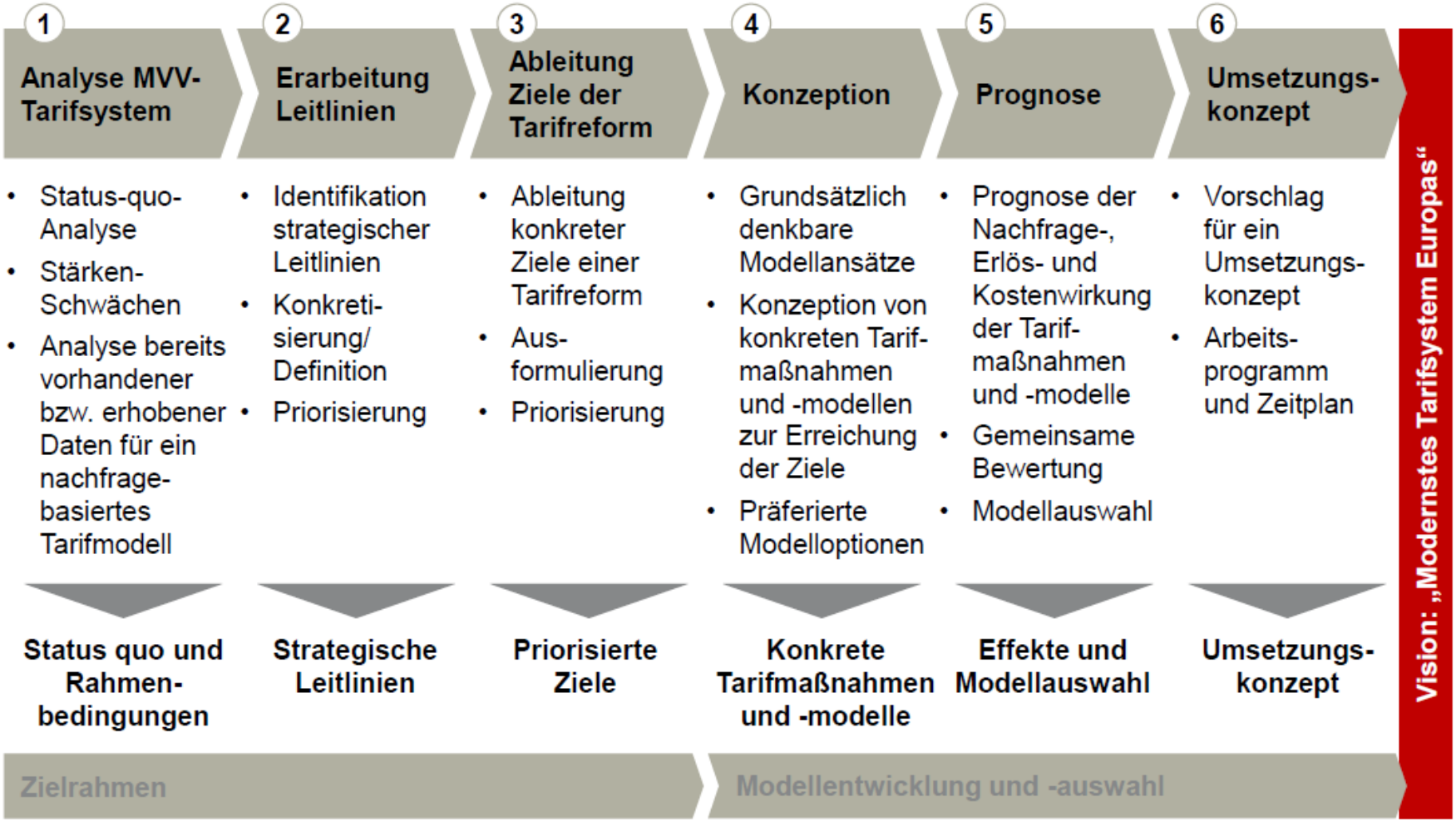
- einen Tarif, der die Akteure in die Lage versetzt, auf künftige Anforderungen und die Entwicklung neuer Vertriebstechnologien schnell und flexibel reagieren zu können (**hohe Anpassungsfähigkeit**),
- einen Tarif, der es ermöglicht, neue Marktpotentiale zu erschließen und bestehende Marktpotentiale, auch mit Blick auf den Refinanzierungsbedarf zur Erweiterung des Verkehrsangebotes, optimal ausschöpfen zu können (**hohe Ergiebigkeit**),
- einen Tarif, der es ermöglicht, die Nachfrage so zu steuern, dass Marktpotentiale gehoben werden, wo freie Kapazitäten vorhanden sind, und die Tarifergiebigkeit gehalten oder gesteigert wird, wo Kapazitäten voll ausgelastet sind (**hohe Steuerungsfähigkeit**),
- einen Tarif, in dem der Fahrausweiserwerb in der Wahrnehmung des Kunden keine Zugangshürde mehr darstellt (**hoher Komfort**),
- einen Tarif, der die Potentiale der jeweils neuesten Vertriebstechnologien nutzt (**State of the Art**),
- einen Tarif, der sowohl mit bewährten als auch mit neuen Ticketingtechnologien genutzt werden kann und anpassungsfähig ist **(Modularität),**
- einen Tarif der einen möglichst fließenden und risikoarmen Übergang vom Ist- zum Zielzustand ermöglicht (**Aufwärtskompatibilität**).

Entwicklung der Fahrgelderlöse im MVV



MVV-Tarifstrukturreform – 6 definierte Arbeitspakete

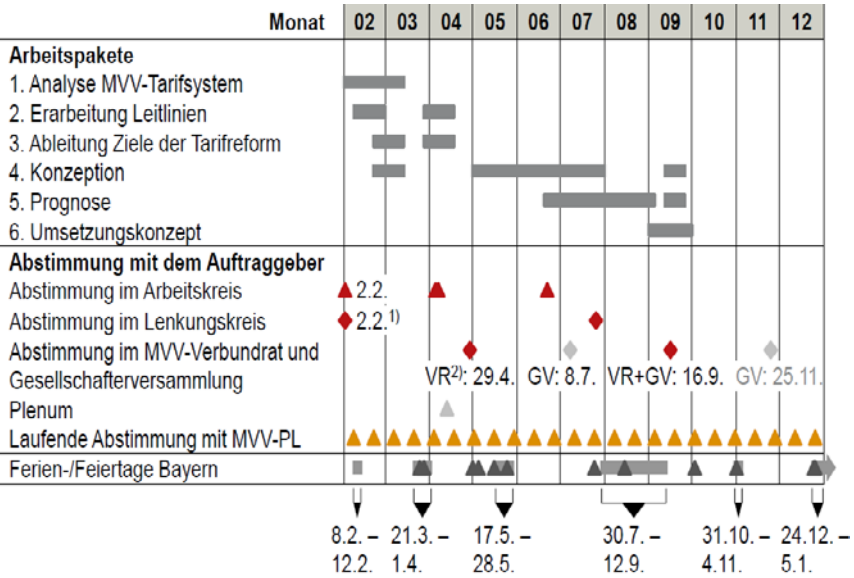
Das Projekt ist gut strukturiert in 6 Arbeitspaketen



Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

MVV-Tarifstrukturreform – Arbeitskreis mit AT und VU

Zeitplan und Abstimmungsprozesse sind definiert



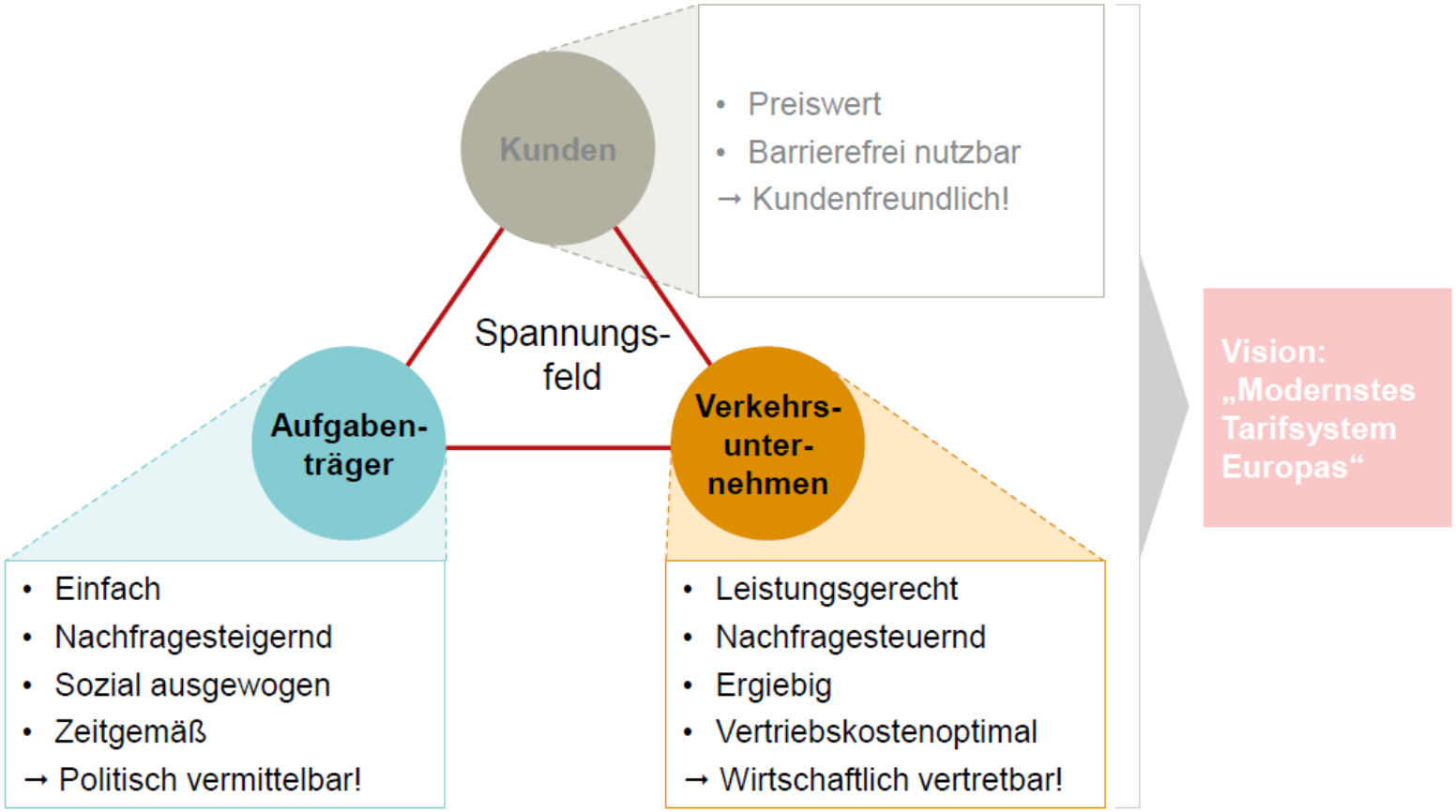
Projekt-Setup

		IM KICK-OFF ABGESTIMMT
Plenum	• Erweiterte Interessenten, z. B. Verbände • Vertreter des Lenkungskreises	• Kenntnisnahme • → **Vermittlung von Informationen**
Verbundrat / Gesellschaftervers.1)	• Mitglieder Verbundrat • Mitglieder Gesellschafterversammlung	• Abnahme (Teil-)Ergebnis • → **Beschluss zu LoI und Konzept**
Lenkungskreis	Vertretungsberechtigte Entscheidungsträger • MVV-Gesellschafter (= Aufgabenträger) • MVV Verkehrsunternehmen mit eigenwirtschaftlichen Linien / Nettoverträgen	• Überwachung Projektablauf • Themenbehandlung bei AK-Dissens • → **Vorbereitung einer Beschlussempfehlung für MVV Gremien**
Projektteam civity, INTRAPLAN	• Projektleitung MVV GmbH (Moderat. LK) • Auftragnehmer (AN) für Fachberatung, WS-Moderation und Ergebnispräsentation	• Entwicklung des Umsetzungskonzeptes, verantwortlich für – Projektorganisation/-steuerung – Fachliche Projektbearbeitung – Organisation Beschlussfassung
Workshops AK Tarif	• Vertretungsberechtigte Fachakteure der – MVV-Gesellschafter (= AT) – MVV VU mit eigenwirtschaftlichen Linien und/oder Nettoverträgen • MVV GmbH (Verbundgesellschaft)	• Projektbegleitende Arbeit mit AN • Bündelung und Vorbereitung von Empfehlungen • → **Aussprechen von Empfehlungen für den Lenkungskreis**

Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

MVV-Tarifstrukturreform - Zielkonkurrenzen

Trotz gemeinsamer Vision bestehen zwangsläufig Spannungsfelder und Zielkonkurrenzen, die im Wege der Kompromissfindung aufzulösen sind.



Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

Eine Reform der Tarifstruktur ist Schwerpunktthema in vielen Verbünden. Wie machen es andere? Blick über den Zaun – national.

