

# Udbud af togtrafik i Danmark

af

Ole Kien, projektchef, RAMBØLL

og

Bastian Zibrandtsen, chefkonsulent, Trafikministeriet

I slutningen af december 2001 blev ARRIVA valgt til at drive togtrafikken på de midt- og vestjyske banestrækninger i 8 år fra 2003 og frem. Det var den foreløbige kulmination på flere års tilløb og forberedelser til det første udbud af togtrafik i Danmark.

Indlægget beskriver de politiske og lovgivningsmæssige forberedelser til dette første udbud, valg af udbudsopgaven, forberedelser af rammebetingelserne, det konkrete udbudsmateriale samt de første erfaringer. Det er derimod ikke sigtet at gå i detaljer med selve valget af operatør eller det meget omtalte fravalg af DSB's tilbud.

## 2. Hvorfor konkurrence i togtrafikken?

Traditionelt har alle jernbaneaktiviteter været samlet indenfor rammerne af en virksomhed, som ejede både skinner, tog og stationer og som var eneste udøver af såvel person som godstrafik på dette net. Typisk har et nationalt jernbaneselskab, som DSB, været helt dominerende på markedet. Modellen er naturlig i betragtning af jernbanens karakter. Der er således klare stordriftsfordele i at samle så mange aktiviteter under en hat som muligt og da jernbanen står overfor en stærk konkurrencepres fra vejsektoren, burde dette i sig selv også give stærke incitamenter til producere transporten effektivt og kundeorienteret.

Men alligevel er togtrafikens andel af det samlede transportmarked til stadighed faldet over en længere årrække – et fald som til gengæld ikke har slået igennem på de offentlige udgifter til sektoren.

Det er en tendens som har gjort sig gældende i hele Europa, hvor de nationale jernbanemonopoler hidtil har levet en beskyttet statsunderstøttet tilværelse.

Med den politiske interesse for jernbanen har de nationale jernbaneselskaber ikke haft tilstrækkelige økonomiske incitamenter til at udvikle sig forretningsmæssigt, da selskaberne - når det kom til stykket - alligevel var sikker på at få dækket de opståede underskud.

Det er for at bryde denne tendens, at markedsmekanismerne søges introduceret på jernbaneområdet. Den ene indgang er at liberalisere adgangen til at drive togtrafik på kommerciel basis, hvor dette er muligt - typisk på godsområdet - medens den anden er at udbyde retten til at udføre den subsidierede trafik – såkaldt offentlig servicetrafik - på kontrakt med staten på den billigste og/eller bedste måde.

## 3. Rammerne for udbudsprocessen

Da skinnerne i selv er et naturligt monopol har det for at gøre konkurrence på skinnerne reel været nødvendigt at adskille ejerskabet af infrastrukturen fra togdriften. På europæisk plan opstod de første tilløb til konkurrence på skinnerne med EF direktiv 440 fra 1991, som foreskrev, at der skulle ske en - i det mindste regnskabsmæssig adskillelse - mellem trafik og infrastruktur.

I Danmark blev det i 1996 besluttet at adskille banenet og togdrift med virkning fra 1997, hvor Banestyrelsen blev dannet.

I 1998 faldt den nye jernbanelovgivning på plads med "Lov om jernbanevirksomhed." Det blev hermed muligt for alle godkendte jernbanevirksomheder fra 1999 at udføre godstransport, og fra 2000 også persontransport på skinnerne. I praksis er det stort set kun godstrafikken der har benyttet sig af denne adgang til at benytte nettet på kommerciel basis.

Med virkning fra 1999 blev DSB omdannet til en selvstændig offentlig virksomhed. Sigtet var at give DSB mulighed for at omstille virksomheden til at kunne agere forretningsmæssigt på nye konkurrencevilkår. I stedet for at yde underskudsdekning indkøbes trafik for et forud aftalt beløb på kontraktbasis, hvorved der også lægges en vis distance til den direkte politiske styring.

I første omgang har der været tale om en såkaldt forhandlet kontrakt, hvor al statslig togtrafik indkøbes hos DSB uden konkurrence. Selvstændiggørelsen af DSB giver dog ikke fuld mening, hvis den ikke ledte frem til, at DSB kunne afprøve sin konkurrenceevne i forhold til andre jernbaneoperatører.

