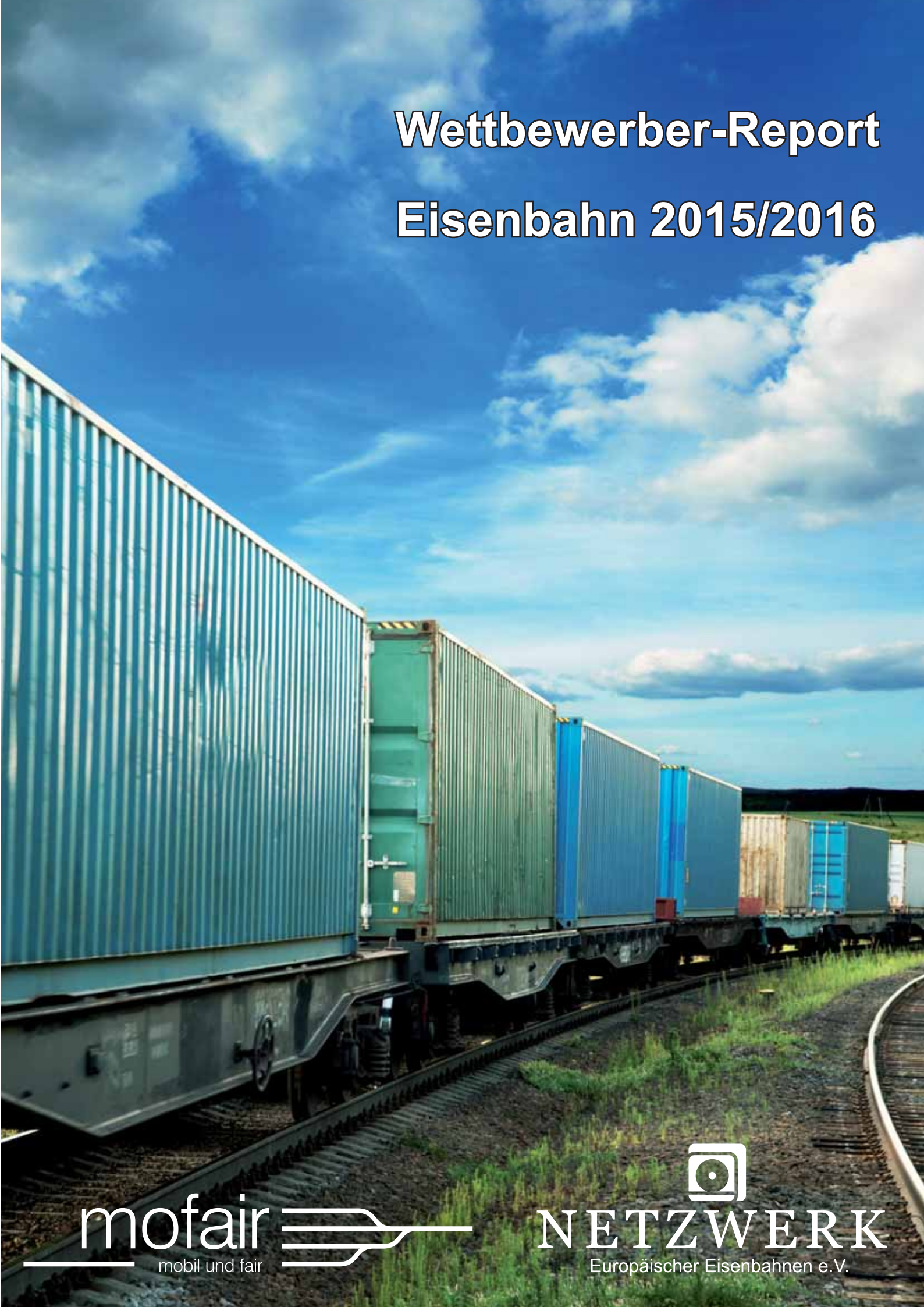
Wettbewerber-Report Eisenbahn 2015/2016



mofair
mobil und fair

NETZWERK
Europäischer Eisenbahnen e.V.

Herausgeber:

mofair e.V.

Dr. Engelbert Recker
Hauptgeschäftsführer

Friedrichstraße 186
10117 Berlin

Telefon: +49 (0)30 30 60 46 83
E-Mail: e.recker@mofair.de
www.mofair.de

Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e. V.

Peter Westenberger
Geschäftsführer

Friedrichstraße 186
10117 Berlin

Telefon: +49 (0)30 53 14 91 47 3
E-Mail: westenberger@netzwerk-bahnen.de
www.netzwerk-bahnen.de

Bearbeitung durch:

Inhalt

1 Das Wichtigste in Kürze 1

2 Einleitung 6

3 Schienenpersonennahverkehr 8

3.1 Stand des Wettbewerbs 2015 10
3.2 Marktanalysen 21
3.3 Revision: Das Politdrama um den Kieler Schlüssel 28
3.4 Fragmentierung der Wertschöpfungskette belebt Konkurrenz 36
3.5 Personal - eine umkämpfte Ressource 45

4 Schienenpersonenfernverkehr 49

4.1 Stand des Wettbewerbs 2015 50
4.2 „Die größte Kundenoffensive in der Geschichte des DB Fernverkehrs“ 64
4.3 Quo vadis Nacht- und Autozüge? 72
4.4 Wettbewerbshindernis Rahmentrassen: Fallbeispiel Autozug Sylt 73

5 Schienengüterverkehr 76

5.1 Stand des Wettbewerbs 2014/2015 76
5.2 Prognose bis 2017: DB wird weiter Anteile verlieren 82
5.3 Wettbewerb nach Marktsegmenten 84
5.4 Finanzierung der Infrastruktur 87
5.5 Sondertraktionsleistungen und Rangierdienste 90
5.6 Bahnstrom 91
5.7 Bauen und Fahren 93
5.8 Verkehrssicherheit im Schienengüterverkehr 93

6 Bahnpolitik und Regulierung 97

6.1 Der neue Finanzierungskreislauf Schiene 97
6.2 Zwischenbilanz zur Umsetzung des Koalitionsvertrages 102
6.3 Wettbewerbspolitik der DB 109
6.4 Trassenpreise 110
6.5 EU-Ebene 112

7 Anhang 117

7.1 Bildnachweis 118
7.2 Abbildungsverzeichnis 119
7.3 Herausgeber 121
7.4 Abkürzungsverzeichnis 124
7.5 Impressum 129

1 Das Wichtigste in Kürze

Stand des Wettbewerbs

Seit der Herausgabe des letzten Wettbewerber-Reports Eisenbahn 2013/2014 hat sich der Wettbewerb auf der Schiene weiter positiv entwickelt: Die Anzahl der Wettbewerber der Deutschen Bahn AG hat weiter zugenommen, das Angebot ist vielfältiger geworden und die Qualität der Leistungen hat sich verbessert, auch wenn das Staatsunternehmen weiterhin häufig als Quasi-Monopolist die Szene beherrscht. Wenn mehr Wettbewerb und Anbietervielfalt auf dem deutschen Schienennetz politisch gewünscht werden, so sind seitens der europäischen und nationalen Politik weitere und zum Teil noch größere Anstrengungen erforderlich.

- **Schienenpersonennahverkehr (SPNV)**

Das Marktvolumen der Betriebsleistung 2015 ist auf ein Allzeithoch von rund 672 Mio. Zugkilometern (Zkm) gestiegen. Dies entspricht einem Wachstum von 5% binnen vier Jahren. Der Marktanteil der Wettbewerbsbahnen wuchs 2015 von 27,1% im Vorjahr auf 29,3%. Der Marktöffnungsgrad stieg von 51,8% (2014) auf 60,2%. Bezieht man alle vergebenen, aber noch nicht in Betrieb genommenen Leistungen mit ein, rangiert er sogar bei rund 73%.

Trotz der Erfolge der Wettbewerbsbahnen sind die Chancen noch nicht gleich: Im lukrativsten Teilsegment des SPNV - den S-Bahn-Verkehren – dominiert nach wie vor die DB AG. Gerade in den Ballungsräumen, wo die DB AG quasi der einzige Anbieter ist, werden Fahrgastzuwächse erwartet. Im Gegensatz dazu muss in einigen ländlichen Räumen, in denen viele Wettbewerber aktiv sind, längerfristig mit Fahrgastrückgängen gerechnet werden – und das trotz eines verbesserten Angebotes.

- **Schienenpersonenfernverkehr (SPFV)**

Keine Fortschritte konnten bisher bei den Schienenpersonenfernverkehren, die eigenwirtschaftlich erbracht werden müssen, erzielt werden. Unverändert verfügt die DB Fernverkehr AG über einen Marktanteil von mehr als 99%. Insgesamt hat es seit 2000 zehn Markteinstiegsversuche gegeben; aktuell sind davon mit Berlin Night Express, Harz-Berlin-Express und Hamburg-Köln-Express nur noch drei operativ tätig. Eingestellt wurde der InterConnex (Leipzig – Berlin – Warnemünde). Der Vogtland-Express hat sein Angebot im Oktober 2014 auf Busse umgestellt.

Starken Zuwachs sowohl an Wettbewerbern als auch an Fahrgästen gab es zuletzt im öffentlichen Fernverkehr nur im Fernbusmarkt. Bereits im ersten Jahr der Liberalisierung (2013) nutzten 6,7 Mio. Fahrgäste nationale Fernbuslinien, von denen viele vorher mit der Bahn gefahren sein dürften. Nach einem Zuwachs 2014 auf 16,7 Mio. Fahrgäste rechnet der Bundesverband der Deutschen Omnibusunternehmer (BDO) bis 2020 mit einem Anstieg auf jährlich 30 Mio. Fahrgäste.

- **Schienengüterverkehr (SGV)**

Der Wettbewerb auf der Schiene ist beim Güterverkehr auf einem guten Weg. Während die in Deutschland erbrachte Transportleistung der DB 2014 nicht einmal mehr das Niveau von 2002 erreicht, konnten die Wettbewerbsbahnen ihre Transportleistung im selben Zeitraum von 3 Mrd. tkm auf 37,8 Mrd. tkm mehr als verzehnfachen. Inzwischen wird jeder dritte Güterzug auf dem deutschen Netz von einem Wettbewerber der DB Schenker Rail gefahren. Beachtlich ist, dass den Wettbewerbsbahnen innerhalb eines Jahres ein Sprung um gut 4,5 Prozentpunkte auf einen Marktanteil von 33,6% gelungen ist.

Diese Entwicklung ist jedoch kein Selbstläufer. Auch die NE-Bahnen haben sehr im intermodalen Wettbewerb zu kämpfen. Seit einiger Zeit öffnet sich die Kostenschere gegenüber dem Straßengüterverkehr: Niedrige Dieselpreise im Zusammenspiel mit sinkenden Lkw-Mautsätzen und einseitig im Schienenverkehr erhobenen Abgaben etwa zur Finanzierung der Energiewende in der Stromerzeugung sind Handicaps, wenn das politische Ziel der Verkehrsverlagerung auf die Schiene erreicht werden soll. Die leicht sinkenden Marktanteile des Schienengüterverkehrs sind ein ernstes Warnsignal.

