



Schaduw DB en SNCF hangt over Europese ov-markt

De grote private vervoerders in Europa breiden hun macht vooral uit via overnames. Willen ze in een ander land een concessie winnen, dan zullen ze eerst een bedrijf moeten opkopen dat al een contract heeft. Door de trage liberalisering blijft de Europese markt voorlopig nog versnipperd.

AUTEUR ANDRÉ DE VOS FOTO VEOLIA (BORDEAUX)

“Tien jaar geleden zei ik dat er nu twintig grote vervoerbedrijven in Europa over zouden zijn. Nu denk ik dat we over tien jaar nog niet eens zover zijn.” Secretaris-generaal Hans Rat van de UITP, de internationale organisatie van ov-bedrijven, verwachtte toen hij nog directeur was van VSN (de voorloper van Connexion) dat de Europese markt in hoog tempo zou worden verdeeld onder een klein aantal grote spelers. Nu is hij daar niet meer van overtuigd, vooral nu de Europese regelgeving veel minder ver gaat met de liberalisering dan de bedoeling was.

Internationale spelers zijn er inmiddels voldoende in het openbaar vervoer. Een aantal Franse en Britse bedrijven, met name Veolia en Arriva, is in bijna heel Europa actief, onder meer in

Nederland. Voor Nederlandse begrippen zijn beide partijen, met een omzet van respectievelijk 4 en 2,5 miljard euro, groot. Maar groot is een relatief begrip. First Group, dat eveneens een omzet heeft van 4 miljard euro is de eerste Europese personenvervoerder in de Forbes-2000, de ranglijst van grootste bedrijven ter wereld. First Group staat op nummer 1932 (Veolia Transport, dat iets groter is, heeft geen aparte klassering omdat het onderdeel is van Veolia Environnement). Wal-Mart en Shell hoeven niet bang te zijn dat ze hun topposities kwijtraken aan de kleinduimpjes uit het openbaar vervoer. In de Forbes-2000 ontbreken de twee grootste ov-bedrijven van Europa, omdat ze in handen zijn van de staat: DB en SNCF. Beiden hebben een omzet van meer dan 20 miljard euro,

waarvan ongeveer 11 miljard in het reizigersverkeer. Dat zou betekenen dat ze elk zo'n 10 procent in handen hebben van de totale Europese ov-markt, die wordt geschat om ruim 100 miljard euro. De twee staatsbedrijven timmeren driftig aan de weg om ook in andere landen en andere sectoren aan de slag te gaan. DB heeft in het buitenland nog weinig succes in het reizigersvervoer, maar is wel de grootste busvervoerder van Duitsland. SNCF exporteert zijn hogesnelheidskennis naar Oost-Europa en doet met dochter Keolis mee aan aanbestedingen in andere landen.

Kansrijke bedrijven

De grote fusie- en overnamegolf die er in Europa tien jaar geleden leek aan te komen, komt maar langzaam op gang. In Nederland mag het soms anders lijken, met bij elke aanbesteding slechts drie partijen die meedingen, maar de Europese markt is erg versnipperd. Het Duitse onderzoeksbureau SCI Verkehr probeert wat structuur in de chaos aan te brengen. In een begin volgend jaar verschijnend onderzoek selecteert SCI de 250 meest kansrijke ov-ondernemingen van Europa. "We gaan uit van een selectie van zo'n 700 bedrijven," zegt onderzoeker Martin Jacobs. "Maar dan kijken we alleen naar de belangrijkste trein-, metro-, bus- en trambedrijven. Waarschijnlijk zijn er nog veel meer." Met 'kansrijk' doelt SCI niet alleen op de omvang van bedrijven, maar vooral op de activiteiten die worden ontplooid. Een grote stadsvervoerder die elders niet aan de slag kan of wil, geldt niet echt als kansrijk in Europa.

Fragmentatie

Belangrijke verklaring voor de grote fragmentatie van de Europese markt is de trage liberalisering van het openbaar vervoer. Eigenlijk is alleen de Britse markt echt vrij toegankelijk voor nieuwkomers. Niet voor niets heeft Groot-Brittannië vijf grote beursgenoteerde ov-bedrijven. In de meeste Europese landen is het merendeel van de vervoerbedrijven (nog) in handen van de staat of de decentrale overheid. Dat geldt ook voor Nederland, waar de drie grote stedelijke vervoerbedrijven, NS en (nog even) Connexxion eigendom zijn van staat of stad. In Nederland, maar ook in Frankrijk en Duitsland, vindt wel consolidatie plaats. Het ene (overheids)bedrijf neemt het andere over, zoals Connexxion de stadsvervoerders GVV en Novio. Financiële partijen tonen af en toe interesse, maar het gaat allemaal langzaam. Oorzaak is dat bij overnames en introductie van marktwerking een sleutelrol is weggelegd voor overheden. Die moeten besluiten aandelen te vervreemden of markt aan te besteden, en daar zijn de meeste nogal huiverig voor, doorgaans gevoed door publieke sentimenten. "Zeker de steden staan niet te springen om hun vervoerbedrijf te verkopen en het vervoer aan te besteden", zegt Martin Jacobs van SCI. "En de nieuwe Europese verordening die de transportministers zijn overeengekomen geeft ze ook de mogelijkheid om het transport door een eigen dienst te laten verrichten en niet openbaar aan te besteden."