Einwohner in 1.000

VBN	
Bremen	546
Verbund	1.836

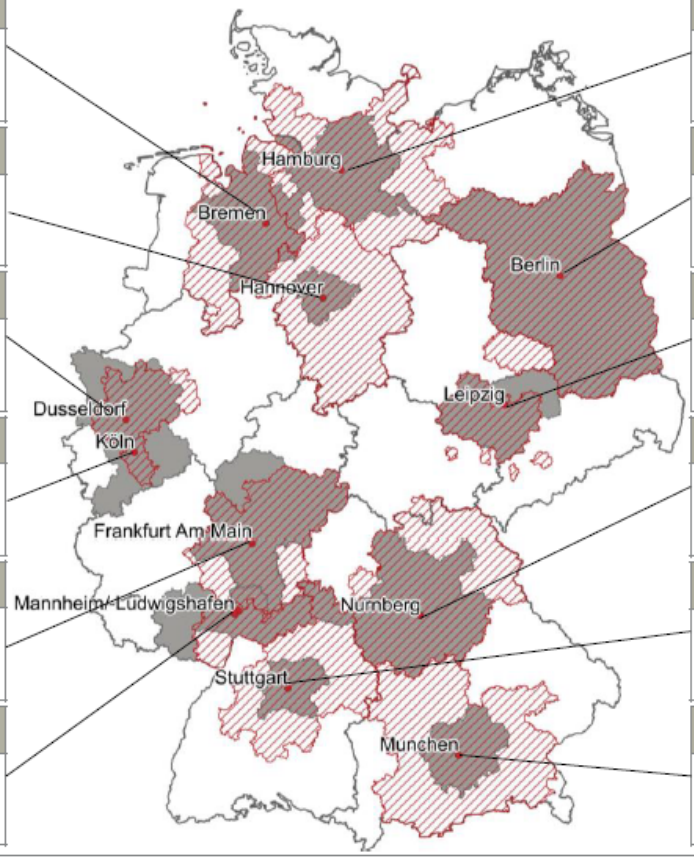
GVH	
Hannover	514
Verbund	1.288

VRR	
Düsseldorf	534
Verbund	7.677

VRS	
Köln	1.034
Verbund	3.281

RMV	
Frankfurt	688
Verbund	4.800

VRN	
MA+LU	458
Verbund	3.006



HVV	
Hamburg	1.734
Verbund	3.350

VBB	
Berlin	3.275
Verbund	5.870

MDV	
Leipzig	532
Verbund	1.684

VGN	
Nürnberg/FÜ	613
Verbund	2.642

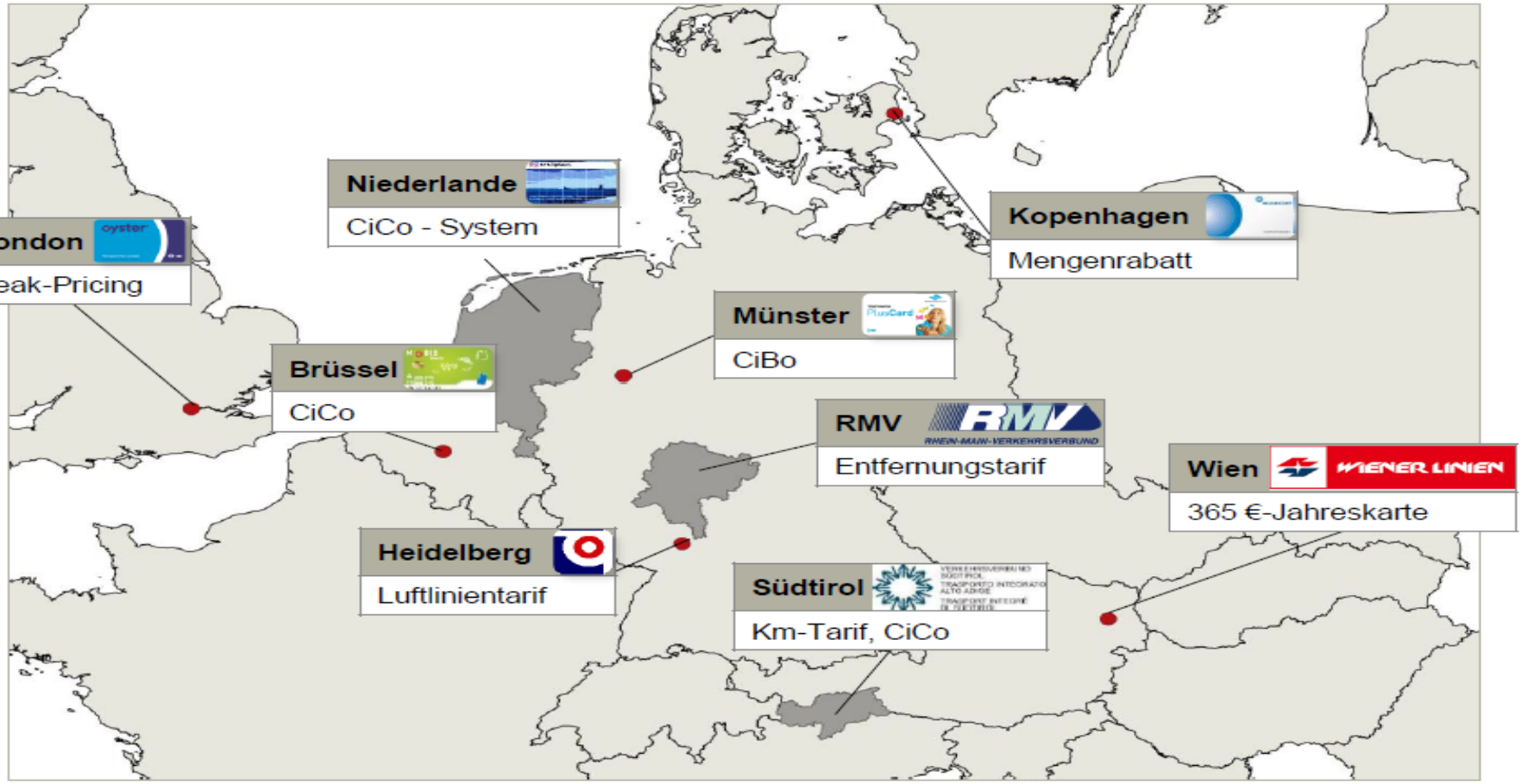