EU-Politik: Stärkung integrierter Bahnunternehmen statt mehr fairem Wettbewerb

Auch das Vierte Eisenbahnpaket der EU stellt die Existenz integrierter Staatsbahnunternehmen nicht in Frage. Die Erfolge der als marktförderndes Korrektiv installierten Regulierung stehen und fallen damit, die konzerninternen Abhängigkeiten und Zahlungsströme vollumfänglich zu erfassen und regulieren zu können. Das Eisenbahnregulierungsgesetz muss in den Beratungen im Bundestag und Bundesrat mit Blick auf das Ziel eines fairen Wettbewerbs noch deutliche Verbesserungen erfahren.

Infrastruktur: Richtige Prioritäten und stabile Mittelausstattung

Zu begrüßen ist, dass mit der LuFV II ein Grundpfeiler der Infrastrukturfinanzierung konzeptionell weiterentwickelt und finanziell um 8 Mrd. € auf 28 Mrd. € für 2015-2019 aufgestockt wurde. Eine 100-prozentige Finanzierungssicherheit besteht gleichwohl nicht, weil in der Gesamtsumme auch Gewinne der DB in einem hohen Umfang enthalten sind, deren Realisierung unsicher ist. Sie können vor allem nur bei einem weiteren deutlichen und für die Attraktivität des Schienenverkehrs kontraproduktiven Anstieg der Trassenpreise erreicht werden.

Der Neu- und Ausbau von Schieneninfrastruktur soll sich laut dem in der Ausarbeitung befindlichen Bundesverkehrswegeplan (BVWP) 2015 richtigerweise an bestehenden Engpässen orientieren. Leider gibt es zu wenige Projekte des vordringlichen Bedarfs, von denen Schienenpersonen- und -güterverkehr gemeinsam profitieren könnten und deren termingerechte Realisierung in Aussicht steht. Hiervon betroffen ist auch die Infrastruktur Dritter einschließlich der Anschlüsse von Verladern und des Kombinierten Verkehrs, die noch keine ausreichende Förderung erfahren.

Das absehbar steigende Bauvolumen beeinträchtigt die Leistungsfähigkeit und Betriebsqualität, ist aber trotzdem alternativlos. Daher müssen die Bahnunternehmen durch bessere Planungskoordination und –kommunikation sowie geringere Gebührenbelastung seitens des Netzbetreibers davor geschützt werden, Verkehre zu verlieren.

Das Trassenpreissystem muss ein Hebel für mehr Verkehr auf der Schiene werden

Der Entwurf des neuen Trassenpreissystems (TPS 2017) basiert prinzipiell auf den Vollkosten des Schienennetzes. Letztlich sollen die zu zahlenden Preise zum Start 2017 im Schnitt auf dem heutigen Niveau der Trassenpreise zzgl. einer jährlichen Steigerungsrate von etwa 2,5% liegen. Die weitere Entwicklung der Trassenpreise im SPNV soll nach dem Willen der Bundesregierung künftig an die Entwicklung der Regionalisierungsmittel (vsl. 1,8% Steigerung p.a.) gekoppelt werden. Dadurch könnten die Trassenpreise für den SPFV und im Güterverkehr überproportional ansteigen, um das wirtschaftliche Ergebnis von DB Netz nicht zu gefährden.

Aus ökonomischer Sicht ist zu kritisieren, dass die Trassenpreise einen Vollkostenansatz verfolgen und nicht - wie im Recast möglich wurde - auf Grenzkosten basieren. Niedrigere Trassenpreise würden die Schiene im intermodalen Wettbewerb stärken.

Ja zum verbesserten Lärmschutz – Die Wettbewerbsbahnen leisten ihren Beitrag

Die Halbierung des Schienenlärms bis 2020 ist ein wichtiges Ziel für den Lärmschutz und zur Verbesserung der Akzeptanz des Schienenverkehrs. Die Wettbewerbsbahnen rüsten ihren Wagenpark mit „Flüsterbremsen“ aus und werden dies sukzessive weiterführen. Wichtig ist, dass der Bund auch seinen Teil zum Lärmschutz beiträgt und infrastrukturseitig an den Bestandsstrecken mit einer hohen Verlärmung für Maßnahmen des aktiven Lärmschutzes sorgt. Ungeeignet sind Maßnahmen wie Fahrverbote oder Geschwindigkeitsbegrenzungen, wenn die Wagen nicht rechtzeitig umgerüstet sind, da sie den Schienengüterverkehr insgesamt schwächen und von Geschwindigkeitsreduktionen auch EVUs betroffen sind, welche die Vorgaben einhalten.

Bahnstrom: Noch kein diskriminierungsfreier Zugang

Erneut aufgetretene Verzögerungen bei der Gewährleistung des diskriminierungsfreien und effizienten Zugangs zu anderen Stromversorgern sind zu beklagen. Die nichtbundeseigenen Eisenbahnen haben den erst 2014 zur Öffnung seines Stromnetzes gezwungenen Ex-Monopolisten DB Energie GmbH deswegen erneut vor die Bundesnetzagentur zitieren müssen.

Revision der Regionalisierungsmittel: Glas halbvoll oder halbleer

Am 15./16.10.2015 haben Bundestag und Bundesrat das Dritte Gesetz zur Änderung des Regionalisierungsgesetzes beschlossen. Damit wurde der erste Teil der langen Hängepartie für Aufgabenträger, Eisenbahnunternehmen und Kunden überwunden. Die Regionalisierungsmittel des Bundes werden von 7,4 Mrd. € 2014 auf 8,0 Mrd. € 2016 angehoben und ab 2017 mit einer moderaten Steigerungsrate von 1,8% p.a. ab 2017 fortgeschrieben. Beide Werte liegen unter dem von den Ländern und dem Gutachter des Bundes errechneten Bedarf. Eine gewisse Ausweitung des Angebots im SPNV als Alternative zur Straße ist damit zumindest in wenigen westdeutschen Ländern vorstellbar, vor allem in den ostdeutschen Ländern wird hingegen sogar um das Bestandsangebot gerungen werden müssen.

Ungelöst bleibt einstweilen der horizontale Verteilungskampf der Länder um die Mittel, der im so genannten Kieler Schlüssel geregelt werden sollte und nun über eine Rechtsverordnung erfolgen muss, die der Zustimmung des Bundesrats bedarf. Streitpunkt ist der Verstoß gegen die Vereinbarung einer Sperrklinke (jährlicher Mindestanstieg pro Land um 1,25%), die im Beschluss der Verkehrsministerkonferenz (VMK) vom 01./02.10.2014 an eine Mittelausstattung von 8,5 Mrd. € und eine Dynamisierungsrate von 2,8% geknüpft worden war. Es bleibt zu hoffen, dass die alten Bundesländer einlenken, da sie bei Einhaltung der Sperrklinke 12,7 Mrd. € ohnehin - und auch im Grundsatz berechtigt - deutlich hinzugewinnen, ohne dass die neuen Bundesländer einen Kahlschlag erleiden und die EVU auf ostdeutschen Netzen in Nöte stürzen.

Inwieweit der bundesweite Mittelaufwuchs ein nachhaltiger Erfolg bleibt, hängt davon ab, ob und wie das Wachstum der Infrastrukturentgelte wirksam gebremst wird. Die bisherigen Absichtserklärungen reichen hierzu in keiner Weise aus.

Der verpflichtende Personalübergang - Schutzzone für die DB AG unter sozialpolitischem Deckmantel

In jüngerer Zeit versucht die DB AG im Zusammenspiel mit der Gewerkschaft EVG, Druck auf die Aufgabenträger und die Politik auszuüben, die Übernahme ihres Personals bei einem Betreiberwechsel verbindlich anzuordnen. Als Begründung wird angeführt, dass DB Regio einen mehr als 10-prozentigen Nachteil bei den Personalkosten in Relation zu den Konkurrenten erleide.

Die Ergebnisse vieler Vergaben belegen, dass der behauptete Personalkostennachteil nicht zutrifft. Er wäre mit Blick auf die umfangreichen Absicherungen im Branchentarifvertrag und den Haustarifverträgen auch nicht plausibel. Tatsächlich liegen die Kostenprobleme des Marktführers woanders, z.B. im Overhead.

Letztlich ist der Aussage des Verkehrsverbunds Rhein-Ruhr (VRR) zuzustimmen, dass die Forderung von DB Regio nach einem angeordneten Betriebsübergang darauf abziele, *„unter dem Deckmantel der sozialen Verantwortung ihre Personalkosten zu Lasten der im Wettbewerb obsiegenden EVU zu entlasten und den fairen Wettbewerb zu verhindern“* oder – wie es ein Wettbewerber sinngemäß ausdrückt - sich auf diese Weise gesundzuschrumpfen. Untereinander stehen die Wettbewerbsbahnen Personalübergängen aufgeschlossen gegenüber, da die Personalkosten vergleichbar sind.

Der heilsame Druck des Fernbusses zwingt den SPFV, stärker auf Wettbewerb zu setzen

2014 hat der Fernbus einen Marktanteil am nationalen Linienfernverkehr von rund 10% erobert. Was der intramodale Wettbewerb in 20 Jahren nicht vermochte, hat der Fernbus binnen zwei Jahren nach der Marktöffnung geschafft: Die Fernverkehrssparte der DB AG ist unter Druck geraten und muss ihr Preis-Leistungspaket grundlegend überarbeiten.

Die DB AG hat verkündet, auf diese Herausforderung mit „der größten Kundenoffensive in der Unternehmensgeschichte“ antworten zu wollen. Ihr Konzept sieht vor, den ICE-Verkehr zwischen den Ballungsräumen zum Halbstundentakt zu verdichten und einen wesentlichen Teil der „Fläche“ (gemeint sind kleinere Oberzentren und attraktive Mittelstädte) wieder besser anzubinden. Die bisher erkennbaren Konzeptansätze lassen allerdings viele Fragen u.a. bzgl. der zeitlichen Perspektive offen, da die Realisierung erst bis 2032 erreicht werden soll. Jedes Bemühen wäre vergeblich, wenn Renditeziele von 14% Kapitalverzinsung weiterhin vorgegeben würden.

Skeptisch stimmt der Eindruck, dass der Masterplan des Vorstandes darin liegen könnte, die Kosten des renditeschwachen Teils des Fernverkehrs sozialisieren zu wollen. Solche Subventionierungsmodelle werden bereits praktiziert (Bremen – Norddeich; Rostock – Stralsund) oder sind beschlossen (Stuttgart – Zürich; Erfurt – Gera). Nicht zu kritisieren wäre, die Grenze zwischen Nah- und Fernverkehr neu zu ziehen bzw. sie aufzuheben und ggf. den gemeinwirtschaftlichen Anteil auszuweiten, wenn die Mittel angepasst würden. Inakzeptabel ist vielmehr der Versuch der DB AG, die Subventionierung der bis dato als eigenwirtschaftlich geltenden Bestandsangebote im SPFV unter Ausschluss des Wettbewerbs einführen zu wollen.