For at beskytte DSB i en overgangsperiode og give virksomheden lejlighed til at gennemføre den fornødne tilpasning, blev udbud af togtrafik fastsat som en gradvis proces. Lov om jernbanevirksomhed gav trafikministeren bemyndigelse til "at bringe kontrakter vedrørende op til 15 pct. af DSB's samlede produktion af passagertogkilometre uden for S-togsnettet i udbud inden udgangen af 2003."

Det blev samtidig forudsat, at DSB selv skulle kunne byde på opgaverne. Dette ville stille krav om klare rammer for at sikre en fair konkurrence situation mellem den etablerede jernbaneoperatør DSB og nye udefra kommende operatører. DSB skulle derfor være forpligtet til at stille togmateriel til rådighed for den udbudte trafik ligesom der skulle opstilles et sæt "konkurrenceretlige retningslinier" for at forhindre en krydssubsidiering mellem den af DSB drevne udbudte trafik og den af DSB drevne forhandlede trafik. Der er udformet et regnskabsreglement, som bestemmer hvordan DSB's tilbud skal være kalkuleret, herunder hvordan fællesudgifter i DSB skal fordeles på forhandlet og udbudt trafik.

#### **4. Forberedelser til udbudsprocessen**

Udnyttelsen af jernbanelovens mulighed for at udbyde op til 15 pct. af DSB's trafik mulighed blev politisk bekræftet i november 1999 og berammet til at finde sted fra begyndelsen af 2003.

Det stod klart at dette første udbud af togtrafik ville forudsætte en omfattende planlægning på grund af togtrafikkens komplekse natur og især fordi der var tale om en første gang.

Trafikministeriet indledte derfor forberedelserne til udbuddet i begyndelsen af 2000. Erfaringer fra udbud af togtrafik i Sverige, England og Tyskland viste at et grundigt forarbejde og en tilstrækkelig periode til at forberede og gennemføre udbuddet ville være vigtig. Der skulle være tid til at opstille et udbudsmateriale, gennemføre udbud og efterfølgende give en eventuel ny operatør lejlighed til at træffe de fornødne forberedelser til at overtage driften. Det var i den gældende forhandlede kontrakt med DSB aftalt, at DSB's trafikering skulle opsiges to år inden overgang til udbudt trafik.

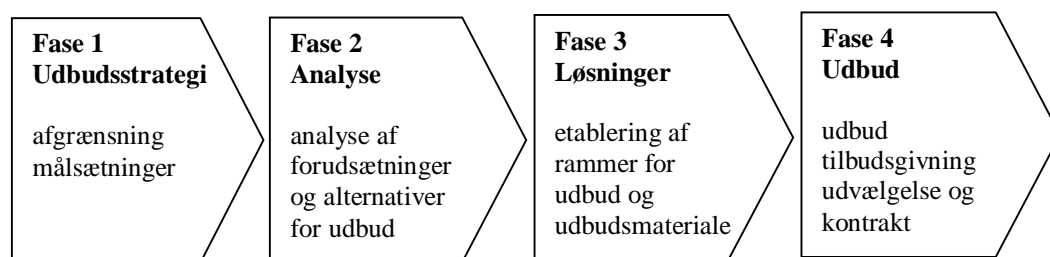
Udbuddet skulle omfatte retten til at køre en given togtrafik mod betaling for et nærmere bestemt tidsrum. Det var ønskeligt at udbuddet ikke blot blev et spørgsmål om at spare penge, men at der også blev lagt vægt på kvalitetsforbedringer f.eks. ved at sikre indsættelse af nye tog.

Kontraktformen var ikke på forhånd lagt helt fast. Betalingen kunne enten bestå i en dækning af alle omkostninger med et vist overhead (entreprenørkontrakt) som kendes på busområdet eller ved at modtage et fast tilskud i kombination med billetindtægterne fra passagererne (incitamentskontrakt) som den forhandlede kontrakt med DSB. Sidstnævnte giver operatøren de største frihedsgrader til at agere på egen hånd og der hældedes derfor mest til en sådan.

