

Zoeken...



OV

magazine

vakblad over openbaar vervoer

Home Artikelen Columnns In Beeld Vacatures Bedrijven
Magazine Abonnee Inloggen

🏠 > [artikel](#) > [bus](#) > [buitenland](#) > Pforzheim laat zien: ov kan zonder subsidie



dinsdag 26 december 2017

dossier Budget

Pforzheim laat zien: ov kan zonder subsidie

door David Eerdmans, Wilko Mol, Didier v/d Velde in rubriek buitenland

🗨️ geen reacties

Het slaperige Duitse stadje Pforzheim, tussen Karlsruhe en Stuttgart, veroorzaakte de nodige opschudding in de Duitse ov-wereld toen een vervoerder bereid bleek het stadsnet commercieel te exploiteren, dus zonder subsidie. Is dit het begin van meer

marktinitiatief? Of blijft Pforzheim een vreemde eend in de bijt?

Op de centrale bushalte Leopoldplatz, midden in het centrum van Pforzheim, rijden de stadsbussen onder de naam **Pforzheimfährtbus** af en aan. Ze lijken goed gebruikt te worden. En ze zijn opvallend nieuw allemaal. Verder is er niets bijzonders te zien aan het busvervoer in deze Duitse stad van 120.000 inwoners.

Toch is er iets aan de hand. In december 2016 heeft **Südwestbus** de exploitatie overgenomen van **Stadtverkehr Pforzheim**. Niets herinnert meer aan het gemeentelijk stadsvervoerbedrijf, dat nog dezelfde maand is opgeheven. Opmerkelijk is dat Südwestbus, een dochter van Deutsche Bahn die in de omgeving streekvervoer exploiteerde, het stadsvervoer rijdt zonder generieke subsidies van de overheid.

Vrije markt

Het Duitse openbaar vervoer is in theorie gestoeld op het principe van de vrije markt, net als in Groot-Brittannië buiten Londen. Maar waar in Groot-Brittannië ieder bedrijf vrij is om commercieel ov aan te bieden zonder concessie of contract, is in Duitsland de vrije markt vooral een theoretisch verhaal.

Het 'vrij' aanbieden van ov-diensten mag in Duitsland alleen als je een vergunning hebt. Die wordt pas afgegeven nadat een regionale regulator heeft getoetst of het aanbod past binnen het **Nahverkehrsplan** van de regionale ov-autoriteit.

Zo'n Nahverkehrsplan kan behoorlijk gedetailleerd zijn, bijna een programma van eisen. Aanvragen die niet passen binnen het plan maken weinig kans.

In de meeste gevallen krijgt het zittende (gemeentelijke) vervoerbedrijf het vervoer inclusief generieke subsidies zonder aanbesteding. Tot een wetswijziging in 2013 kreeg de vervoerder vaak ook subsidie via 'de achterdeur'; de overheid compenseerde als aandeelhouder de verliezen van de gemeentelijke vervoerder.

Nu dat niet

meer mag, moeten overheden de diensten uit het Nahverkehrsplan eerder aanbesteden. Maar omdat de wet is gebaseerd op het principe van de vrije markt moeten zij, voordat de aanbesteding begint, aan marktpartijen vragen of zij deze diensten commercieel kunnen aanbieden. Als dat het geval is, gaat de aanbesteding niet door. Doorgaans meldt zich geen enkele partij, waarna de ov-autoriteit de aanbesteding in de markt zet. Maar in Pforzheim liep het anders.

Kwartierdienst

Het gemeentelijk vervoerbedrijf, Stadtverkehr Pforzheim, had een forse bijdrage nodig, naast de tariefopbrengst en de compensatie van tariefkortingen. De stad moest zelf fors op haar budget bezuinigen en besloot daarom een verlaagd ov-aanbod aan te besteden. Tegelijkertijd zou de stadsvervoerder worden verkocht.

Op de vraag of marktpartijen het vervoer commercieel konden aanbieden, stak tot ieders verbazing Südwestbus de vinger op. De DB-dochter was niet alleen bereid het minimumaanbod zonder subsidie te exploiteren, maar bood ook nog fors meer vervoer aan dan het minimum, tot het niveau dat het gemeentelijk vervoerbedrijf voorheen reed. Waar op veel lijnen een minimumfrequentie van 30 minuten was voorgeschreven, bood Südwestbus op de meeste lijnen een kwartierdienst aan, omdat de stadsbus anders niet meer aantrekkelijk zou zijn voor de reizigers.