2 Einleitung

Der Wettbewerber-Report des Netzwerks Europäische Eisenbahnen e.V. (NEE) und mofair e.V. erscheint mit der vorliegenden Ausgabe 2015/2016 nun mittlerweile zum vierten Mal. Er stellt neben anderen aktuellen Veröffentlichungen einen der umfassendsten Berichte zur Lage der Branche dar:

- Der inzwischen nur noch alle zwei Jahre erscheinende **Wettbewerbsbericht** der Deutschen Bahn AG beschreibt den Schienenverkehrsmarkt aus Sicht des großen ehemaligen Monopolisten und somit „von der anderen Seite des Tisches“. Die letzte verfügbare Ausgabe bezieht sich auf das Jahr 2014. Die DB verweist darin auf die wachsende intramodale Wettbewerbsintensität und thematisiert in diesem Zusammenhang die unzureichende Infrastruktur. Zur Stärkung der Schiene im intermodalen Wettbewerb wird zudem die Schaffung gleicher Rahmenbedingungen bei allen Verkehrsträgern angemahnt. Während sich diese Aussagen der DB weitgehend mit den Einschätzungen der Wettbewerbsbahnen decken, gehen die Meinungen zu aktuellen Entwicklungen im regulatorischen Umfeld weit auseinander. Dies gilt vor allem für das Vierte Eisenbahnpaket und die Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV II).

- Einen kritischen Blick auf die Marktmacht der DB und deren Auswirkungen auf den Wettbewerb wirft das im Juli erschienene **Sondergutachten der Monopolkommission** „Bahn 2015: Wettbewerbspolitik aus der Spur?“. In diesem Bericht werden sehr deutlich Kritikpunkte benannt, die auch im vorliegenden Wettbewerber-Report 2015/2016 thematisiert werden: Aus Sicht der Monopolkommission benachteiligt die integrierte Struktur der DB die Wettbewerber.

Ziel des Wettbewerber-Reports 2015/2016 ist es, die relevanten Entwicklungen des Schienenverkehrsmarkts zusammenzustellen und sie aus Sicht der Wettbewerbsbahnen zu bewerten. Dabei beschränkt sich der Report nicht nur auf die Analyse der einzelnen Marktsegmente, sondern bezieht das politische Umfeld und die sich stetig wandelnde Landschaft europäischer wie nationaler Regulierungen in die Betrachtungen mit ein. Wie seine Vorgänger legt auch der vorliegende Bericht einen Schwerpunkt auf aktuelle Themen mit hoher Relevanz für den Wettbewerb. Während der vorherige Wettbewerber-Report beispielsweise die damals praktizierten preislichen Diskriminierungen beim Bahnstrom der DB gegenüber den Wettbewerbern detailliert beleuchtete, werden in der aktuellen Ausgabe u.a. die Themen Verkehrssicherheit im Güterverkehr und die Kundenoffensive im DB Fernverkehr durch eigene Kapitel gewürdigt. Das Thema Bahnstrom wird erneut aufgegriffen, da die aktuellen Entwicklungen rund um den freien Zugang zur Bahnstrominfrastruktur bedenklich anmuten.

Den thematischen Schwerpunkten folgt die Gliederung des Reports: Zunächst wird die Entwicklung des Schienenverkehrsmarktes und der Wettbewerbssituation getrennt nach den Teilsegmenten Personen- und Güterverkehr beschrieben. Dabei werden jeweils relevante spezifische Marktaspekte (z.B. Zugang zu Sondertraktionsmitteln im Güterverkehr oder die Entwicklung des Fernbusmarktes) behandelt. Auch die Themen Personalknappheit und Revision der Regionalisierungsmittel werden in den damit verbundenen Kontexten thematisiert.

An die Analyse der Marktentwicklung schließt sich das Kapitel „Bahnpolitik und Regulierung“ an, das die Entwicklung der Rahmenbedingungen in den Blick nimmt. Im Zentrum steht die Bewertung der Arbeit der Bundesregierung, indem im Sinne einer Halbzeitbilanz der Stand der Umsetzung der bahnpolitischen Ziele aus dem Koalitionsvertrag überprüft wird. In diesem Zusammenhang werden auch die Novellierungen im Rahmen von LuFV II, Eisenbahnregulierungsgesetz (ERegG) und das neue Trassenpreissystem (TPS 2017) aus Sicht der Wettbewerbsbahnen diskutiert. Anschließend wird die Bewertung des politischen Umfelds durch einen Blick auf die europäische Ebene und somit auf das Vierte Eisenbahnpaket und die Entwicklungen bei der transeuropäischen Infrastruktur komplettiert.

Als neues methodisches Element des vorliegenden Berichts ist im Güterverkehr die Befragung aller NEE-Mitglieder hinzugekommen. Die hierbei gewonnen Daten und Informationen sind sowohl in die Analysen als auch in die Bewertungen eingeflossen.

Der Wettbewerber-Report 2015/2016 wurde in enger Zusammenarbeit von der Prognos AG, Basel/Berlin (Güterverkehr und Bahnpolitik), und KCW GmbH, Berlin (Personenverkehr), erstellt.

Wir wünschen allen Lesern viel Freude und interessante Informationen bei der Lektüre des vorliegenden Wettbewerber-Reports 2015/2016!

3 Schienenpersonennahverkehr

Vergleicht man die gegenwärtige Verfassung des SPNV-Marktes und des Wettbewerbs mit jener von vor zwei Jahren (s. Wettbewerber-Report 2013/2014), fällt die Bilanz überwiegend positiv aus. Hervorzuheben ist:

- Das Marktvolumen der Betriebsleistung 2015 ist auf ein Allzeithoch von rund 672 Mio. Zugkilometern (Zkm) gestiegen. Dies bedeutet ein Wachstum von 5% binnen vier Jahren, 10% in 12 Jahren bzw. 38% in 20 Jahren.

- Der Marktanteil der Wettbewerbsbahnen 2015 wächst von 27,1% im Vorjahr auf 29,3%. Im nächsten Jahr wird die Schallmauer von 30% durchbrochen. Auch wenn die DB AG prozentuale Einbußen hinnehmen muss, ist ihr Marktanteil absolut seit 2011 dank des Marktwachstums nur geringfügig gefallen (-12 Mio. Zkm).

- Der Marktöffnungsgrad, gemessen an der 2015 gefahrenen Betriebsleistung, steigt von 51,8% (2014) auf 60,2%. Bezieht man alle vergebenen, aber noch nicht in Betrieb genommenen Leistungen mit ein, rangiert er bei rund 73%. In zwei Jahren dürfte die 90%-Marke überschritten werden. Auch auf den Teilmärkten wie den RE-Leistungen ist der Fortschritt erkennbar (siehe 3.2.2).

- Unkenrufen zum Trotz erleben die Privatbahnen eine kleine Renaissance und bereichern das Marktgeschehen. Maßgeblicher Treiber ist National Express (NX) mit Erfolgen beim Rhein-Ruhr-Express (RRX) und der Chance, die S-Bahn Nürnberg im zweiten Anlauf zu gewinnen. Mit Go Ahead taucht ein weiterer privater, internationaler Konzern in Deutschland auf.

- Insgesamt präsentiert sich der Wettbewerb wieder deutlich lebhafter als 2013. Die langjährige Nr. 1 Transdev hat die Phase der Selbstlähmung überwunden und bietet wieder aktiv mit. Abellio verzeichnet erhebliche Landgewinne und avanciert 2018/2019 zur Nr. 3. Statistisch ist die gewichtete Beteiligungsquote auf 2,4 Bieter je Verfahren gestiegen (siehe 3.2.3).

- Ein zentraler Grund für die Zunahme der Wettbewerbsintensität ist darin zu sehen, dass die Marktpflege der Aufgabenträger im Wege der Arbeitsteilung bei Fahrzeugen und Vertrieb Früchte trägt (siehe 3.4.1 und 3.4.2). Der volkswirtschaftliche Nutzen verdoppelt sich, wenn die DB AG einen Strategiewechsel vollzieht und den Wettbewerbern ihre Teilleistungen anbietet (siehe 3.4.3).

Ungeachtet der Erfolge „ist längst nicht alles Gold, was glänzt“. Kritisch ist zu betrachten:

- Die maßgeblich von der DB AG und der Gewerkschaft EVG angestoßene Debatte um den verpflichtenden Personalübergang zeigt, dass der Platzhirsch unverändert willens ist, im Wege des politischen Lobbying die Rahmenbedingungen zu seinen Gunsten zu verändern, wenn auch mit fragwürdigen Argumenten (siehe 3.5.1).

- Im lukrativsten Teilsegment des SPNV, den S-Bahn-Verkehren, ist die Asymmetrie der Chancen noch immer am stärksten. Ein besonderes Signal setzt die von der BEG beabsichtigte Vergabe der S-Bahn Nürnberg an NX, auch wenn sie juristisch vorläufig noch in der Schwebe ist.

- Nachfrageseitig nimmt die Spreizung im Markt zu, d.h. während die Ballungsräume Zuwächse verzeichnen, sind die Fahrgastzahlen in einigen ländlichen Räumen trotz verbesserten Angebotes rückläufig.

- Die Aufgabenträger sind gut beraten, die Belebung des Marktes und die zunehmende Kooperationsbereitschaft der DB AG nicht als gegeben zu unterstellen. Ohne ihre systematische Marktpflege kann der Burgfrieden jederzeit wieder kippen.

- Auf der Marktebene ist zu begrüßen, dass die Regionalisierungsmittel ab 2016 auf 8 Mrd. € erhöht und anschließend um 1,8% p.a. dynamisiert werden. Überlagert wird dies jedoch von der Auseinandersetzung um die horizontale Verteilung (Kieler Schlüssel), die den Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) in ostdeutschen Wettbewerbsnetzen eine unsichere Zukunft beschert. Zudem bleibt fraglich, wie die Wachstumsdynamik der Infrastrukturentgelte gebrochen werden kann.

