

Beschluss des Landrats vom 28.02.2019

Nr. 2539

45. Zielvereinbarungen mit den Busunternehmen 2019/179; Protokoll: ble

Auf Nachfrage des Landratspräsidenten **Hannes Schweizer** (SP) wünscht der Interpellant die Diskussion.

://: Diskussion wird stillschweigend bewilligt.

Urs Kaufmann (SP) ist froh über die Antwort des Regierungsrats. Bei öffentlichen Beschaffungen, wozu auch die Verträge mit Buslinien zu zählen sind, ist es entscheidend, dass alle Anbieter gleich behandelt werden. Es ist daher wichtig zur Kenntnis zu nehmen, dass der Regierungsrat zum Schluss kommt, bei den bisherigen Verhandlungen mit den Busbetrieben seien nicht alle Anbieter gleich behandelt worden und dass bei den weiteren Verhandlungen die Gleichbehandlung aller Busanbieter gewährleistet sein soll.

Sehr erstaunlich scheint aber, dass eine nicht verbindliche Offerte der BLT zu dieser übertriebenen Sparvorgabe und Ungleichbehandlung der Autobus AG (AAGL) geführt hat. Mit diesem Vorgehen und mit der zusätzlichen Drohung einer öffentlichen Ausschreibung ist sicher ein grosser Vertrauensverlust bei der Autobus AG entstanden. Gemäss Regierungsrat sollen nun in separaten Verhandlungen über die Fusion von Autobus AG und BLT diskutiert werden. Der Vertrauensverlust durch dieses schlechte Vorgehen des Regierungsrates wird die Fusionsverhandlungen sicher nicht vereinfachen.

Zusatzfrage an die zuständige Regierungsrätin: Wie sollen die Verhandlungen zur Fusion von Autobus AG und BLT ablaufen? Und wird es wieder eine Ausschreibungsdrohung geben, wenn beispielsweise die Autobus AG zum Schluss kommt, dass sie selbstständig bleiben möchte?

Die Gespräche laufen bereits, antwortet Regierungsrätin **Sabine Pegoraro** (FDP). Es geht – im Sinne der Eigentümerstrategie – darum, auszuloten, ob durch eine Kooperation oder eine Fusion der beiden Busbetriebe ein zusätzlicher Effizienzgewinn zu erreichen ist. In Bezug auf die Ziele musste man tatsächlich relativieren. Was nun mit den Zielvereinbarungen eingespart wird, würde dort sicher angerechnet.

Es wird also kein Druck ausgeübt? hakt **Urs Kaufmann** (SP) nach.

Es handelt sich um Kontakte, die bereits zwischen den beiden Unternehmen laufen, so Regierungsrätin **Sabine Pegoraro** (FDP)

Gemäss **Klaus Kirchmayr** (Grüne) sollte vermieden werden, dass Vorwürfe im Raum bleiben bezüglich der Frage, ob es eine echte Offerte für eine Fusion oder ein Zusammengehen der AAGL mit BLT war und ob diese bindend ist oder nicht. Denn je nachdem, mit wem man spricht, erhält man unterschiedliche Auskunft. Aus beruflicher Erfahrung mit Fusionen und Zusammenschlüssen weiss der Redner, dass eine solche Offerte niemals bindend auf den Tisch gelegt wird. Verbindlich ist am Schluss immer nur ein Vertrag. Es wäre gut, wenn alle Optionen gleich behandelt werden und ein Benchmark in möglichst verbindlicher Form vorliegt.

Christof Hiltmann (FDP) bedankt sich für die Antwort zur dringlichen Interpellation, welche sehr informativ in Bezug auf das sei, was gegangen ist und was weiter vorgesehen ist im Zusammenhang mit den Ausschreibungen respektive Verhandlungen mit den ÖV-Betreibern. Die Antwort

zeigt aber auch auf, wie schwierig es ist, wenn der Leistungsbesteller Kanton keine klare, einheitliche Haltung hat.

Es ist es sehr schwierig, um nicht zu sagen diffizil oder gar ein wenig verwerflich, private Leistungsanbieter – mit denen der Kanton eine Leistungsvereinbarung hat – über eine Rechtsform zu etwas zu zwingen. Es ist nicht Aufgabe des Kantons, Drittanbietern aus der Privatwirtschaft in die Organisationsform dreinzureden. Der Kanton ist vielmehr verpflichtet, qualitativ gute Leistungen zum besten Preis-/Leistungsverhältnis zu erhalten und soll sich zurücknehmen in Bezug auf eine Einmischung in die Organisationsform von Drittfirmen (Fusion, Kooperation, Effizienzgewinn). Letzteres ist Sache der Firma selbst. Zudem sollen alle Leistungsbestellungen in einer bestimmten Leistungskategorie in gleicher Weise erfolgen, damit das Benchmark-System – egal ob beim öffentlichen Verkehr oder anderen Leistungsbezügern – professionalisiert wird und die Partner aus der Privatwirtschaft klarer verstehen, nach welchen Grundzügen und Kriterien der Kanton Leistungen bestellt.