Det ansås for vigtigt, at kunne bevare en helhed i det kollektive trafiksystem. Derfor lå det klart, at der skulle kunne benyttes gennemgående billetter mellem alle tog, der kører som offentlig servicetrafik og den udbudte togtrafik skulle deltage i tog-busamarbejdet. Men der skulle kunne gives operatøren mulighed for at tænke i nye systemer og serviceprincipper om billetter og kortsalg. Det var på forhånd forudsat, at operatøren selv skulle fastlægge køreplanen – eller i hvert fald være med til det. Optimering af køreplanen er dels et vigtigt instrument i forhold til betjening af kunderne og dels i forhold til operatørens produktionsomkostninger i form af udnyttelse af tog og personale. Endelig var det klart, at det ville blive vigtigt at arbejde med at sikre nogle klare rammebetingelser i forhold til DSB's produktionsapparat mht. leje af tog og stationer mv. Med henblik på at assistere Trafikministeriet med alle de praktiske forberedelser blev der engageret en rådgiver som blev fundet ved et særskilt udbud. Dette udbud blev vundet af Rambøll.

## 5. Beskrivelse af processen

Med henblik på at sikre en systematisk proces i forberedelsen og gennemførelsen af udbudet blev arbejdet opdelt i et antal faser. Hver fase afsluttedes med en stillingtagen hhv. valg og fravalg, som sikrede en løbende og konvergerende beslutningsproces i Trafikministeriet.



Tidsplanerne for arbejdet var lagt under hensyntagen til at give operatørerne tilpas tid til at udarbejde tilbud og den (de) vindende operatør(er) et år til at forberede overtagelsen af trafikken.

I **Fase 1** foretoges en afgrænsning af opgaven, og der blev opstillet et sæt overordnede målsætninger for udbudet. Desuden blev en række praktiske forhold vedrørende projektorganisation, samarbejde, datatilgængelighed, fortrolighed etc. i tilknytning til opstarten tilrettelagt. Formålet med fase 1 var allerede fra starten at få klarlagt de overordnede rammer og målsætninger for udbudet, idet disse ville være styrende for de senere valg og fravalg af muligheder og alternativer.

De overordnede målsætninger blev defineret med udgangspunkt i de intentioner, som ligger om udbudet i jernbaneloven. Desuden blev erfaringerne fra tidligere udbud af passagertrafik i Sverige og England taget med i overvejelserne. De opstillede målsætninger var:

- Udbudet samt overdragelsen af trafikken og den fremtidige drift skal opleves som en samlet succes - primært i relation til overgangen mellem operatørerne og en positiv passagermodtagelse.
- Skabe forudsætninger for øgende markedsandele for den udbudte trafik.
- Opnå en effektivisering dvs. en forbedret service og kvalitet for en lavere pris.

- Bevare det sammenhængende trafiksystem.
- Tilgodese de små baners overlevelse.
- Skabe lige vilkår for DSB og andre operatører - eksempelvis vedrørende adgangen til materiel, faciliteter og personale.

I fase 1 blev desuden fastlagt en kommunikationsstrategi, som indeholdt planer for information af de berørte parter herunder operatørmarkedet.

Formålet med **Fase 2** var at afdække de nødvendige forudsætninger for at kunne udbyde trafikken med henblik på at afdække eventuelle problemområder og alternative valgmuligheder. I fase 2 foretoges en nærmere analyse af:

- Hvilken trafik, som skulle udbydes.
- De overordnede principper for kontraktmodel herunder incitamentsstrukturer.
- De forudsætninger, som skal være til stede for at en ny operatør kan overtage trafikken
- Markedsanalyse, dvs. operatørmarkedets interesser og forventninger

### Valg af trafik til udbud

Jernbaneloven gav forholdsvis få bindinger for valget, og det efterlod ganske mange muligheder for kombinationer. Trafikken på de enkelte strækninger blev analyseret ud fra flere sæt kriterier, som afledtes fra de overordnede målsætninger, såsom

- muligheden for at afgrænse trafikken
- muligheden for at drive trafikken i sammenhæng
- markedspotentialet
- attraktiviteten for både store og små operatører

Efter en omfattende analyse og en politisk behandling blev det besluttet at udbyde trafikken på følgende strækninger:

Århus – Struer – Thisted

Struer – Skjern

Århus – Skjern

Skjern – Esbjerg

Esbjerg – Tønder

Med et årligt omfang på 6,7 mio. togkm vil trafikken netop udgøre ca. 15 pct. af DSB's togproduktion.

Det blev for valget af netop disse strækninger politisk lagt til grund, at et sådant udbud ville kunne tilføre togbetjeningen af det berørte område af Jylland en ny dynamik. På de berørte jyske strækninger har udviklingen stået mere eller mindre stille i en årrække og tanken var at en eventuel ny operatør, der havde den pågældende trafik som sin hovedopgave, vil have den mere i fokus end DSB, hvis primære interesse traditionelt har været rettet mod andre opgaver. Det var også forventningen at udbuddet har potentiale for forbedringer af trafikken, først og fremmest ved indsættelse af nye tog, men måske også gennem bedre service og køreplanstiltag.