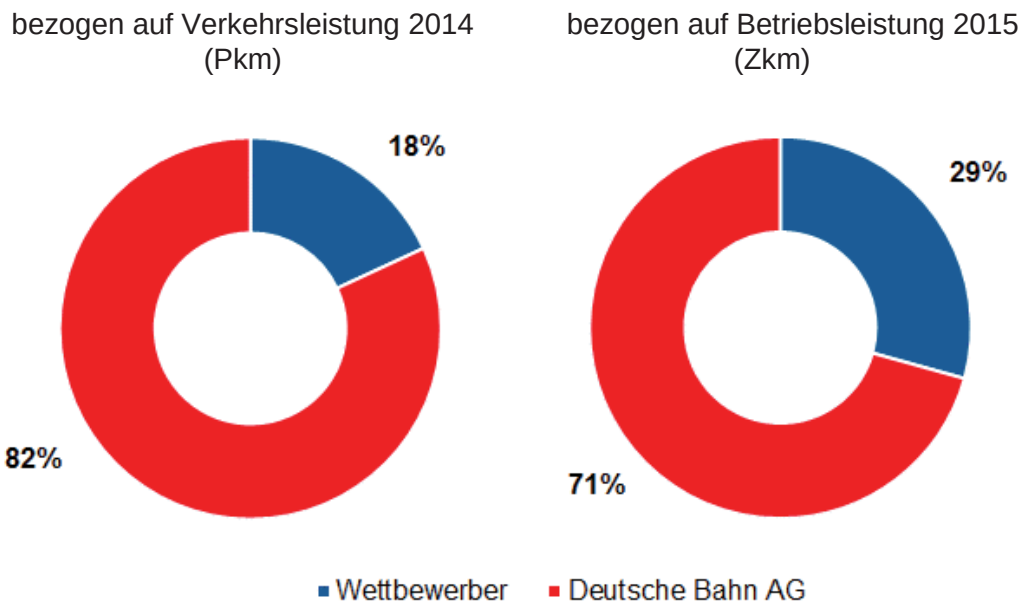
3.1 Stand des Wettbewerbs 2015

3.1.1 Markt und Wettbewerb in Zahlen

2014 wurde im nationalen SPNV eine Verkehrsleistung in Höhe von rund 53,23 Mrd. Pkm erbracht. Hiervon entfielen 81,9% auf die marktbeherrschende DB AG, während ihre Wettbewerber einen Marktanteil von 18,1% reklamieren konnten (vgl. Abb. 1, linke Torte). Im Vergleich zu 2012 hat sich die Stellung der Wettbewerber um 3 Prozentpunkte verbessert.

Wie seit Beginn der Marktöffnung üblich, sehen die Kräfteverhältnisse beim physischen Kriterium der Angebotsmenge für die Wettbewerbsbahnen etwas freundlicher aus. So werden 29,3% der im laufenden Fahrplanjahr 2015 in Deutschland gefahrenen Betriebsleistung von den Konkurrenten der DB AG erbracht. In absolute Zahlen übersetzt sind dies 197 Mio. Zugkilometer, also gut 17 Mio. Zkm mehr als 2014. Umgekehrt hält sich der Marktanteil der DB AG mit 70,7% noch oberhalb jener 70%-Marke, die im DB-Konzern lange Zeit als Verteidigungslinie ausgegeben wurde (vgl. Abb. 1, rechte Torte).

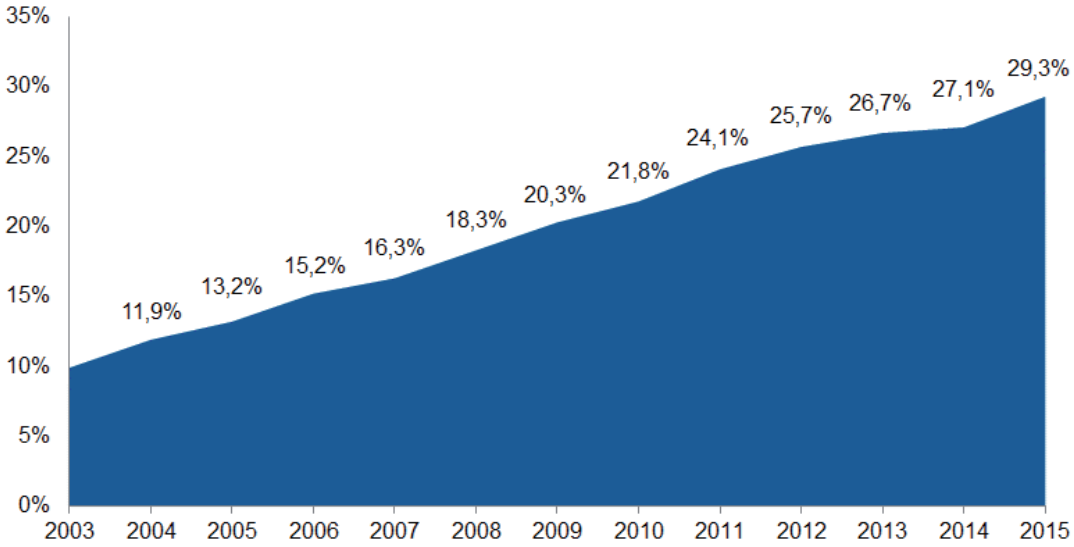
Abbildung 1: Marktanteile DB und Wettbewerber im SPNV



Quellen: Destatis, KCW GmbH

Die Entwicklung der Marktanteilswerte seit 2003 lässt sich an Abb. 2 ablesen. Zu erkennen ist, dass der Aufwärtstrend für die Wettbewerbsbahnen organisch, jedoch konstant auf relativ niedrigem Steigungspfad verläuft. Die Zunahme von 2014 auf 2015 in Höhe von 2,2 Prozentpunkten bewegt sich oberhalb des langfristigen Durchschnittswachstums, ohne aber extrem aus der (Zeit-)Reihe zu fallen.

Abbildung 2: Entwicklung der Marktanteile der Wettbewerber an der Betriebsleistung

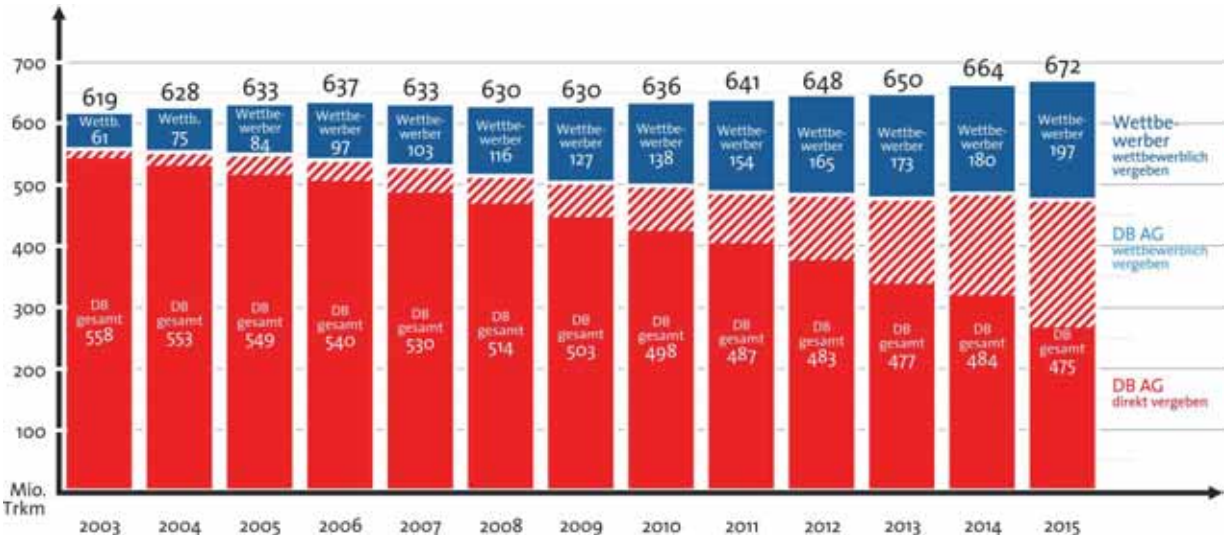


Quelle: KCW GmbH

Aufgrund der mehrjährigen Planungs- und Vergabevorläufe lässt sich bereits heute auf der Basis der feststehenden Zuschlagserteilungen (Stand: 15. Oktober 2015) vorhersagen, dass der Marktanteil der NE-Bahnen 2016 die magische Schwelle von 30% überschreiten wird, wohingegen spiegelbildlich die DB AG erstmalig unter die 70%-Grenze rutschen wird.

Allerdings zeigt die Langzeitreihe der Abb. 3, dass die DB AG seit 2011 keine nennenswerten absoluten Leistungseinbußen mehr zu verzeichnen hat. Lag ihre Betriebsleistung vor vier Jahren bei 487 Mio. Zkm, sind es 2015 gerade einmal 12 Mio. Zkm weniger. Demnach speisen sich die Zuwächse der Wettbewerber weit überwiegend aus der Steigerung des Marktvolumens.

Abbildung 3: Betriebsleistung von DB und Wettbewerbern



Quellen: KCW GmbH

Verkehrspolitisch erfreulich ist die kontinuierliche Angebotsausweitung im Gesamtmarkt. Demnach werden 2015 rund 672 Mio. Zkm gefahren. Dies sind 8 Mio. Zkm mehr als im Vorjahr, 31 Mio. Zkm mehr als noch 2011 und satte 180 Mio. Zkm mehr als 1993.

Revisionsgutachten der Länder verbessert Datenlage

Wer die Daten dieses Berichts mit denen im WBR 2013/2014 vergleicht, stellt fest, dass einige Werte im Zeitraum 2012 bis 2014 rückwirkend korrigiert wurden. Dies betrifft vor allem das Marktvolumen und die Leistungsmenge der Wettbewerber, die höher ausfallen als ursprünglich ermittelt. Die Marktanteilswerte als abgeleitete Größe ändern sich entsprechend. Ursächlich ist die umfangreiche Datenerhebung und -analyse im Zuge des Revisionsgutachtens der Länder, das im September 2014 publiziert wurde. KCW hat die öffentlich zugänglichen Daten mit den eigenen abgeglichen, die seit 2007 erhoben werden und den Berichten 2008/2009 und 2010/2011 zugrunde lagen.

Dabei zeigt sich, dass ein Teil der Ausweitungen nach 2011 „fern der Amtsblätter und des Beratungsgeschäfts“ vollzogen wurde, so dass diese trotz aufwändiger und akribischer Marktbeobachtung nicht vollständig erfasst werden konnten. Dies gilt im Wesentlichen für die großen Verkehrsverträge und Direktvergaben an die DB AG, aber auch für einzelne Leistungen der Wettbewerber. Kumuliert beträgt die Lücke auf der Marktebene für 2014 rund 13 Mio. Zkm, die nun nachträglich geschlossen wird.

Ungeachtet dessen ist zu beachten, dass auch die bundesweite Leistungsmenge des Revisionsgutachtens für 2015 (673,6 Mio. Zkm) um rund 8 Mio. Zkm (zunächst) bereinigt werden musste. So wurden zum Zeitpunkt der Dateneingabe (November 2013 bis April 2014) teilweise Optionen vorsorglich eingebucht, die in der Rückschau nicht gezogen wurden bzw. werden konnten (z.B. Anbindung des Flughafens BBI). Im Gegenzug hat KCW Leistungen in Höhe von rund 6 Mio. Zkm dazu addiert, die formal eigenwirtschaftlich gefahren, aber seit jeher als SPNV gewertet werden. Per Saldo liegt das ermittelte Marktvolumen von 671,9 Mio. Zkm knapp unterhalb des Wertes im Revisionsgutachten.