VVS	
Stuttgart	598
Verbund	2.600

MVV	
München	1.407
Verbund	2.755

Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

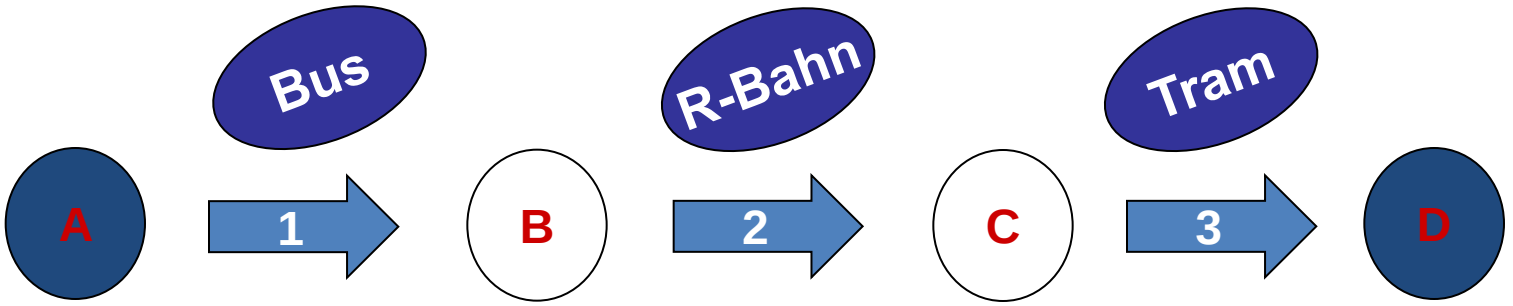
MVV-Tarifstrukturreform

Reform der Tarifstruktur ist Schwerpunktthema in vielen Verbünden. Wie machen es andere? Blick über den Zaun – international.



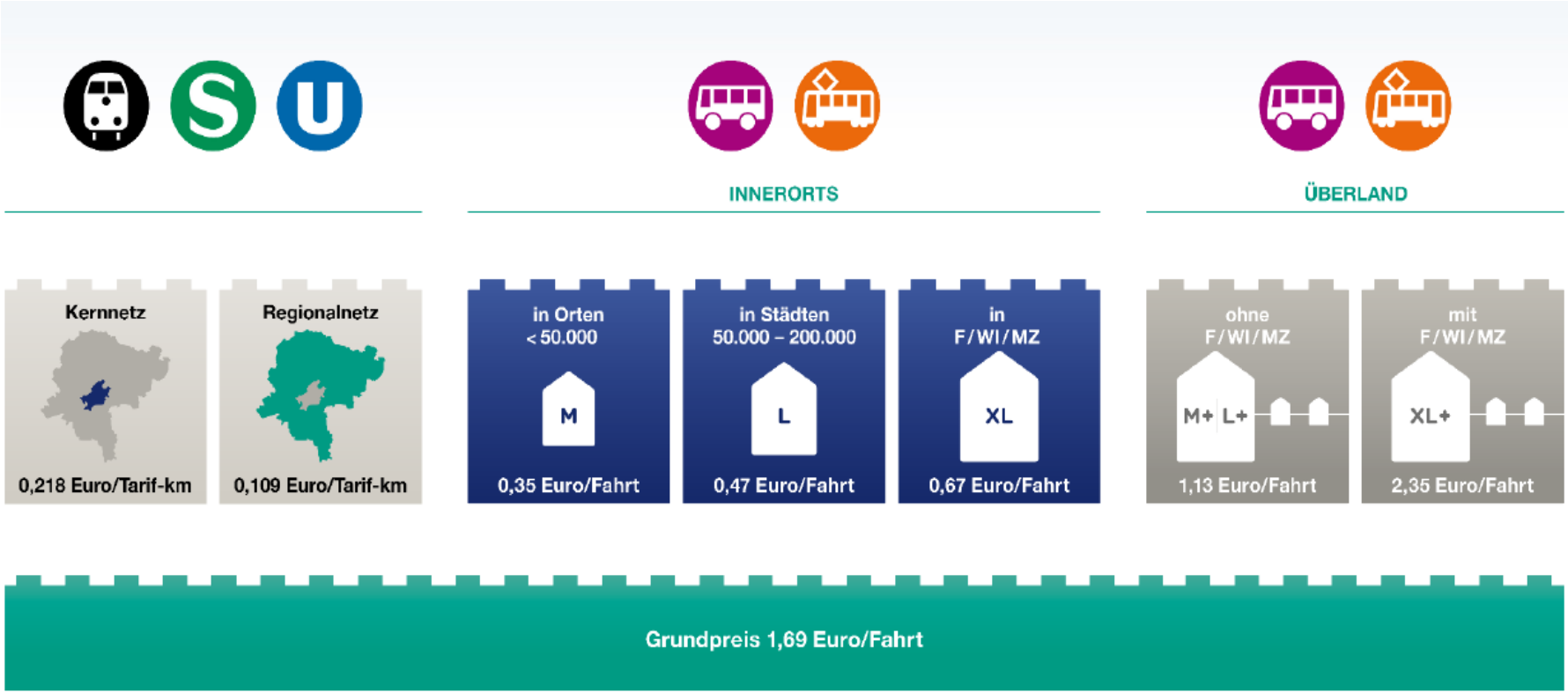
Quelle: Darstellung von civity + intraplan