Der sås desuden samdriftsfordele mellem de sammenhængende delstrækninger.

Udbuddet ville teknisk og trafikalt blive relativt enkelt. Der er tale om et afgrænset net med få berøringer til den øvrige togtrafik. Endvidere er der relativ lille variation i trafikbelastningen hen

over dagen, hvad der ikke skønnedes at gøre krav om sikring af tilstrækkelig kapacitet i myldretiden særligt omkostningskrævende.

Desuden valgtes det at udbyde trafikken i 2 næsten lige store dele, således, at hver operatør kunne byde på hver del for sig og samlet på begge dele. De to dele blev:

Århus – Struer – Thisted og Struer – Skjern

Århus – Skjern, Skjern – Esbjerg og Esbjerg – Tønder

### **Kontraktmodel og incitamentsstrukturer**

Det grundlæggende valg stod imellem en entreprenørkontrakt, som kendes fra busudbud og en incitamentskontrakt (nettokontrakt). Udfra ønsket om at tilgodese markedsudviklingen og en effektivisering valgtes en incitamentskontrakt.

Graden af incitamentsstyringen i kontrakten var et valg mellem en *fuldstændig incitamentsmodel* med betaling efter passagerkilometer og en *begrænset incitamentsmodel*, hvor betalingen hovedsagelig er fast. I analysen medtoges både modeller for produktionsafhængige incitament og bod/bonusmodeller som er afhængige af kvalitetskriterier.

Grundlaget for det videre arbejde blev en *tilpasset incitamentsmodel*, som indeholdt både en fast og en passagerkm afhængig del, men begrænset af et loft.

I kontraktens varighed indgår også et incitamentselement, idet en lang kontrakt tilskynder mere til investering i servicetiltag. En kontraktlængde på 5 - 8 år indgik i det videre arbejde.

### **Analyse af forudsætninger**

Hensigten med analysen af forudsætninger var at sikre, at alle nødvendige betingelser for at en (eventuel) ny operatør kunne overtage og udføre trafikken ville være til stede. Målet var at afdække eventuelle problemområder og at opstille forslag til løsninger eller valg mellem alternativer samt løsningsmodeller for snitflader og samarbejdsopgaver omkring driften. Et væsentligt element var herunder at tilgodese lige konkurrencevilkår for alle potentielle bydere.

Analysen omfattede i hovedsagen følgende forhold:

#### Lovgrundlaget

Analysen skulle afdække de bindinger, som er fastlagt gennem de relevante love og bekendtgørelser og som stiller krav til formalia eller nye operatører.

#### Personale

Adgangen til kvalificeret personale er en nøgleforudsætning for, at en ny operatør har mulighed for at udføre trafikken. I erkendelse af de begrænsede muligheder for at få eller uddanne nyt personale, var det væsentligt at skabe bedst mulige vilkår for at en ny operatør kunne overtage personale fra DSB. Derfor koncentreredes analysen om 3 forhold:

- Anvendelse af Lov om virksomhedsoverdragelse
- Forhold for DSB tjenestemænd, retstilling og overgang til ny operatør
- Muligheder for uddannelse af nyt personale især lokomotivførere

#### Billetsystemer

DSBs takst- og billetsystem er underlagt bindinger af kontrakts- og lovmæssig art vedrørende prisstigninger, takstsystem i HUR området og via Bus-Tog samarbejdet for indenamtslige rejser. DSB har opbygget et zonesystem og et reservations- og billetsystem, ROSA, som også anvendes af trafikselskaber og privatbaner. Hele dette komplekse system af takster, billetter og aftaler blev gennemgået med henblik på at se i hvilken grad en ny operatør kunne gives frihedsgrader til selv

at fastsætte takster og billettyper. Hensynet til målsætningen om det sammenhængende trafiksystem med gennemgående billetter begrænser dette til specialbilletter og -tilbud.

### Stationer

Stationsbygningerne og de passagervendte faciliteter på stationerne ejes af DSB, og selv om adgangen til stationerne for andre operatører er sikret gennem en bekendtgørelse, er dette ikke nødvendigvis nok for at en anden operatørs service overfor passagererne. Forholdene blev derfor nærmere analyseret med henblik på at opnå lige konkurrencevilkår.