Eerst opkopen

Via aanbestedingen is het voor de grote bedrijven moeilijk om marktaandeel te winnen. Niet alleen omdat er maar weinig grote concessies op de markt komen. De Europese regionale railmarkt wordt geschat op een waarde van 35 miljard euro.

Daarvan komt de komende drie jaar hooguit 5 miljard op de markt, nog geen 15 procent.

Als er een contract op de markt komt, is het doorgaans erg moeilijk om de zittende vervoerder te verdrijven. Elk land heeft zijn eigen aanbestedingsregels en -cultuur. De enige manier om in het buitenland kans te maken een aanbesteding te winnen, is te zorgen dat je er eerst een bedrijf koopt dat al een grote concessie heeft. Zoals Arriva (Vancom, GVB Groningen) en Veolia (BBA, Stadsbus Maastricht) in Nederland hebben gedaan, maar ook elders in Europa veelvuldig gebeurt. In Frankrijk blijkt het voor buitenlanders vrijwel onmogelijk om marktaandeel te veroveren. Britse partijen, die elders op het continent al wel voet aan de grond hebben gekregen, komen in Frankrijk niet aan bod. "Frankrijk doet officieel wel aan aanbestedingen, maar vaak zijn de bestekken zodanig geschreven dat er maar één partij kan winnen: de zittende vervoerder, die de beste contacten heeft met de overheid", zegt Jacobs. De Nederlandse Europa-kenner Didier van de Velde (inno-V adviseurs en TU Delft) is iets positiever. "De Franse markt is op zich open, maar als je in Frankrijk een aanbesteding wilt winnen, moet je je gedragen als een Fransman. Je moet het politieke spel rond aanbestedingen kunnen spelen, goed kunnen onderhandelen, de taal beheersen, want een bestek wordt echt alleen maar in het Frans uitgebracht. Er is eerder een culturele barrière dan een functionele barrière voor buitenlandse partijen. In Frankrijk gaat het er niet om wie de meeste dienstregelingssuren aanbiedt, maar wie het onderhandelingsspel het beste speelt. Als je dat kunt, is het niet onmogelijk om er aanbestedingen te winnen. Er zijn tenslotte al Zwitserse en Spaanse bedrijven actief in Frankrijk."

Beducht voor DB

De komende jaren zijn de ogen van de grote spelers vooral gericht op Duitsland. De grootste ov-markt van Europa, met een geschatte omvang van bijna 20 miljard euro, gaat steeds verder open. In de regionale spoormarkt, waar in Duitsland tot nu toe de meeste concurrentie is, raakt DB-dochter DB Regio vervoer kwijt aan nieuwkomers, die inmiddels 13 procent van die markt in handen hebben. Tegelijkertijd is DB volop bezig om zelf nieuw marktaandeel te winnen. In het busvervoer is DB de grootste van Duitsland en het spoorbedrijf wil ook stadsvervoerders opkopen. De activiteiten in het buitenland zijn, voor wat betreft het reizigersdeel, minder succesvol. De Britse en Franse bedrijven zijn zeer beducht voor de concurrentie van DB. De Duitse regering heeft laten weten DB voor eind 2009 (gedeeltelijk) naar de beurs te willen brengen en als beursgenoteerde onderneming zal DB krachtig zijn vleugels willen uitslaan. Volgens Martin Jacobs is de grote vrees voor DB niet helemaal terecht. "DB laat prachtige cijfers zien in het jaarverslag, maar de vraag is hoe hard die zijn. In Duitsland leeft het vermoeden dat DB de cijfers zo rooskleurig mogelijk voorstelt om straks succesvol naar de beurs te kunnen."

Staatsbedrijven

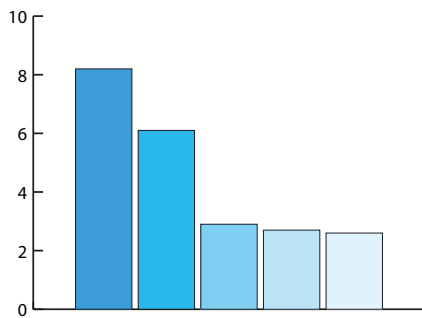
DB én SNCF blijven volgens de Duitse onderzoeker wel met afstand de belangrijkste spelers in Europa, ook al zijn ze nu nog in staatshanden. "Ze hebben de omvang en het geld om andere bedrijven te kunnen kopen. Ze kunnen concessies voor spoorlijnen makkelijk binnenhalen omdat ze geen moeite heb-