Hansruedi Wirz (SVP) findet erstens, diejenigen KMU oder Firmen, die man hat, seien die wertvollsten. Wenn man welche dazu gewinnen kann, nimmt man sie gerne. Aber die wertvollsten sind die bestehenden, und diesen muss Sorge getragen werden. Noch nicht lange ist es her, dass man dies unter dem Stichwort Bestandespflege in eben diesem Sinne im Landrat diskutiert hat. Zweitens zu den Fusionen: Just heute Vormittag wurde im Radio über die Fusion von Swisscom mit Sunrise berichtet und anschliessend über Sinn und Kosten der Fusion. Auf die Frage, ob die Konsumenten davon profitieren können, hiess es, je weniger Anbieter es gebe, desto teurer werde es für den Nutzer.

Drittens muss fest gehalten werden, dass die AAGL in den letzten Jahren in ihrem Betrieb im Bereich Umweltschutz Beachtliches geleistet hat. Und diese Leistung wird nun einfach unter den Tisch gewischt. Der Votant bittet alle Beteiligten, auch dies in die Waagschale zu werfen.

Felix Keller (CVP) ist froh um die Beantwortung der Fragen, bezeugt aber generell ein wenig Mühe mit der Interpellation. Denn in der regierungsrätlichen Antwort heisst es u.a. «Die Finalisierung der Vereinbarung ist derzeit noch im Gange ... die genauen Beiträge sind vertraulich ... die Höhe der jeweiligen Zielvorgaben ist vertraulich ... ist aktuell Gegenstand von separaten Verhandlungen, die ebenfalls vertraulich sind». Es ist speziell, wenn eine Interpellation in einem laufenden Prozess eingereicht wird. Es war und ist auch dem Interpellanten bekannt, dass der Regierungsrat das Recht hat, eine Linie auszuschreiben. Das musste auch beim Bundesamt für Verkehr (BAV) angemeldet werden. Dass der Regierungsrat dies getan hat, unterstützt Felix Keller. Denn wird man sich nicht einig bei den Verhandlungen, so muss der Regierungsrat handeln. Und dass die beiden Unternehmen BLT und AAGL fusionieren sollen, ist auch kein Geheimnis. Der Wunsch ist nachvollziehbar und sollte ernsthaft geprüft werden. Es können damit Synergien genutzt werden. Beim Kanton geht es darum, im ÖV Leistungen zum besten Preis einzukaufen. Das für den ÖV vorhandene, beschränkte Geld ist dort einzusetzen, wo es auch gebraucht wird. Man soll nicht einfach nur einen Preis bezahlen, um damit Heimatschutz betreiben zu können. Eine Leistung soll zum besten Preis, zum Marktpreis eingekauft werden. Und was man herausholt an Geld, das kann z.B. in den Randregionen eingesetzt werden. Felix Keller unterstützt das Vorgehen des Regierungsrates. Es war richtig, nun zu verhandeln, um einen guten Preis herauszuholen.

Urs Kaufmann (SP) wusste darum, dass es heikel war, die Fragen der Interpellation bei laufenden Verhandlungen zu stellen, stellt aber gegenüber seinem Vorredner klar, entscheidend sei, dass alle Anbieter gleich behandelt werden. Felix Keller hat es gesagt, es ist Aufgabe der Regierung, einen Marktpreis zu erhalten. Der Marktpreis wird mit dem Anbieter anhand des Benchmark-Systems ausgehandelt. Nun hat der Regierungsrat – und das ist der entscheidende Punkt – eingestanden, dass er dies bei der Autobus AG nicht getan hat, sondern viel weniger als den Markt-

preis zu zahlen bereit gewesen ist; es habe sich um irgend einen willkürlichen Betrag gehandelt. Glücklicherweise hat der Regierungsrat nun eingestanden, dass dies nicht geht und dass die AAGL gleich behandelt werden muss wie alle anderen; bei den Verhandlungen muss derselbe Marktpreis mit demselben System festgelegt werden. Insofern ist nun einiges passiert, obwohl man keine Detailinformationen erhalten hat. Die Regierung verspricht, alle gleich zu behandeln und keine Fantasiepreise bei den einen, und bei den anderen das Benchmark-System anzuwenden. Dank der Interpellation ist man damit einen entscheidenden Schritt weiter gekommen.