### Tekniske forhold

De tekniske forhold handler hovedsageligt om materiellet. Det nuværende materiel i trafik ejes af DSB, ligesom DSB ejer klargøringsanlæg og værksteder. Jernbaneloven giver andre operatører adgang til at leje materiel af DSB, og adgangen til klargøringsanlæg er sikret i bekendtgørelsen, men de nærmere vilkår er ikke fastsat. I analysen kortlagdes nye operatørers adgang til materiel samt behov for klargørings- og værkstedsfaciliteter, og der opstilledes forslag til vilkår og fastsættelse af lejepris mv. med henblik på at sikre en lige konkurrence.

### **Markedsanalyse**

Som led i fase 2 gennemførtes en markedsundersøgelse og en interviewrunde med et udvalg af danske og udenlandske operatører, som forventedes at have interesse for udbudet. Formålet var at opnå en større viden om operatørernes interesser og holdninger til udbudets sammensætning således, at der kunne skabes størst mulig interesse og dermed konkurrence. Markedsanalysen opsamlede værdifuld viden, som indgik i analysearbejdet.

Fase 2 afsluttedes med en lang række forslag til løsninger af de identificerede problemer hhv. valg af alternative muligheder samt principper for udbuds- og kontraktvilkår til nærmere overvejelse og beslutning i ministeriet.

**Fase 3** var løsningsfasen, hvor de valgte løsninger hhv. alternativer og vilkår blev omsat i praksis i forberedelsen af udbudet. Formålet med fasen var at tilvejebringe de nødvendige rammebetingelser for udbudet og senere overtagelse af driften. Fasen omfattede følgende hovedaktiviteter:

- Eventuelle ændringer af love, bekendtgørelser, bestemmelser eller procedurer.
- Fastlægning af de overordnede betingelser for udbudet
- Udarbejdelse af udbudsdokumenter
- Fastlægning af forhold for DSB - herunder DSBs ydelser og udarbejdelse af rammekontrakter mellem DSB og en ny operatør.
- Afholdelse af et informationsseminar for operatører

De nødvendige lovmæssige ændringer mv. indskrænkede sig til en mindre ændring af jernbaneloven, således at operatører uden godkendelse (licens) også kan deltage i udbudet.

Udbudsdokumenterne bestod af den endelige kontrakt om udførelse af trafikken med tilhørende bilag - samt af en vejledning til tilbudsgivningen. De overordnede betingelser for udbudet opsamledes i kontrakten og de detaljerede betingelser i en række omfattende bilag.

DSB havde en dobbeltrolle som måtte håndteres varsomt. DSB var således dels leverandør af oplysninger, som var nødvendige for udbudet og af faciliteter og materiel til en potentiel ny operatør, dels tilbudsgivende operatør, som naturligvis ikke måtte få forhåndsindsigt i udbudsbetingelser mv.

Parallelt med udarbejdelsen af udbudsmaterialet udarbejdedes detaljerede kontrakter for fremtidige nøgleydelser fra DSB vedrørende leje af materiel, anvendelse af klargøringsanlæg, adgang til visse værkstedfaciliteter og leje af stationer.

Undervejs afholdtes et informationsseminar for operatørerne. Udover en redegørelse for baggrunden for udbudet blev der informeret om de valgte strækninger og for hovedtrækkene i de udbudsbetingelser, som allerede var lagt fast. Seminaret afholdtes i tilpas god tid før prækvalifikationen, at der var tid til eventuelle konsortiedannelser og forberedelser.

Endelig afstemtes udbudsbetingelserne politisk.

**Fase 4** omfattede selve udbudsforretningen og havde til formål at finde frem til og afslutte kontrakt med den mest fordelagtige operatør.