Innovationsbeispiel RMV.
Entfernungsabhängiges Tarifsystem mittels E-Ticketing



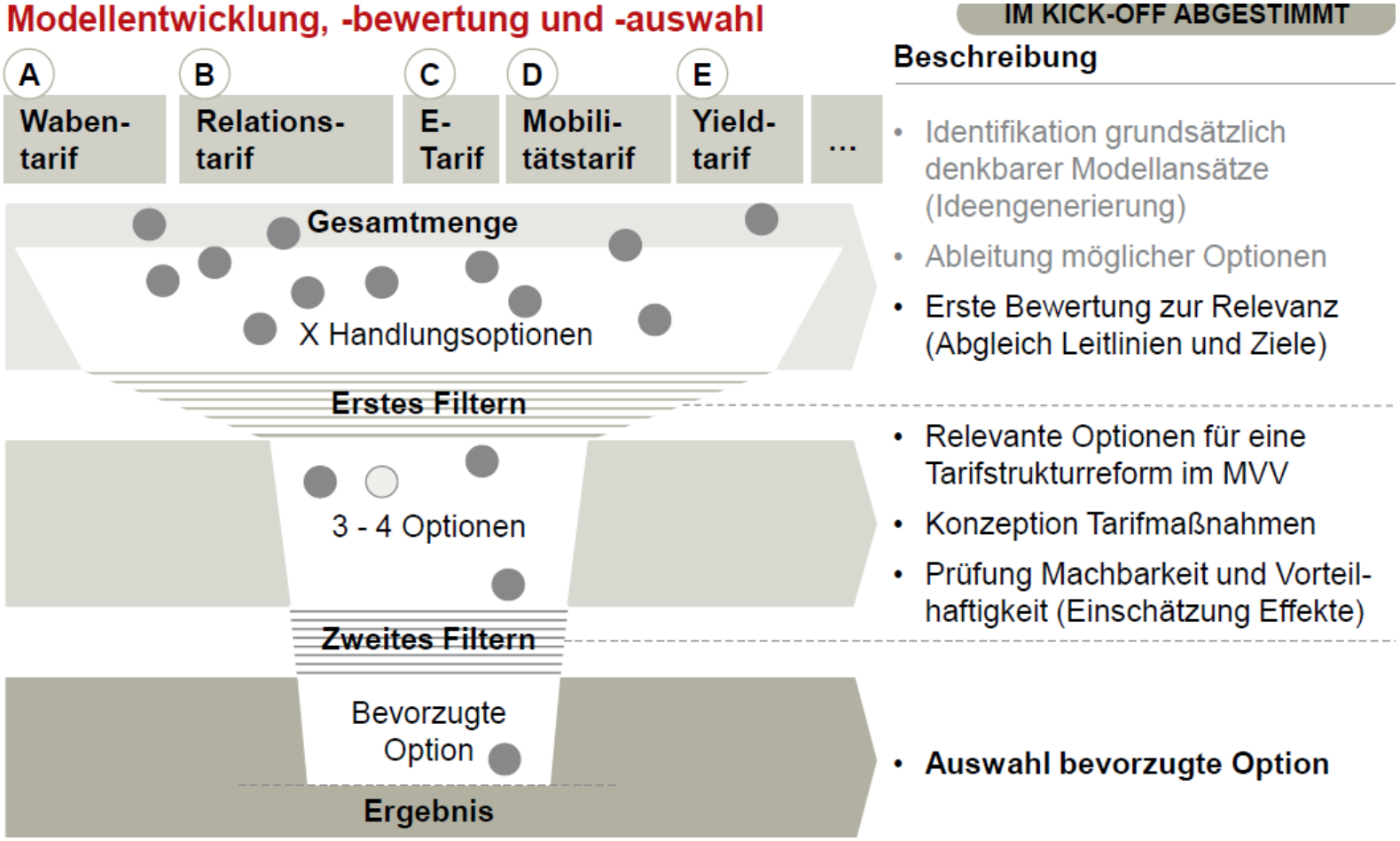
	Abschnitt	LNO	Raum	Grundpreis	Kilometerpreis €/Tarif-km	Entfernung	Pauschal-/Leistungspreis	Gesamtpreis
A	1	Dadina	M	1,69 €			0,35 €	8,92 € (heute: 11,60 €)
B	2	SPNV	Bahn		0,109 € (Regionalnetz)	31 Tarif-km	6,21 €	
C					0,218 € (Kernnetz)	13 Tarif-km		
D	3	traffiQ	XL				0,67 €	

Innovationsbeispiel RMV.
Entfernungsabhängiges Tarifsystem mittels E-Ticketing



Von der Konzeption zum Umsetzungsvorschlag (Arbeitspakete 4 bis 6)

Modellentwicklung, -bewertung und -auswahl



Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

Exkurs: Dachtarif in der EMM

Anpassung des MVV-Raums an die Verkehrsbedürfnisse

Aufgrund zunehmender Verkehrsverflechtungen gibt es seit Jahren wachsendes Interesse angrenzender Gebietskörperschaften an einer MVV-Tarifintegration.

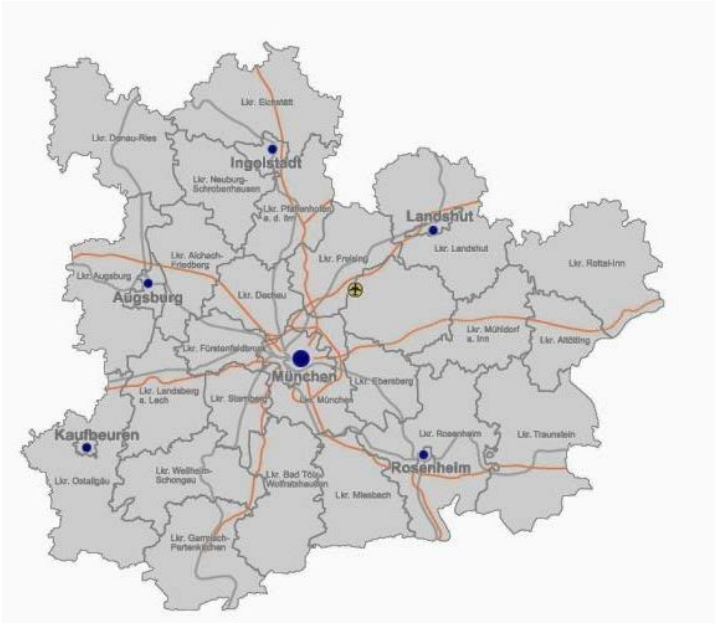
Seit 2009 wurden i.A. der Gebietskörperschaften die zu erwartenden Mindereinnahmen bei MVV-Integrationen berechnet:

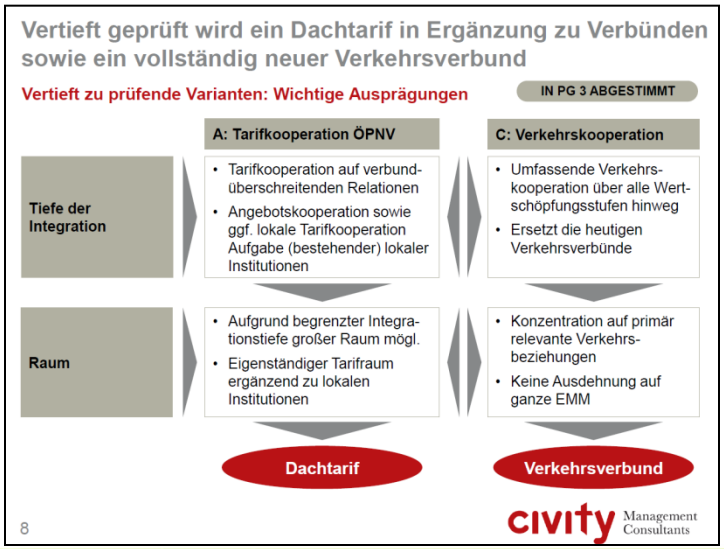
- Landkreis Landsberg/Lech,
- Stadt und Landkreis Landshut,
- Lkr. Pfaffenhofen sowie
- Stadt und Lkr. Rosenheim.

2014 wurden Regionalbuslinien in den Lkr. Kelheim integriert.