Meer vervoer zonder generieke subsidie, hoe was dit mogelijk? Was Südwestbus hier bezig markt te kopen? Het bedrijf zelf zei zwarte cijfers te verwachten, door veel efficiënter te werken dan de vorige stadsvervoerder. De stad zou zich bovendien goed lenen voor busvervoer door veel congestie en hellingen die te steil zijn voor fietsers.

Overigens, Südwestbus krijgt weliswaar geen exploitatiesubsidie, maar het bedrijf kan wel net als overal in Duitsland aanspraak maken op compensatie van door de overheid voorgeschreven tariefkortingen voor verschillende doelgroepen. Enigszins vergelijkbaar met het contract voor het studentenreisproduct in Nederland.

Ophef en stakingen

Het aanbod van Südwestbus leidde tot veel **ophef in Pforzheim**. Niet iedereen was er blij mee dat het vervoerbedrijf van de stad plotseling zou verdwijnen, zonder verplichte overname van het personeel. Het leidde tot grote stakingen. Omdat Südwestbus bang was dat dit tot reizigersverlies zou leiden, begon de vervoerder al voor de officiële startdatum in december 2016 met het exploiteren van een aantal 'Ersatzlinien', ongeacht of de bussen van het gemeentelijk vervoerbedrijf wel of niet reden.

Daardoor kon het gebeuren dat twee bussen van de concurrerende vervoerders letterlijk achter elkaar reden op dezelfde lijn. Het leverde Südwestbus sympathie op. Inmiddels kraait geen haan meer naar het opgedoekte gemeentelijke vervoerbedrijf. En de chauffeurs zijn aangesteld volgens de geldende regionale ov-cao.

Recept voor meer?

De vraag is of we komende jaren meer openbaar vervoer op basis van marktinitiatief zullen zien in Duitsland. Of blijft Pforzheim een geval apart? Bij de Duitse gebieden die op de markt komen gaat het in veel gevallen om 'take it or leave it' voor een heel netwerk. Waar in Groot-Brittannië vervoerders zelf kiezen welke verbindingen zij commercieel aanbieden, en de overheid desgewenst extra vervoer inkoopt, zijn vervoerders in Duitsland veelal gebonden aan een perceel dat door de overheid is vastgesteld.

Grotere percelen beperken uiteraard de kansen voor marktinitiatief. Daarnaast geeft een aantal deelstaten de compensaties voor

tariefkortingen niet meer direct aan commerciële toetreders, maar alleen na een aanbesteding. Ook dat zal de kansen voor marktinitiatief verder inperken. Maar wellicht inspireert de case Pforzheim overheden en vervoerders om marktinitiatief een kans te geven.

Marktinitiatief in Nederland

Een veelgehoorde klacht over het Nederlandse systeem van aanbestedingen is dat het ertoe leidt dat vervoerders de overheid als klant zien, in plaats van de reiziger. Dat is bij marktinitiatief per definitie niet het geval: het ov rijdt op initiatief van een vervoerder, zonder contract of concessie, zonder een overheid die precies bepaalt wat hij moet doen, en zonder structurele exploitatiebijdrage. De vervoerder móet zich dus wel op de reiziger richten als hij wil overleven.

Openbaar vervoer op basis van marktinitiatief komen we vooral tegen in Groot-Brittannië. En met succes, het ov-aanbod is in de meeste steden fors te noemen, zowel in de spits als in de daluren.

Zou zoiets ook in Nederland kunnen? Op het eerste gezicht niet. Het Nederlands ov heeft maar een kostendekkingsgraad van iets boven de 50 procent, niet in de laatste plaats omdat in Nederland veel wordt gefietst. Hoewel ook niet al het Britse ov kostendekkend is naar onze maatstaven. Vervoerders krijgen wel compensatie voor tariefkortingen en er zijn enkele generieke subsidies. Zeker nu in het Nederlands busvervoer de focus steeds meer komt te liggen op de verbindingen met veel reizigers, zal de kostendekkingsgraad stijgen. En daarmee de kans op marktinitiatief.

Het wordt interessant om na te denken over een andere rol van decentrale overheden, juist omdat op de verbindingen met minder vraag wordt gezocht naar andere oplossingen. Denk aan flexbussen, deelauto's en deelfietsen. In een nieuwe rol zetten overheden wellicht geen ov-concessies meer in de markt, maar worden ze meer de regisseur van een brede mix aan mobiliteitsaanbod. Dat aanbod kan deels worden ingevuld door marktinitiatief, zodat zeker op die verbindingen de reiziger de echte klant is.

David Eerdmans is adviseur bij inno-V, Wilko Mol is directeur van inno-V, Didier van de Velde is directeur van inno-V en onderzoeker bij de TU Delft