Simon Oberbeck (CVP) bittet um Transparenz im Rat. Wenn jemand votiert, der ehemaliger Verwaltungsrat eines der betroffenen Unternehmen ist, so ist dies vorgängig zu deklarieren.

Christof Hiltmann (FDP) entgegnet seinem Vorredner, wenn dies Pflicht wäre, müsste die Hälfte der Zeit im Rat dafür aufgewendet werden darzulegen, was man in der Vergangenheit alles gemacht habe. Der Redner selbst gibt gerne bekannt, dass er aus dem Verwaltungsrat eines Unternehmens zurückgetreten ist aufgrund eines neuen Gesetzes. Er hätte zwar noch «Bestandesgarantie» gehabt, ist aber bewusst zurückgetreten. Auch für Syngenta ist Christof Hiltmann schon tätig gewesen, ebenso für den Kanton BL etc.

An Felix Keller: Man muss es etwas genauer nehmen mit der Analyse. Konkret wurde angefragt, ob alle Leistungsanbieter im öffentlichen Busbereich dieselben Bedingungen haben. Das ist eine sehr konkrete und legitime Nachfrage, die nichts mit den laufenden Verhandlungen zu tun hat. Und es wurde bestätigt, dass dem nicht so ist. Die einen waren konkret mit der Keule der Ausschreibung bedroht und bei den anderen drückte man ein Auge zu. Die Postautos dürfen sich gemäss Benchmark-System bewerben. Das ist ein grosser Unterscheid. Und niemand will, dass der Kanton so mit seinen externen Partnern umgeht. Wenn Felix Keller davon spricht, die Fusion solle vorangetrieben werden, so widerspreche er sich selbst. Glaubt er denn, in einer Welt, in der es nur noch ein Angebotsmonopol gibt, erhält man die beste wirtschaftliche Leistung? Es gibt ja keinen anderen Anbieter mehr, der den einen eines Besseren belehren könnte. Das Wohl kann nicht immer in den Fusionen gesucht werden. Zudem soll dies den Firmen überlassen bleiben. Der Kanton hat einzig den Auftrag, bei gleicher Qualität die Leistung zum wirtschaftlich besten Preis einzukaufen. In nichts anderes hat er sich einzumischen. Und dafür hat der Kanton ein Benchmark-System im öffentlichen Bereich, das relativ gut funktioniert. Daran hat er sich zu halten, für alle Anbieter genau gleich.

Regierungsrätin **Sabine Pegoraro** (FDP) kann nicht alle Details über die Angebotsverhandlungen mit den TU bekanntgeben. Aber immer wieder komme der Benchmark zur Sprache. Dieser gilt als Orientierungshilfe für die ungefähre Position der Unternehmen im gesamten Benchmark-System. Aktuell enthält das Benchmark-System über 500 Buslinien aus sechs Kantonen. Die 25 besten der 500 Buslinien definieren den Benchmark. Die übrigen Unternehmen werden nun in Vergleich zu diesen «Klassenbesten» gesetzt. Die einen sind etwas näher beim Benchmark, die anderen etwas weiter davon entfernt. Alle TU im Kanton Basel-Landschaft sind nicht bei den Klassenbesten, sondern teils etwas weiter, teils etwas weniger weit davon entfernt. Das gibt eine Orientierungshilfe zu deren Positionierung, zeigt aber auch, welches theoretische Sparpotenzial noch vorhanden ist. Und bei Angebotsverhandlungen – das ist bei Zielvereinbarungen nicht anders – ist der Benchmark *eine* Orientierungshilfe neben der finanziellen Möglichkeit, der bisherigen Leistungsfähigkeit des Unternehmens. Der Preis wird nicht nur «nach Benchmark» festgelegt, sondern er ist das Produkt dieser Analysen und der Verhandlungen. Und die Verhandlungen entwickeln sich weiter. Man hat gesehen, dass man mit einem zu hohen Betrag eingestiegen ist und kann diesen anpassen. Es ist aber schwierig, nun mitten in den Verhandlungen Red und Antwort stehen zu müssen. Man ist zurzeit daran, die Verhandlungen abzuschliessen, zusammen mit den Unternehmen. Man hat eine gute Lösung gefunden, mit welcher sich alle werden einverstanden erklären können.

://: Die Interpellation ist erledigt.