Udbudet var omfattet af Tjenesteydelsesdirektivets Bilag 1B, som giver frihed til at vælge udbudsform. Udbudsformen *begrænset udbud*, som indebærer en prækvalifikation blev valgt bl.a. fordi det nu ikke bare var operatører med licens, som kunne byde, og det dermed var hensigtsmæssigt at begrænse antallet af bud. Udbudsforretningen omfattede de sædvanlige trin:

1. Prækvalifikation
2. Udsendelse af invitation til tilbudsgivning og udbudsmateriale
3. Besvarelse af spørgsmål fra operatører
4. Vurdering af indkomne tilbud
5. Indgåelse af kontrakt

10 operatører blev prækvalificeret og heraf indgav de 5 et tilbud. De 5 var:

ARRIVA

Connex

DB Regio

DSB

Serco

#### Datarum

Allerede fra starten af projektet var det klart, at tilbudsgivningen forudsatte, at operatørerne havde adgang til meget omfattende oplysninger om trafikken såsom love og bestemmelser, trafikstatistik, økonomi, personale, tekniske og fysiske forhold etc. En meget stor del af disse oplysninger lå alene DSB inde med. Der etableredes derfor et omfattende datarum med adgang via Internettet, således at oplysningerne løbende kunne opdateres og suppleres om nødvendigt. Adgangen var begrænset til de prækvalificerede operatører med et password. Indkomne spørgsmål og besvarelsen lagdes også i datarummet og var dermed umiddelbart tilgængelige.

### Vurdering af indkomne tilbud

Alle deltagere havde afgivet indtil flere tilbud. Alle de indkomne tilbud underkastedes først en vurdering af deres konditionsmæssighed dvs overholdelse af de opstillede formalia for tilbudene. Dette omfattede bl.a. at tilbudene indeholdt de fordrede oplysninger. Derefter vurderes de enkelte tilbuds opfyldelse af de stillede krav i udbudsmaterialet. Til sidst foretoges en vurdering af tilbudspriserne.

Undervejs blev der gennemført en interviewrunde med de bydende operatører, hvor operatørerne fik lejlighed til at præsentere deres løsning, og der blev stillet uddybende spørgsmål til tilbudene. Kravene i udbudsmaterialet til trafikken omfattede hovedområderne kvalitet og leveringssikkerhed, og til hvert af disse blev der opstillet en vurderingsmodel for at sikre en ensartet og objektiv vurdering af tilbudene.

Ud fra en samlet vurdering af de tre hovedkriterier: kvalitet, leveringssikkerhed og pris blev det økonomisk mest fordelagtige tilbud fundet at være tilbud fra DSB.

En efterkontrol af DSB's tilbud viste dog, at der var overvejende sandsynlighed for at DSB's tilbud ikke ville udvise overskud gennem perioden hvilket var en forudsætning for DSB's deltagelse i udbuddet.

Blandt de øvrige tilbudsgivere havde ARRIVA det mest fordelagtige tilbud, som derfor blev antaget.

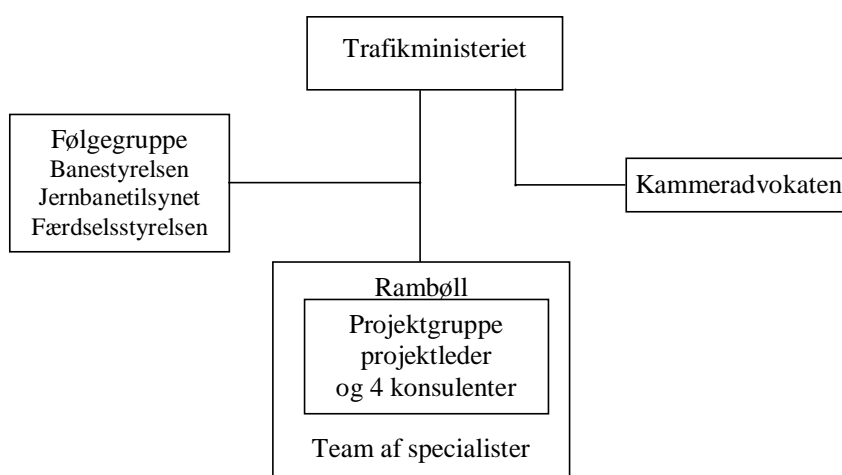
## **6. Organisering af arbejdet**

Som nævnt blev Rambøll engageret af Trafikministeriet til at være hovedrådgiver i arbejdet med forberedelse og gennemførelse af udbudet. Hovedrådgiverens rolle var at gennemføre det praktiske arbejde herunder analyser, udarbejdelse af forslag og alternativer, gennemførelse af informationsmøde, udarbejdelse af udbudsmateriale og deltagelse i vurderingen af tilbud. Derimod var den juridiske rådgivning af Trafikministeriet forankret hos Kammeradvokaten.

Rambøll organiserede en projektgruppe på 5 personer heraf en projektleder dækkende de faglige nøgleområder. Desuden havde Rambøll tilknyttet specialister på en række områder, som indgik i arbejdet. Som specialist indgik også en svensk ekspert, med erfaring fra flere af de svenske udbud af passagertrafik.