Verkoopprocedure Connexxion

Kandidaat-kopers voor Connexxion konden zich tot 20 november melden bij Credit Suisse in Londen, de bank die de verkoop van het busbedrijf begeleidt. Het Ministerie van Financiën verkoopt tweederde van de staatsdeelneming in een gecontroleerde veiling. In de eerste fase doen geïnteresseerde kopers een indicatief bod. De serieuze kandidaten gaan vervolgens door. Zij krijgen gedetailleerde informatie over de financiële situatie bij Connexxion. De verkoop van Connexxion zal niet, zoals de bedoeling was, voor het einde van het jaar zijn afgerond. Inmiddels heeft Connexxion zelf al twee keer op de markt toegeslagen. Het bedrijf neemt Novio over voor 12,4 miljoen euro en GVV voor 29 miljoen euro. De gemeenteraden van Nijmegen en Utrecht moeten nog wel akkoord gaan.

ben om aan materieel te komen. Voor de beursgenoteerde bedrijven, die een stuk scherper moeten opereren, ligt dat anders. Die kunnen niet overal meedoen, die moeten heel specifiek offrenen. In Duitsland is het bijvoorbeeld lastig voor ze om regionale spoorlijnen binnen te halen. Dan moeten ze nieuw materieel kopen omdat er in Duitsland geen markt is voor tweedehands materieel. Dat kun je niet te vaak doen.” Zowel DB als SNCF lonkt naar de Centraal- en Oost-Europese markt. Waar in het Westen al marktwerking is geïntroduceerd en de betwistbare markt redelijk is verdeeld, of overheden de markt dichthouden, is de verwachting dat er in het Oosten veel valt te winnen. DB heeft een aanvalsplan voor Oost-Europa, SNCF wil er doorbreken met de TGV en met dochterbedrijf Keolis.

De kans dat de Europese markt er op korte termijn veel overzichtelijker van wordt, is klein. Hans Rat waagt er geen voorspellingen meer aan. “De markt is nog lang niet uitgekristalliseerd en de Europese Unie dwingt niets af met de huidige regelgeving. De bal ligt bij de decentrale overheden. Het tempo van verdere consolidatie hangt ervan af of ze hun eigen vervoerbedrijf willen behouden of dat ze gaan aanbesteden en verkopen aan grote ondernemingen.”



Marktaandeel in Europa in regionaal en stedelijk openbaar vervoer (in miljarden euro's, cijfers 2004). Bron: jaarverslag 2005 DB



	omzet	winst	personeel
DB (Dld)	25,1 mld	1,35 mld	216.400
reizigersvervoer	11,2 mld	0,71 mld	53.800
SNCF (Fra)	21,0 mld	1,80 mld	238.000
reizigersvervoer	11,4 mld	1,50 mld	?
NS (Ned)	3,2 mld	0,29 mld	23.600
reizigersvervoer	2,2 mld	0,13 mld	17.000

	eigenaar	omzet in miljarden	winst in miljoenen	personeel	actief in
Veolia (Fra)	Veolia Environment beursgenoteerd	4,35	114	72.000	Frankrijk, België, Denemarken, Duitsland, Finland, Groot-Brittannië, Hongarije, Ierland, Nederland, Noorwegen, Polen, Servië, Slovenië, Slowakije, Spanje, Tsjechië, Zweden, Zwitserland, de Verenigde Staten, Canada, Colombia, Australië, Nieuw-Zeeland, Israël en Libanon
First Group (GB)	beursgenoteerd	4,03	316	67.000	Groot-Brittannië, VS en Canada
National Express (GB)	beursgenoteerd	3,31	232	43.000	Groot-Brittannië, Spanje, Verenigde Staten en Canada (en met dochter Eurolines in heel Europa)
Arriva (GB)	beursgenoteerd	2,43	184	32.400	Groot-Brittannië, Denemarken, Duitsland, Italië, Nederland, Portugal, Spanje, Zweden
Keolis (Fra)	Axa en Caisse de Depots Quebec (samen 55%) en SNCF (45%)	2,41	71	33.000	Frankrijk, België, Denemarken, Duitsland, Groot-Brittannië, Nederland, Zweden, Canada
Stagecoach (GB)	beursgenoteerd	2,34	204	27.000	Groot-Brittannië, VS en Canada
Go ahead (GB)	beursgenoteerd	2,16	143	21.600	Groot-Brittannië
Transdev (Fra)	staatsbank Caisse des Dépôts et Consignations en metrobedrijf RATP	1,55	37	26.000	Frankrijk, Duitsland, Groot-Brittannië, Italië, Portugal, Spanje en Australië
Connexion (NI)	Nederlandse staat	0,872	28	13.300	Nederland
Concordia (Zwe)	investeringsmaatschappijen en banken	0,531	-42	6.950	Zweden, Finland en Noorwegen

Bron: jaarverslagen 2005 vervoerbedrijven