3.1.2 Aktuelle und potentielle Marktteilnehmer im Überblick

Die Wettbewerbslandschaft 2015 hat sich in den vergangenen zwei Jahren positiv entwickelt. Über den Anstieg der quantitativen Kenngrößen wie Betriebsleistung oder Marktanteil hinaus stimmen vor allem zwei Aspekte hoffnungsfroh:

- Von den „Big 5“ der Wettbewerbsbahnen sind drei Akteure (Transdev, Netinera und Abellio) sehr aktiv unterwegs, d.h. sie werfen bei einem Großteil der Vergaben ihren Hut in den Ring, so dass sich die DB AG fast durchgängig mindestens einem potenten Konkurrenten aus diesem Kreis gegenübersieht. Belebendes Element ist dabei die Rückkehr von Transdev, die ihren Status als Nr. 1 der Wettbewerber durch eine dreijährige Inaktivität wegen Verkaufsabsichten der Mutter Veolia beinahe verspielt hätte.

- Mit National Express, aber auch Go Ahead sind zwei Newcomer mit großer Auslandserfahrung hinzugekommen, die die Szenerie spürbar aufmischen. Während National Express bereits erfolgreich war, steht dies bei Go Ahead noch aus. Branchengerüchten zufolge ist das Unternehmen jedoch aktiv an Ausschreibungen interessiert bzw. hat nach eigenen Angaben bei der Vergabe des Gäu-Murr-Netzes aktiv mitgeboten.

Im Weiteren werden Marktverhalten und -ergebnisse der Wettbewerbsbahnen entlang der Rangliste detaillierter analysiert, und zwar zuerst für die bereits operativ tätigen NE-Bahnen, dann für jene Teilnehmer, die erste Vergaben für sich entscheiden konnten, an ihnen teilnehmen oder die Absicht eines Markteinstiegs zu hegen scheinen.

- **Transdev**: Mit 42,0 Mio. Zkm verteidigt Transdev (ehemals Veolia Verkehr) auch im vierten Wettbewerber-Report hintereinander seinen Status als Nr. 1 der DB-Verfolger. Allerdings ist zu beachten, dass der nominelle Anstieg der gewichteten Betriebsleistung darauf zurückgeht, dass die NordWestBahn (NWB) bis Ende 2017 durch den Rückzug der beiden kommunalen Anteilseigner zu 100% übernommen werden kann. Dieser Effekt wurde hier bereits antizipiert. Ohne ihn zöge Netinera an Transdev vorbei.

  Perspektivisch kann das Unternehmen insofern Zuversicht schöpfen, als das dreijährige lähmende Strategievakuum auf der Anteilseignerebene nach der Absage an einen Verkauf des Unternehmens wieder mit Leben gefüllt zu werden scheint. Nach dem Schock des nicht verteidigten Bestandsverkehrs der OLA wirkt Transdev erholt und beteiligt sich wieder aktiv bundesweit an Vergaben. Als Erfolge sind der RE Chemnitz - Leipzig („CLEX"), der bereits als Direktvergabe an DB Regio gehandelt wurde, und das Elektronetz Mittelsachsen (EMS) zu verzeichnen. Hinzu kommt die Verteidigung des Stammnetzes Weser-Ems der NWB. Ein Rückschlag ist der Verlust des prestigeträchtigen Verkehrs auf der Marschbahn (Netz West) an DB Regio.

- **Netinera**: Die Deutschland-Tochter der italienischen Staatsbahn ist die heimliche Nr. 1 der diesjährigen Rangliste. Mit 36,2 Mio. Zkm ist das Unternehmen binnen eines Jahres um fast 50% gewachsen. Ursächlich sind die Betriebsaufnahmen der Filialen Metronom sowie OHE/Erixx (Heidekreuz, DINSO), der Vogtlandbahn (Hof - Asch, Übergangsvertrag Ostsachsennetz) sowie des VLEXX (Dieselnetz Südwest). Letzterer war zunächst mit dem medial viel beachteten Makel versehen, einen missglückten Start hinzulegen, der das Unternehmen wirtschaftlich dauerhaft belasten könnte. Einen Rückschlag musste das Unternehmen über die „Länderbahn"-Tochter in Bayern mit dem Verlust von Verkehren im Allgäu (Alex) hinnehmen.

  Hiervon abgesehen ist Netinera jedoch solide aufgestellt. Zusammen mit Transdev fungiert das EVU als Sprachrohr der Wettbewerber bei Tarif/Vertrieb im TBNE. Die Marktabdeckung über die Länder ist inzwischen breiter als bei Transdev.

- **BeNEX**: Das Gemeinschaftsunternehmen von Hamburger Hochbahn AG und INPP Public Infrastructure Germany GmbH & Co. KG fällt seit geraumer Zeit durch seine Zurückhaltung auf. Der letzte große Erfolg liegt bereits drei Jahre zurück, als die Nordbahn das Los B im Netz Mitte gewann (Betriebsaufnahme 12/2014). Gegenzurechnen ist der Verlust bei der ODEG in Berlin-Brandenburg (Ostbrandenburg-Netz). Weitere expansive Bietversuche sind nicht bekannt. So blieb z.B. BeNEX der Marschbahn-Vergabe fern, und auch Sachsen scheint nun Netinera überlassen zu werden, so dass die gemeinsame Tochter ODEG nicht weiter wächst. Immerhin konnten aber die ODEG die Leistung in Mecklenburg-Vorpommern sowie Cantus (Gemeinschaftsunternehmen mit der HLB) das Nordosthessennetz verteidigen. Per Saldo büßt das Unternehmen leicht ein (0,6 Mio. Zkm), bleibt aber mit 21,7 Mio. Zkm auf dem dritten Rang. Hinter der Zurückhaltung steckt die Unsicherheit, welchen Kurs das Unternehmen künftig fährt, nachdem die Hochbahn ihren Ausstieg für 2019 angekündigt hat, um die Inhouse-Vergabe des Linienbusverkehrs in Hamburg nicht zu gefährden. Personelle Veränderungen dürften ebenfalls zur Zögerlichkeit beigetragen haben.

- **HLB**: Die HLB fährt weiterhin eine klar regional ausgerichtete Strategie mit dem Stammland Hessen (insbes. Regiotram Kassel) sowie dem benachbarten Thüringen (Südthüringenbahn). Die Regiotram wird seit 2013 ohne die Beteiligung der DB AG betrieben. Hinzu kam der Gewinn der Strecke Kassel - Treysa mit der Option auf eine Durchbindung der Züge bis Frankfurt. Nachdem das Westerwald-Netz nunmehr alleine von der HLB gefahren wird, wurde die mit der kommunalen Westerwaldbahn gehaltene Tochter Vectus aufgelöst. Mit 15,6 Mio. Zkm verharrt das Unternehmen auf Platz 5.

- **AVG**: Die AVG (mit 14,4 Mio. Zkm noch die Nr. 6 im deutschen Markt) befindet sich seit einigen Jahren in schwierigem Fahrwasser. Das ehemals als Vorbild gepriesene Unternehmen („Karlsruher Modell“) hat mit Fahrzeugengpässen, aber auch mit Pünktlichkeitsproblemen aufgrund von Infrastrukturausbauten zu kämpfen und beim Land sowie der Lokalpolitik bereits einigen Kredit verspielt. Unklar ist, ob und mit welcher Vehemenz sich die AVG an den Wettbewerbsverfahren in Baden-Württemberg beteiligt. Die laufende Vergabe des Karlsruher Stammgeschäfts dürfte für das Unternehmen Priorität haben. Einen kleinen Erfolg konnte die AVG jüngst insofern verbuchen, als sie die Vergabe zu Planung und dem späteren Betrieb der ab 2018 zur Reaktivierung vorgesehenen „Hermann-Hesse-Bahn“ zwischen Calw und der Stadt Weil gewann und damit ins Gedächtnis rief, einst als innovatives Infrastrukturunternehmen gegolten zu haben.

- **SNCF/Keolis**: Die SNCF ist im deutschen SPNV mit zwei Unternehmen präsent: über Keolis und der Marke Eurobahn mit dem Fokus auf NRW sowie einer Minderheitsbeteiligung an der Niederbarnimer Eisenbahn (NEB). Während die Eurobahn in den letzten Jahren stagnierte, hat die NEB ihr kleines Imperium nordöstlich Berlins zum Dezember 2014 weiter ausgedehnt (Betriebsaufnahme Ostbrandenburg-Netz). Dadurch nimmt die Betriebsleistung der SNCF um 0,8 Mio. Zkm auf 12,8 Mio. Zkm zu, was ihr unverändert Rang 7 beschert. Neuen Schwung haucht dem Unternehmen der nicht unbedingt zu erwartende Gewinn des TeutoNetzes ein, der mit Gebrauchtfahrzeugen gegen die Westfalenbahn gelang und juristisch umkämpft war. Bei der Vergabe des Zugpferdes in NRW - des RRX - ging Keolis leer aus. Abzuwarten bleibt, ob Keolis seinen Aktionsradius auf ein bis zwei weitere Länder ausdehnen will und kann.

- **Erfurter Bahn**: Die kommunale EB ist regional verortet und kann sich auf dem 8. Platz behaupten. Während die Leistungen in Nordthüringen an DB Regio verloren gingen, war die Verteidigung in Unterfranken (Kissinger Stern) erfolgreich. Perspektivisch reduziert sich die Leistung von derzeit 8,3 Mio. Zkm auf 6,0 Mio. Zkm.

- **SWEG/HzL**: Die beiden Landesunternehmen unter gemeinsamer Geschäftsführung konnten ihr Stammgeschäft (Zollernbahn, Netz Ortenau) im letzten Jahr erfolgreich verteidigen. Vorteilhaft ist dabei, dass die bisherigen eigenwirtschaftlichen Leistungen der Ortenau (Acherntal und Hamersbachtal) sowie im Münstertal ins Finanzierungsregime der Regionalisierungsmittel übernommen wurden. Fraglich ist auf mittlere Sicht die Zukunft der BOB, die die HzL operativ führt und die noch von ihren Gebrauchtfahrzeugen profitiert. Inwieweit sich SWEG/HzL aktiv am Wettbewerb in Baden-Württemberg beteiligen, bleibt abzuwarten.

- **Abellio**: Die Tochter der niederländischen Staatsbahn NS hatte in den letzten Jahren die größten Wachstumsraten aller deutschen SPNV-Unternehmen aufzuweisen. Aus diesem Grund wird Abellio bereits den „Big 5“ der Branche zugerechnet, auch wenn das Unternehmen 2015 noch den unscheinbaren 10. Rang einnimmt. Ab dem nächsten Jahr wird es die Leiter emporklettern: Mit der Betriebsaufnahme im Saale-Thüringen-Südharz-Netz (STS) sowie im Elektronetz Emsland und Mittelland (EMIL) steigt die gewichtete Betriebsleistung von heute 6,6 auf 16,6 Mio. Zkm, ein Jahr später durch das Niederrheinnetz sogar auf 19,2 Mio. Zkm. Nach einer kurzen Delle 2018 (hier wird der Verlust des TeutoNetzes als einziger Schönheitsfleck wirksam, wenngleich als Westfalenbahn gewichtet nur in Höhe von gut 1 Mio. Zkm) folgt der Anstieg auf 24,4 Mio. Zkm durch das prestigeträchtige Los beim RRX. Dann wird Abellio wahrscheinlich BeNEX überflügelt haben und die Nr. 3 sein. Interessant ist der Sieg beim Emsland-Mittelland-Netz, weil hier eine Wettbewerbsbahn ein großes Netz gewonnen hat, ohne Fahrzeugbeschaffungs-Garantien der Aufgabenträger gewährt zu bekommen.