Trafikministeriet tilknyttede en Følgegruppe til arbejdet, som havde repræsentanter fra Banestyrelsen, Jernbanetilsynet og Færdselsstyrelsen.

En skematisk oversigt over organisationen ses på efterfølgende figur.





## 7. Hovedlinier i den endelige kontrakt

Beskrivelsen af processen ovenfor giver kun et kort resumé af de mange problemstillinger undervejs, og det er i denne fremstilling ikke muligt at gå ind i en detaljeret beskrivelse heraf. Resultatet, som udmøntedes i de endelige udbuds- og kontraktbetingelser, var i hovedtræk følgende:

- En kontrakt på 8 år med nyt materiel eller 5 år med option på 3 år ved brug af ældre materiel.
- Billetindtægter tilfalder operatøren, som modtager en fast betaling fra staten for udførelse af trafikken.
- En incitamentsstruktur, som indeholder bonus afhængigt af service og kvalitetsparametre, men som også har reduceret betaling ved brister i kvalitet og kundetilfredshed.
- Minimumskrav til antal togkilometer, frekvens og betjening af den enkelte station.
- Servicemål vedrørende kvalitet og kundetilfredshed.
- Pligt til at overtage overenskomstansat personale (efter lov om virksomhedsovertagelse).
- Mulighed for overgang af tjenestemænd.
- Adgang til uddannelse af lokomotivførere i forberedelsestiden.
- Pligt til at leje og drive stationer, som alene betjenes af operatøren
- Valgfri adgang til at leje materiel, brug af klargøringsfaciliteter visse værkstedsfaciliteter.
- Minimumskrav til operatørens eget (medbragte) materiel.
- Krav om billetsamarbejde med DSB, amter og andre operatører.
- Takstniveau for standardbilletter som for DSB.
- Krav til forberedelsesperioden før overtagelse af driften.

For operatørens leje af materiel og stationer af DSB og for brug af DSBs klargøringsanlæg skal aftale herom indgå til forud fastlagte kontraktvilkår og priser.

## 8. Resultatet?

En kontrakt med ARRIVA blev underskrevet den 30. januar 2002, et lille år før den forudsatte trafikstart 5. januar 2003.

Det er selvsagt for tidligt at konkludere noget om erfaringerne med udbuddet af togtrafikken i Midt- og Vestjylland, som må afvente om passagererne i den daglige drift kan mærkes en kvalitetsforskel. Det står dog allerede nu klart, at man i området har udsigt til at få nye tog før det ellers ville have været realistisk.

ARRIVA har i sine forberedelser valgt en åben strategi og fremlagde derfor hurtigt nogle køreplaner. Disse gav anledning til en hel del debat. I lyset heraf er køreplanerne ændret og der er indgået en tillægskontrakt om indkøb af en supplerende myldretidsbetjening.

Staten har indhøstet en besparelse. DSB skulle i henhold til sin nuværende kontrakt i gennemsnit have 227 mio. kr. årligt for at drive trafikken, hvor ARRIVAs bud lød på 156 mio. kr. Regnestykket kan gøres op på mange måder mht. overskudsandel, som var indregnet i DSB's kontraktbetaling, usikkerheder om bod/bonus betalinger, værdien af de nye tog som staten alternativt skulle have betalt for ligesom der efterfølgende er indgået en kontrakt om supplerende myldretidsbetje-

ning på ca. 7 mio. kr. årligt. Alt i alt vil det være rimeligt at opgøre den årlige nettobesparelse til omkring 50-70 mio. kr. årligt.

Men indirekte har udbuddet været medvirkende til betydeligt større besparelser. Udbudsprocessen har således været en spore for en ganske bemærkelsesværdig effektivisering i DSB for at ruste virksomheden til konkurrencen. Resultaterne heraf overstiger langt besparelsen ved togtrafikken i Midt- og Vestjylland.

Forberedelserne til overtagelse af trafikken følges tæt, og det er klart, at der uanset et grundigt forberedelsesarbejdet måtte forudses at være forhold man ikke havde forudset, og som der løbende må tages stilling til. Dette har også vist sig at være tilfældet.

De allerede indhøstede erfaringer vil nu, sammen med de første driftserfaringer, blive samlet op med henblik på at indgå i forberedelserne af kommende udbud af togtrafikken.