Aktuell ist die Einbindung des Filzenexpress nach Wasserburg zum Fahrplanwechsel am 13.12.2015 mit massiver politischer Unterstützung (Landtag) erfolgt.

Exkurs: Dachtarif in der EMM





Auf dem Weg zum Metropolverbund?

- Einstimmiger Beschluss der EMM-Mitgliederversammlung über die Durchführung einer Studie im November 2013.
- Machbarkeitsstudie liegt mittlerweile vor, mit positivem Ergebnis.
- Grobkonzept zur Umsetzung ist ausgeschrieben und wird demnächst vergeben.
- MVV leitet den AK. Entscheidungen fallen in Gremien der EMM.
- Angebote zweier Beraterfirmen liegen vor.
- Vergabeentscheidung fällt demnächst in den Gremien der EMM.

Exkurs: Dachtarif in der EMM

Die Entwicklungsphasen des EMM-Dachtarifs stehen in Grundzügen bereits fest

Quelle:.Darstellung von civity + intraplan

Die Vergabe der S-Bahn München in einem Stufenkonzept

S-Bahn München - Vergabe im Wettbewerb - Dreistufenkonzept

Ausgangslage

- Mit über 800 000 Fahrten an einem durchschnittlichen Werktag fallen über 60 % des bayernweiten werktäglichen Fahrgastaufkommens im SPNV allein auf die S-Bahn München.
- **Die Zuständigkeit für die Vergabe liegen beim Freistaat (Innenministerium) und der Bayerische Eisenbahngesellschaft (BEG).** Die BEG bestellt bayernweit insgesamt 121 Mio. Zugkilometer, davon entfallen auf die S-Bahn München rund 20 Mio. Zugkilometer.
- Der aktuelle Verkehrsdurchführungsvertrag zwischen der BEG und DB – Regio endet bezüglich der S-Bahn München am 31.12 2017.
- Deshalb muss die zuständige BEG die Verkehrsleistung bereits ab Januar 2018 neu vergeben.
- Der Freistaat Bayern setzt weiterhin konsequent auf Wettbewerb im SPNV. Die Neuvergabe der S-Bahn München ist die bisherige größte Herausforderung bei einer SPNV-Vergabe in Bayern.

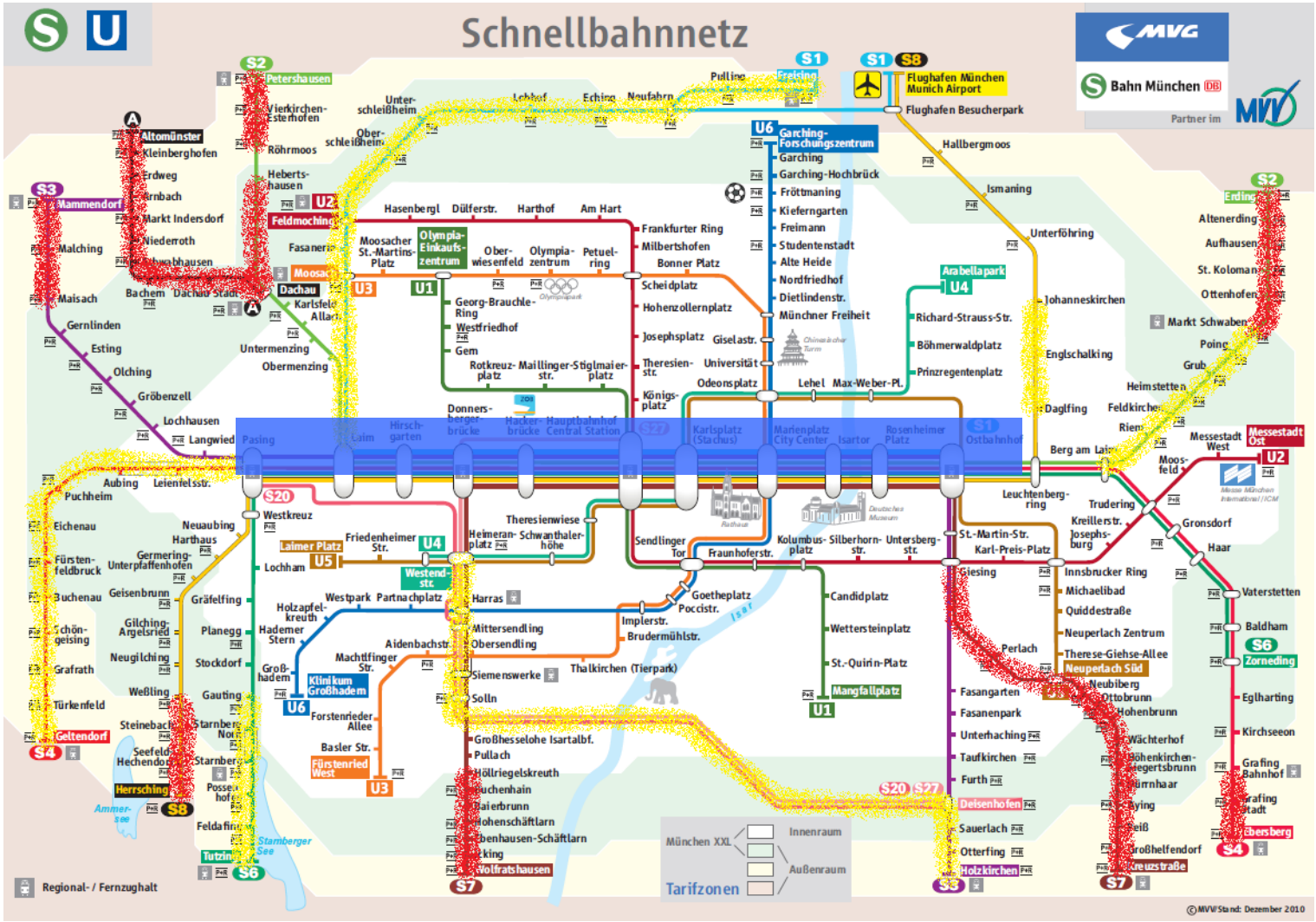
Besondere Herausforderungen

- Die S-Bahn München hat das größte und komplexeste Schienennahverkehrsnetz in Bayern (und Deutschland).
- Durch die Stammstreckenbelastung, die enge Taktung der Linien, die teilweise eingleisigen Strecken und die Mischverkehre bestehen betriebliche Restriktionen, wie es sie sonst nirgends in Europa gibt.
- Das S-Bahn-System ist nur durch das abgestimmte und präzise Zusammenwirken von Infrastruktur, Fahrzeug und Fahrplan, d.h. vor allem durch die Beherrschung der vielfältigen Prozesse und Schnittstellen, stabil und anforderungsgerecht zu betreiben.
- Die S-Bahn München hat Haltezeiten von 24 bis 42 Sek./Halt eine hohe Taktdichte auf der Stammstrecke von 30 Trassen/Stunde/Richtung und häufigen Betrieb unter Grenzlastbedingungen.