Ab Platz 11 sind noch folgende Entwicklungen von Interesse:

- **Rurtalbahn**: Die Aktivitäten der Vias werden mittlerweile nur noch durch die R.A.T.H.-Gruppe (Rurtalbahn) wahrgenommen (z.B. Verlängerung Odenwaldbahn). Formal ist die dänische Staatsbahn noch an Vias „alt“ beteiligt, da der angekündigte Verkauf mangels Interessenten abgesagt werden musste. Operativ kann Vias jedoch künftig als faktische Privatbahn angesehen werden.

- **SBB**: Die schweizerische Staatsbahn scheint ihre einstigen Expansionspläne in Deutschland zurückgestellt zu haben. Zwar wurden die Bestandsverkehre im Grenzgebiet zu Baden-Württemberg (Seehas, Wiesental, Schaffhausen) verteidigt, weiterreichende Schritte etwa Richtung Stuttgart sind jedoch nicht erkennbar. Zur Vorsicht beigetragen haben dürfte hierzu die Erwartung in der Schweizer Öffentlichkeit und Politik, sich zuvorderst um die heimischen und die grenznahen Verkehre zu kümmern.

- **Städtebahn**: Nach zwischenzeitlichem Zusammenschluss mit Nordbayerischer Eisenbahn Aschaffenburg (NBE) tritt nun die Sonata GmbH als Anteilseignerin in Erscheinung. Einziges Standbein ist weiterhin das Dieselnetz Sächsische Schweiz. Allerdings musste dort zuletzt die Leistung Bad Schandau – Sebnitz – Rumburk an die DB bzw. die tschechische Staatsbahn CD abgegeben werden.

Neben den Unternehmen, die bereits heute SPNV-Leistungen erbringen, sind des Weiteren jene von Interesse, die nach erfolgreicher Teilnahme an Vergaben in den Startlöchern stehen oder aber beständig im Vergabeumfeld auftauchen:

national express

- **National Express**: Seitdem im Wettbewerber-Report 2013/2014 der erste Ausschreibungserfolg von NX vermeldet wurde, machte das Unternehmen mit weiteren Paukenschlägen von sich reden. Einen hohen Öffentlichkeitsgrad erreichten in diesem Jahr die beabsichtigte Vergabe für die S-Bahn Nürnberg (derzeit noch streitig) sowie der Gewinn von zwei der drei Lose des RRX. Darüber hinaus behauptet NX, der letzte verbliebene Mitbieter bei der Ausschreibung der S-Bahn Berlin gewesen zu sein. Duftmarken wurden auch durch Gebote in Hessen gesetzt. In Baden-Württemberg ist das Unternehmen dem Vernehmen nach ebenfalls mit Angeboten aktiv. Abzuwarten bleibt, wie NX die Aufnahme seiner ersten Verkehre in Deutschland zum Ende dieses Jahres meistert (die RE7/RB48 in NRW). Mit dem RRX klettert das Leistungsvolumen auf 13,5 Mio. Zkm, im Falle der Bestätigung des Sieges bei der S-Bahn Nürnberg auf mehr als 20 Mio. Zkm. Nicht erfolgreich, aber nach Brancheninsidern preismindernd aktiv war NX bei der Interimsvergabe der Leistungen für den RRX-Vorläufer.

Go-Ahead

- Neben NX ist eine zweite britische Privatbahn auf dem deutschen Markt aufgetaucht: **Go Ahead**. Mindestens einmal hat sie nach eigenem Bekunden ihren Hut bereits in den Ring geworfen, und zwar bei der im August 2015 entschiedenen Vergabe des Gäu-Murr-Netzes in Baden-Württemberg (Sieger: DB Regio).

Weitere Wettbewerber sind bisher nicht oder nur in sehr dosierter Form in Deutschland aktiv gewesen. Im Zuge der S-Bahn Ausschreibung Berlin sollen nach Presseberichten MTR Hongkong, JR East aus Japan und auch RATP aus Paris in der Anfangsphase Interesse gezeigt haben. Dies dürfte der besonderen Attraktivität des Marktes Berlin geschuldet sein. Weitere Beteiligungen der vorgenannten Unternehmen in Deutschland sind bisher nicht bekannt, wobei MTR in Europa mit Fernverkehr (Schweden) sowie städtischen Verkehren (London Overground, U-Bahn Stockholm) bereits aktiv ist. Hingegen hat sich die First Group mit der Abgabe ihrer Busbeteiligungen nunmehr vollständig aus dem deutschen Markt zurückgezogen. Im SPNV waren bereits seit einigen Jahren keine Aktivitäten mehr zu erkennen.

Abschließend werden „für den Feinschmecker“ die Leistungen der rund 30 Marktteilnehmer im Detail aufgelistet.

Abbildung 4: Marktübersicht der Eisenbahnverkehrsunternehmen im SPNV im Fahrplanjahr 2015

Platz	Konzern/EVU und Marke	Anteil in %	Zkm gewichtet in Mio.	Marktanteil in %	Zkm brutto in Mio.
1.	**DB Regio**		**474,9**	**70,7%**	**474,9**
	Faktische Direktvergaben	100,00%	267,6	39,8%	267,6
	Wettbewerb	100,00%	207,3	30,9%	207,3
2.	**Transdev**		**42,0**	**6,2%**	**42,0**
	NordWestBahn (NWB)	100,00%	18,7		18,7
	Bayerische Oberlandbahn (BOB)	100,00%	6,8		6,8
	Nord-Ostsee-Bahn (NOB)	100,00%	4,2		4,2
	Transdev Sachsen-Anhalt	100,00%	3,2		3,2
	Bayerische Regiobahn (BRB)	100,00%	3,0		3,0
	Transregio	100,00%	3,0		3,0
	Transdev Rheinland (Regiobahn)	100,00%	1,2		1,2
	Württemberg. Eisenbahn-Gesellsch. (WEG), eigenw.	100,00%	1,1		1,1
	Transdev Regio Ost	100,00%	0,8		0,8
3.	**Netinera**		**36,2**	**5,4%**	**48,1**
	Regentalbahn	100,00%	8,9		8,9
	Vogtlandbahn (VBG)	100,00%	6,3		6,3
	Vier-Länder-Express	100,00%	6,1		6,1
	Osthannoversche Eisenbahn (OHE) / erixx	100,00%	5,5		5,5
	Ostdeutsche Eisenbahn (ODEG)	50,00%	5,5		11,0
	metronom	36,70%	3,6		9,7
	Berchtesgadener Land Bahn (BLB)	50,00%	0,3		0,5
	Vogtlandbahn (VBG), eigenw.	100,00%	0,1		0,1
4.	**BeNEX**		**21,7**	**3,2%**	**38,2**
	agilis	100,00%	10,1		10,1
	Ostdeutsche Eisenbahn (ODEG)	50,00%	5,5		11,0
	metronom	25,10%	2,4		9,7
	cantus	50,00%	2,0		4,0
	nordbahn	50,00%	1,7		3,4
5.	**Hessische Landesbahn (HLB)**		**15,6**	**2,3%**	**20,9**
	Hessische Landesbahn (HLB)	100,00%	8,8		8,8
	Südthüringenbahn (STB)	50,00%	1,6		3,2
	Cantus	50,00%	2,0		4,0
	Regionalbahn Kassel (RBK)	50,00%	1,5		3,0
	Hessische Landesbahn (HLB), eigenw.	100,00%	1,6		1,6
	HellertalBahn (HTB)	33,33%	0,1		0,3

Platz	Konzern/EVU und Marke	Anteil in %	Zkm gewichtet in Mio.	Marktanteil in %	Zkm brutto in Mio.	BW	BY	BE	BB	HB	HH	HE	MV	NI	NW	RP	SL	SN	ST	SH	TH
6.	**Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG)**		14,4	2,2%	14,5	■										■					
	Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG)	100,00%	10,5		10,5	■										■					
	Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG), eigenw.	100,00%	3,9		3,9	■										■					
7.	**Keolis (SNCF)**		12,8	1,9%	15,7			■	■			■			■						
	eurobahn	100,00%	11,4		11,4			■	■			■			■						
	Niederbarnimer Eisenbahn (NEB)	33,59%	1,4		4,3			■	■												
8.	**Erfurter Bahn**		8,3	1,2%	9,9		■											■	■		■
	Erfurter Bahn (EB)	100,00%	6,8		6,8		■											■	■		■
	Südthüringenbahn (STB)	25,00%	1,6		3,2																■
9.	**Hohenzollerische Landesbahn (HzL)/ Südwestdeutsche Verkehrs-AG (SWEG)**		7,2	1,1%	7,2	■															
	Hohenzollerische Landesbahn (HzL)	100,00%	2,6		2,6	■															
	Ortenau-S-Bahn (OSB/SWEG)	100,00%	2,0		2,0	■															
	Breisgau-S-Bahn (BSB/SWEG)	100,00%	1,0		1,0	■															
	HzL/SWEG eigenw.	100,00%	0,9		0,9	■															
	Bodensee-Oberschwaben-Bahn (SWEG)	100,00%	0,5		0,5	■															
	Südwestdeutsche Verkehrs-AG (SWEG)	100,00%	0,2		0,2	■															
10.	**Abellio**		6,5	1,0%	9,6									■	■						
	Abellio Rail NRW	100,00%	5,5		5,5									■	■						
	Westfalenbahn (WFB)	25,00%	1,0		4,1									■	■						
11.	**Eisenbahnen u. Verkehrsbetr. Elbe-Weser (EVB)**		4,8	0,7%	11,9					■	■			■							
	metronom	27,96%	2,7		9,7					■	■			■							
	Eisenbahnen u. Verkehrsbetr. Elbe-Weser (EVB)	100,00%	1,4		1,4					■				■							
	Eisenbahnen u. Verkehrsbetr. Elbe-Weser (EVB), eigenw.	100,00%	0,7		0,7									■							
12.	**AKN Eisenbahn**		4,3	0,6%	6,0						■									■	
	AKN Eisenbahn, eigenw.	100,00%	2,6		2,6						■									■	
	nordbahn	50,00%	1,7		3,4						■									■	
13.	**Rurtalbahn/Dürener Kreisbahn**		3,1	0,5%	5,4	■						■			■						
	Vias	50,00%	2,3		4,5	■						■			■						
	Dürener Kreisbahn (DKB)	100,00%	0,9		0,9										■						
14.	**Dänische Staatsbahn (DSB),** Vias	50,00%	2,3	0,3%	4,5	■						■			■						
15.	**Schweizerische Bundesbahnen (SBB)**	100,00%	2,1	0,3%	2,1	■															
16.	**Städtebahn Sachsen** (Tochter Sonata)	100,00%	1,7	0,3%	1,7													■			

Platz	Konzern/EVU und Marke	Anteil in %	Zkm gewichtet in Mio.	Marktanteil in %	Zkm brutto in Mio.	BW	BY	BE	BB	HB	HH	HE	MV	NI	NW	RP	SL	SN	ST	SH	TH
17.	**Kasseler Verkehrs-Ges. (KVG),** Regionalb. Kassel (RBK)	25,00%	1,5	0,2%	3,0							■									
18.	**Chemnitzer Verkehrs-AG (CVAG)**	100,00%	1,3	0,2%	1,3													■			
19.	**Saarbahn**		1,2	0,2%	1,2												■				
	Saarbahn	100,00%	0,8		0,8												■				
	Saarbahn, eigenw.	100,00%	0,4		0,4												■				
20.	**Mindener Kreisbahnen (MKB),** Westfalenbahn	25,00%	1,0	0,2%	4,1									■	■						
20.	**moBiel,** Westfalenbahn	25,00%	1,0	0,2%	4,1									■	■						
20.	**Verkehrsbetriebe Extertal (VBE),** Westfalenbahn	25,00%	1,0	0,2%	4,1									■	■						
23.	**Rhenus Veniro**	100,00%	0,6	0,1%	0,6											■		■			
24.	**Bremer Straßenbahn AG (BSAG),** metronom	5,00%	0,5	1,0%	9,7					■	■			■							
25.	**Eisenbahngesellschaft Potsdam (EGP)**		0,3	0,0%	0,3				■												
	Eisenbahngesellschaft Potsdam	100,00%	0,2		0,2				■												
	Eisenbahngesellschaft Potsdam, eigenw.	100,00%	0,1		0,1				■												
26.	**Westerwaldbahn (WEBA)**		0,2	0,0%	0,4							■			■	■					
	Westwaldbahn	100,00%	0,1		0,1											■					
	HellertalBahn (HTB)	33,33%	0,1		0,3							■			■	■					
27.	**Kreisbahn Siegen-Wittgenst. (KSW),** HellertalBahn	33,33%	0,1	0,0%	0,3							■			■	■					
28.	**Pressnitztalbahn (PRESS)**	100,00%	0,1	0,0%	0,1								■								
	Kommunen		3,6	0,5%																	
	Landkreise/Land, Niederbarnimer Eisenbahn (NEB)	66,41%	2,8		4,3			■	■												
	Landkreise, metronom	5,24%	0,5		9,7					■	■			■							
	Salzburg AG, Berchtesgadener Land Bahn (BLB)	50,00%	0,3		0,5		■														
	Dampfbahnen (inkl. Harzer Schmalspurbahn)		1,6	0,2%			■						■			■		■	■	■	■
	Summe Markt		671,9	100,0	743,2	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	davon DB Bahn Regio		474,9	100,0	474,9	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
	davon Wettbewerber		197,0	100,0	268,3	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

3.2 Marktanalysen

3.2.1 Befund I: Renaissance der Privatbahn(en)?

In den letzten zehn Jahren wurde kritisch konstatiert, dass ein Trend zur „Staatsbahnisierung“ eingesetzt habe. Damit wird folgender Dreiklang zum Ausdruck gebracht:

- Die Privatbahn-Pioniere verschwanden sukzessive aus dem Markt, sei es durch Insolvenz (Karsdorfer Eisenbahn) oder Aufkäufe/Beteiligungen (Prignitzer Eisenbahn, Veolia).

- Verschiedene Staatsbahnen drangen mit Vehemenz in den deutschen Markt ein (FS Trenitalia, SNCF, NS), erwogen die Ausweitung schon vorhandener kleinerer Aktivitäten (SBB, DSB) oder versuchten bzw. planten konkret einen Markteinstieg (ÖBB).

- Parallel zeigten die privat verfassten internationalen Verkehrskonzerne wie die britischen Unternehmen kein Interesse oder agierten nur am Rande im Wege einer Vorsondierung (z.B. Serco, First Group).

Aus volkswirtschaftlicher Perspektive weckte dieser Trend gemischte Gefühle. Auf der einen Seite ist die Sorge berechtigt, dass der Wettbewerb öffentlicher Unternehmen am Ende zu Lasten des Steuerzahlers ausgetragen werden könnte, wenn die „nicht mit eigenem Geld“ handelnden Entscheidungsträger die Risiken falsch einschätzen und ihr Engagement im Ausland z.B. aus Prestigegründen aufrechterhalten. Nach mehr als zehn Jahren Marktbeobachtung ist jedoch zu attestieren, dass die ausländischen Staatsbahnen, aber auch die Landes- und Kommunalbahnen bis dato verantwortungsvoll agieren und z.B. keine Dumpingaktivitäten erkennen lassen.

Aus diesem Grund überwiegen die Effekte auf der Habenseite deutlich als Belebung des Wettbewerbs zur DB AG, von dem die Fahrgäste wie die Steuerzahler erheblich profitieren. Ohne die Wettbewerbsdividende im mindestens höheren dreistelligen Millionenbereich hätte das bundesweite Angebot nicht derart massiv aufgestockt werden können.

Dennoch wäre es ein Warnzeichen, wenn Private auf Dauer dem Markt fernblieben, da er von der Risikostruktur an sich prädestiniert ist, privates Engagement und Kapital anzuziehen. Voraussetzung ist, stabile Zahlungsflüsse höher zu schätzen als überdurchschnittliche Renditen.

Umso erfreulicher ist es, dass die Privatbahnen eine gewisse Renaissance erleben. Da der Kreis der Marktteilnehmer insgesamt überschaubar ist, gründet der Befund auf einer geringen Fallzahl. Dennoch ist die Belebung des Marktes sofort spürbar, wenn ein Unternehmen wie National Express mit hoher Vergabepräsenz die Bühne betritt oder auch Go Ahead die Aufgabenträger zu Bietergesprächen aufsucht.

Zusammengefasst lässt sich die Wettbewerber-Landschaft in fünf institutionelle Gruppen der Unternehmen einteilen:

Tabelle 1: Struktur der Wettbewerberlandschaft im SPNV

Institutionelle Gruppe	Unternehmen
Private Verkehrskonzerne	National Express, Go Ahead, Rhenus
Ausländische Staatsbahnen	Abellio (NS), Netinera (FS Trenitalia), Keolis (SNCF)
Finanzbeteiligungen	Transdev, BeNEX (Hamburger Hochbahn gibt ihre Expansionspläne notgedrungen auf)
Landes- und Kommunalbahnen	HLB, AVG, HzL/SWEG, Erfurter Bahn, AKN
Private deutsche Mittelstandsbahnen	R.A.T.H./Rurtalbahn, Städtebahn, EGP

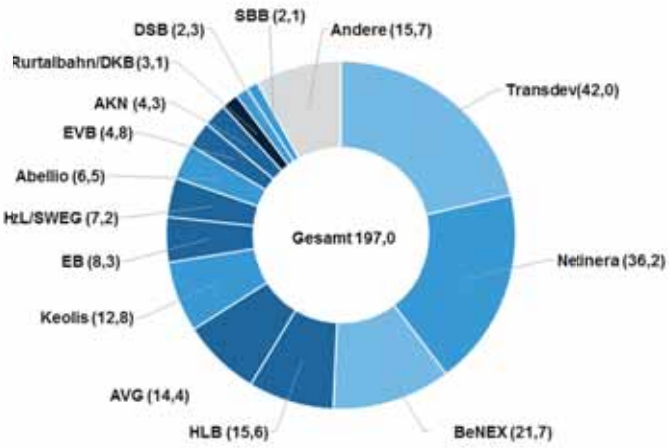
Quelle: KCW GmbH

Abb. 5 verdeutlicht die Aufteilung des Marktes auf die fünf Gruppen:

Abbildung 5: Zusammensetzung der Wettbewerberlandschaft 2015 in Mio. Zkm

Nach Kategorien

Nach Unternehmen



Quelle: KCW GmbH

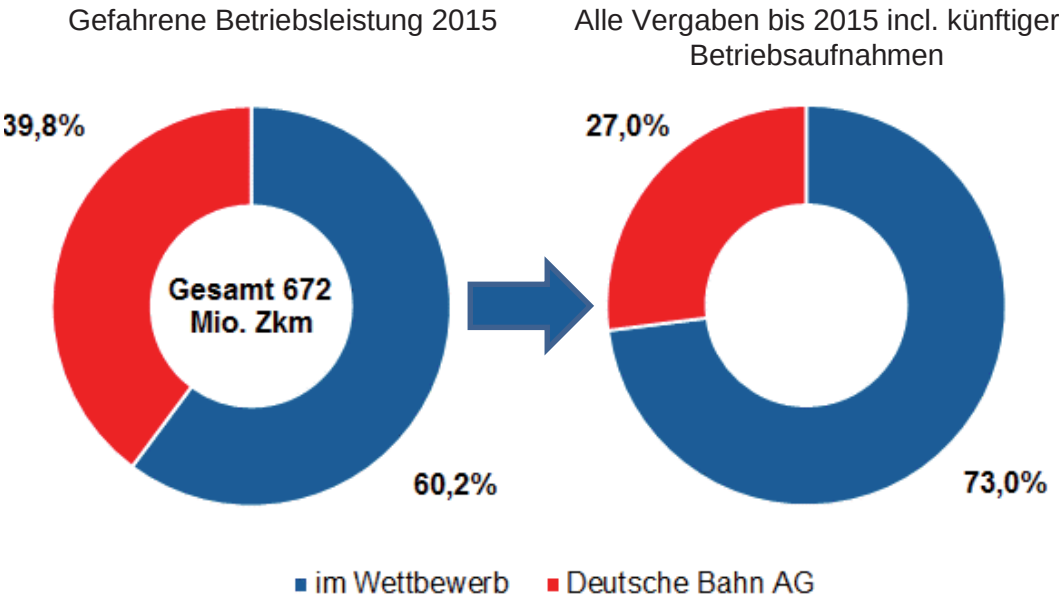
Zu erkennen ist, dass der Anteil der ausländischen Staatsbahnen mit 30% zwar merklich ist, aber keineswegs dominant anmutet. Insofern geht auch die vor Jahren von der DB AG eingeführte Beschwerde fehl, sie sei von ausländischen Staatsbahnen mit hoher Finanzkraft umzingelt. Berechtigt war und ist aus DB-Sicht der Einwand der Chancenungerechtigkeit, in SPNV-Märkte wie Frankreich, Italien oder Niederlande real bis dato nicht eindringen zu können. Jedoch kann angesichts der deutschen Erfolge nur der Schluss gezogen werden, ausländische Märkte zu öffnen anstatt den deutschen abzuschotten. Auch die Suggestion des Mittelabflusses ins Ausland geht fehl, weil der SPNV eine lokal erbrachte Dienstleistung darstellt.

Zu hoffen ist, dass die ausgewogene Mischung auf Dauer erhalten bleibt. Dies setzt voraus, dass die Aufgabenträger den Markt weiterhin aktiv pflegen.