Besondere Herausforderungen

- Die kritischen Einflussfaktoren bündeln sich besonders im Zeitraum 2024 bis 2029.
- Inbetriebnahme der neuen Infrastruktur, Ersatz der Fahrzeuge, neues Signalsystem, komplette Umstellung des Fahrplanes auf Takt 15 und Express Bahnen. Die Betriebsführung (Planung/Steuerung/Durchführung) ist während dieses Zeitraum besonders risikobehaftet.
- Durch die Stammstreckenbelastung, die enge Taktung der Linien, die teilweise eingleisigen Strecken und die Mischverkehre bestehen betriebliche Restriktionen, wie es sie sonst nirgends in Europa gibt.
- Das S-Bahn-System ist nur durch das abgestimmte und präzise Zusammenwirken von Infrastruktur, Fahrzeug und Fahrplan, d.h. vor allem durch die Beherrschung der vielfältigen Prozesse und Schnittstellen, stabil und anforderungsgerecht zu betreiben.

S-Bahn München - Vergabe im Wettbewerb - Dreistufenkonzept



Streckenlänge:

Gesamt: 442 km

Davon:

- Eingleisig
- Mischverkehr
- Hohe Zugfolge

Längste Abschnitte im Mischverkehr:

(insgesamt 132,7 km)

- S4 von Pasing bis Geltendorf (34,7 km)
- S1 von Nymphenburg bis Freising (34,5 km)

Längste eingleisige Abschnitte:

(insgesamt 98,7 km)

- S7 von Giesing bis Kreuzstraße (30,1 km)

S-Bahn München - Vergabe im Wettbewerb - Dreistufenkonzept

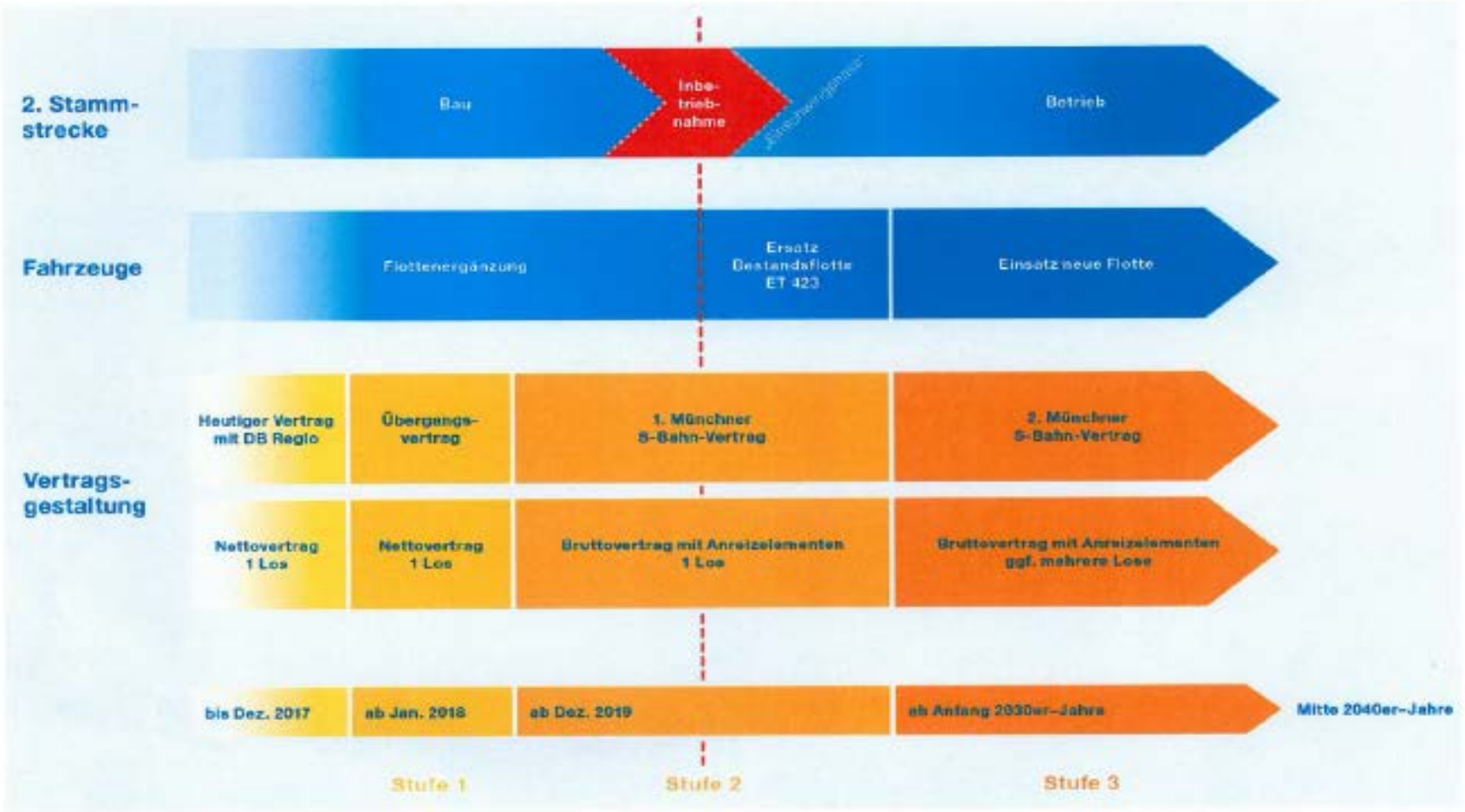
Lösungsansatz „Dreistufenkonzept“

- **Stufe 1:** Abschluss eines zweijähriger Übergangsvertrages für die Jahre 2018 und 2019 auf Basis des bestehenden Verkehrsdurchführungsvertrages.
- **Stufe 2:** Abschluss eines **ersten Münchner S-Bahnvertrages**. Mit diesem Vertrag erfolgt die Neuvergabe der Leistung für ca. 12 Jahre. In diesem Zeitraum erfolgt keine Aufteilung in Lose. In den Zeitraum dieses Vertrages fällt der Bau der 2. Stammstrecke und weiterer Infrastrukturmaßnahmen und der vollkommene Ersatz der bisherigen Fahrzeugflotte durch Neufahrzeuge und die Erweiterung der Fahrzeugflotte. Von der Konzeption der Fahrzeuge bis zur Alltagstauglichkeit dauert es sechs bis acht 8 Jahre. Der Finanzmittelbedarf für Investitionen liegt bei über zwei Milliarden Euro.
- **Stufe 3:** Abschluss eines **zweiten Münchner S-Bahnvertrages** für voraussichtlich wiederum 12 Jahre und damit verbunden eine Vergabe in voraussichtlich mehreren Teillosen.

S-Bahn München - Vergabe im Wettbewerb - Dreistufenkonzept

Vergabeverfahren S-Bahn München

Drei-Stufen-Konzept



Quelle:.Bayerische Eisenbahngesellschaft - BEG

Spezielle Vorteile und Chancen auf den einzelnen Stufen

- **Vorteil Stufe 1:** Abschluss eines zweijähriger Übergangsvertrages auf Basis des bestehenden Verkehrsdurchführungsvertrages. Damit wird die notwendige Übergangszeit gewonnen, um vor einem gesicherten Hintergrund zu den Erwartungswerten (z.B welche Infrastruktur ist wann verfügbar) Entscheidungen treffen zu können. Das System so stabil wie möglich zu halten, hat (auch) aus Sicht der Fahrgäste oberste Priorität.
- **Vorteil Stufe 2:** Die Betriebsstabilität (Kundennutzen) hat auch in weiteren Stufen des Vergabeprozesses Priorität. Eine Aufteilung der Gesamtleistung in Lose könnte zwar die Wettbewerbsintensität erhöhen, erscheint aber vor dem Hintergrund der Veränderungen bei Fahrzeugen, Fahrplanprogramm, Infrastruktur, Signaltechnik für einen stabilen Betrieb zu risikobehaftet. Mit der Inbetriebnahme der zweiten Stammstrecke sollen die Zugkilometer sukzessive von 20 Mio. auf 26 Mio. pro Jahr steigen.
- **Vorteil Stufe 3:** Durch die vorgesehene Losaufteilung im zweiten S Bahnvertrag wird grundsätzlich mehr Wettbewerb ermöglicht. Die Risiken bezüglich eines stabilen Betriebes können durch die dann vorliegenden Erfahrungen während der Laufzeit des ersten S-Bahnvertrages deutlich reduziert werden.

Exkurs: Umstellung auf Bruttovertrag bringt in der Stufe 2 erhebliche Vorteile – dazu wurde auch ein Argumentationspapier von Mitgliedern des Landtages, Landräten und BGM erstellt

Brutto- und Nettovertrag für die S-Bahn München
Gegenüberstellung

Bruttovertrag	Nettovertrag
I. Vorbemerkungen und Definition **Brutto- und Nettovertrag sind idealtypische Vertragskonstruktionen. In der Praxis kommen inzwischen häufig Mischformen als sog. Anreizverträge zur Anwendung. Mit den Anreizverträgen wird versucht, die Vorteile der beiden Vertragsformen zu verbinden.**	
Definition: Beim **Bruttovertrag** erhält das Verkehrsunternehmen vom Aufgabenträger für die Leistungserbringung einen festen Betriebskostenzuschuss. Die Fahrgeldeinnahmen stehen aber dem Aufgabenträger zu, der auch die zu erbringende Leistung vorgibt.	**Definition:** Beim **Nettovertrag** erhält das Verkehrsunternehmen nicht nur vom Aufgabenträger für die Leistungserbringung einen festen Betriebskostenzuschuss, ihm stehen auch die Fahrgeldeinnahmen zu. Das Unternehmen soll so den wirtschaftlichen Anreiz haben, mehr Fahrgäste zu gewinnen. Dafür soll es auch über die Fahrpreisentwicklung (und im Prinzip auch über das Angebot) möglichst frei unternehmerisch entscheiden.
Die Kernaufgabe des Verkehrsunternehmens ist die Durchführung des Betriebes (sauber, sicher, pünktlich, freundlich, gute Informationen).	Die Kernaufgabe des Verkehrsunternehmens ist daher neben dem Betrieb auch die Kundengewinnung. Grundsätzlich ist hier der Nettovertrag dem Bruttovertrag überlegen.

verantwortlich: Reinhold Bocklet, MdL; Thomas Huber, MdL; LR Robert Niedergesäß (Sprecher der MVV-Verbundlandkreise); Bgm. Stefan Schelle (KPV-Bezirksverband Oberbayern)

1

Generelle Vorteile und Chancen des „Dreistufenkonzeptes“

- Die Balance zwischen verkehrspolitischer Gestaltung und betriebswirtschaftlichem unternehmerischem Handeln kann zugunsten der Verkehrspolitik neu justiert werden.
- Das S-Bahn-System ist nur durch das abgestimmte und präzise Zusammenwirken von Infrastruktur, Fahrzeug und Fahrplan, d.h. vor allem durch die Beherrschung der vielfältigen Prozesse und Schnittstellen, stabil und anforderungsgerecht zu betreiben.
- Es wird die notwendige Zeit gewonnen, um Fahrzeugkonzept zu erarbeiten, Ergänzung der Flotte umzusetzen und die vorgesehenen Infrastrukturmaßnahmen bei der Vergabe hinreichend zu berücksichtigen.
- Die notwendige Aufrechterhaltung der betrieblichen Stabilität wird durch das Dreistufenkonzept am ehesten gewährleistet.
- Die bisher vorliegenden Erfahrungen bei der Ausschreibung großer S-Bahnsysteme in Deutschland (Hamburg, Berlin – Ringbahn, Stuttgart) zeigen, dass ein stufenweises Vorgehen die Wettbewerbselemente am besten zur Geltung gebracht werden können.

Zusammenfassung Vorteile und Chancen des „Dreistufenkonzeptes“

- Die Stabilität, Zuverlässigkeit und Qualität des Angebots erfordern seitens des Betreibers exzellente Systemkompetenz/-beherrschung und umfassendes eisenbahnbetriebs-technologisches Wissen.
- Dieses Wisse kann man bei einer „Big Bang –Umsetzung“ nicht bei allen Wettbewerbern in gleichem Umfang voraussetzen.
- Auch eine Vergabe mit gleichzeitig vollkommen neuem Betriebsprogramm und neuem Fahrzeugpool auf neuer Infrastruktur ist auf einen Schlag aus den bisher vorliegenden Erfahrungen mit hinreichenden Erfolgsaussichten nicht zu bewältigen.
- **Deshalb gibt es zu einem gestuften Vergabekonzept, wie von der BEG vorgesehen, keine gleichwertige, erfolgsversprechende Alternative!**

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Alexander Freitag

**Münchner Verkehrs-
und Tarifverbund (MVV)**

Alexander.Freitag@mvv-muenchen.de