3.2.2 Befund II: Zugang zu den lukrativen Teilmärkten öffnet sich

Auf der Ebene des Gesamtmarktes hat sich der positive Trend fortgesetzt, den Markt weiter in fühlbaren Schritten zu öffnen. Aus der Abbildung 6 geht hervor, dass rund 60% der 2015 gefahrenen Betriebsleistung im Wettbewerb - genauer: mit Chancen für die NE-Bahnen - vergeben wurden. Im Vorjahr waren es noch knapp 52%.

Abbildung 6: Marktöffnungsgrad



Quelle: KCW GmbH

Addiert man alle Leistungen hinzu, die bereits vergeben wurden, deren Betriebsaufnahme aber noch in den kommenden Jahren aussteht (z.B. der RRX), steigt der Marktöffnungsgrad (Anteil des bestreitbaren Marktes für die NE-Bahnen am Gesamtmarkt) auf etwa 73%. Da nun auch Baden-Württemberg seine Leistungen mit hoher Schlagzahl in den Wettbewerb stellt, ist absehbar, dass in spätestens zwei Jahren die 90%-Marke überschritten sein dürfte.

Zur Euphorie besteht jedoch kein Anlass: Immerhin wird es dann knapp 30 Jahre gedauert haben, den deutschen SPNV-Markt vollständig in den Wettbewerb zu überführen. Ursprünglich waren hierfür 10 bis 15 Jahre veranschlagt.

Konzentriert man sich auf die lukrativen Teilmärkte, zeigt sich ebenfalls ein insgesamt positives, aber differenziertes Bild:

- Bei den **RE-Verkehren** ist die Marktöffnung deutlich vorangekommen. Wurden die ersten RE-Netze noch mit massiver Unterstützung der Aufgabenträger wettbewerbsgängig gemacht (z.B. durch den LNVG-Fahrzeugpool), oder kam der Erfolg der Wettbewerber vollkommen überraschend (z.B. Marschbahn 2002 durch Veolia, heute Transdev), liegt inzwischen die Erfolgsquote der Wettbewerber im Normalbereich aller Wettbewerbsverfahren. Auch die Bieterbeteiligung unterscheidet sich nicht von den

RB-Netzen. Maßgeblich hierfür ist die Unterstützung der Aufgabenträger. Die wichtigsten Erfolge der jüngeren Zeit sind:

Tabelle 2: Markteintritte bei den RE-Verkehren

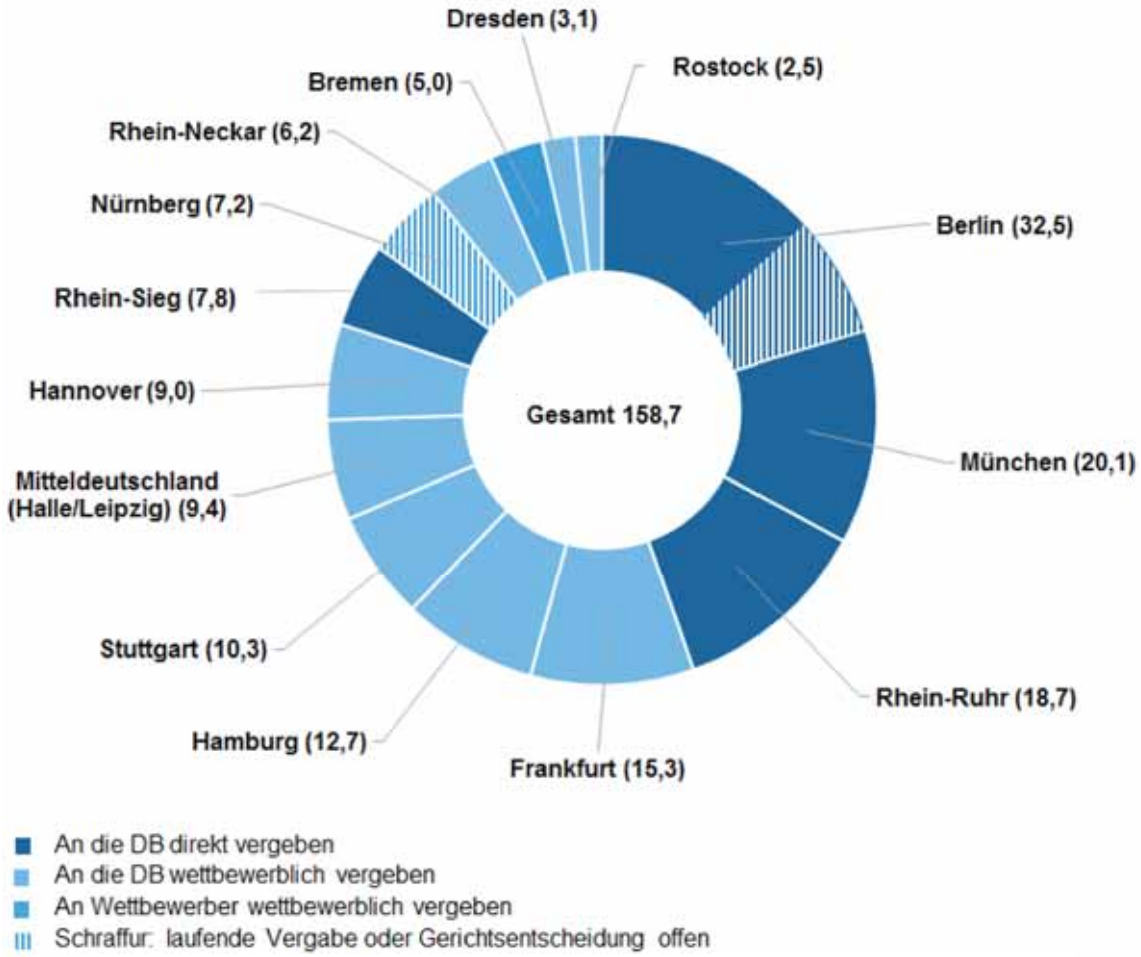
RE-Netz	Aufgabenträger	Zkm	Betreiber	Inbetrieb-nahme
RE 3/13 NRW	VRR/NWL	3,3 Mio.	Eurobahn (Keolis)	12/2009
Hanse-Netz	LNVG/HVV/HB	5,2 Mio.	Metronom	12/2010
Main-Sieg-Express	RMV/NWL	1,3 Mio.	HLB	12/2010
Meridian (u.a. München - Salzburg)	BEG	5,1 Mio. (Gesamtnetz)	Transdev	12/2013
Ostsachsennetz	ZVON/Z-VOE	3,0 Mio.	Vogtlandbahn (Netinera)	12/2014
Dieselnetz Südwest, Los B (Expresslinien)	SPNV-Süd/SPNV-Nord/VGS/NVBW	6,0 Mio.	Vlexx (Netinera)	12/2014
EMIL	LNVG/ZGB/RH/NWL	5,4 Mio.	WFB	12/2015
STS	NASA/NVS/NVV/ZVNL/LNVG	8,2 Mio.	Abellio	12/2015
Harz-Elbe-Express	NASA	1,0 Mio.	Transdev	12/2015
Chemnitz - Leipzig (CLEX)	ZVNL/ZVMS	1,0 Mio.	MRB (Transdev)	12/2015
RE 7 NRW	VRR/NVR/NWL	3,2 Mio.	NX	12/2015
EMS (u.a. Hof - Dresden)	ZVMS/Z-VOE/BEG	5,8 Mio.	MRB (Transdev)	06/2016
RRX	VRR/NVR	14,6 Mio.	NX (2 Lose) Abellio (1 los)	12/2019

Quelle: KCW GmbH

- Bei den **S-Bahn-Leistungen** fällt die Bilanz wie in den Vorjahren verhaltener aus, wenngleich auch sie nicht mehr als gesichertes Monopol der DB AG betrachtet werden können. Erste Einbrüche gab es durch die starke Bieterbeteiligung bei der Ausschreibung der neuen S-Bahn-Systeme Rhein-Neckar (2000), Leipzig/Halle (2010) und Bremen-Niedersachsen (2008). Letzteres gewann die NordWestBahn (Transdev). Bei der Ausschreibung zum MDSB II konnte sich Abellio kurzzeitig als Sieger fühlen, bis das schleppende Verfahren vor der Vergabekammer das Unternehmen zum Rückzug zwang.

  Kritischer sieht es bei den größeren S-Bahn-Systemen aus, die bis dato als unangreifbar gelten, wie die Verfahren für die S-Bahnen in Stuttgart, Frankfurt/Main, Dresden oder Hannover zeigten. Obwohl teilweise Fahrzeuge übernommen werden konnten (Stuttgart, Hannover) oder die Aufgabenträger Finanzierungsgarantien bzw. lange Laufzeiten in Aussicht stellten (Frankfurt), gab es letztlich keine Konkurrenten für die DB AG. Noch komplizierter sind die Vergaben in Hamburg und Berlin aufgrund der Spezialfahrzeuge. In Hamburg siegte die DB AG, allerdings wurde Vorsorge für einen Folgevertrag getroffen, so dass die DB-Tochter S-Bahn Hamburg GmbH die Fahrzeuge für alle Bieter freigeben muss. Zudem sind vertragliche Fahrzeugnachbestelloptionen für Netzerweiterungen vereinbart. Diese Leistungen (z.B. S4) können sofort wettbewerblich vergeben werden.

Abbildung 7: Aufteilung der S-Bahn-Netze in Deutschland 2015 in Mio. Zkm



Quelle: KCW GmbH

Ein kräftiges Signal setzt die Absicht der BEG, die S-Bahn-Nürnberg dem Newcomer National Express zuzuschlagen, noch dazu „in der Wiege der deutschen Eisenbahn". NX konnte überraschend beide Lose gewinnen, obwohl in einem Los die von der DB ab 2010 beschafften 42 neuen S-Bahn-Triebwagen zugelassen waren. Insofern war die Vermutung naheliegend, dass die DB dieses Los mit Gebrauchtfahrzeugen problemlos verteidigen würde. Allerdings scheint sich DB Regio ein weiteres Mal verspekuliert zu haben. Bereits beim Saale-Thüringen-Südharz-Netz, in dem sie vermeintlich konkurrenzlos war, oder EMIL, bei dem sie sich mit ihren Gebrauchtfahrzeugen unschlagbar wähnte, führte diese Fehleinschätzung zum Verlust.

Umgekehrt profitiert die Allgemeinheit von der Abschöpfung der Monopolrenditen. NX bot mit 38 neuen Regio Panter von Skoda an und erhielt den Zuschlag für die S-Bahn Nürnberg, deren Marktvolumen auf 1,3 Mrd. € taxiert wird. Wettbewerbsfördernd wirkte sich dabei sicher die Preisgabe der bisherigen Bahnsteighöhe von 96 cm aus. Marktüblich sind 76 cm, weshalb der Herstellermarkt für Fahrzeuge dieser Abmessungen größer ist. Nach Angaben der BEG spare man über die gesamte Laufzeit von 12 Jahren einen dreistelligen Millionenbetrag, was nach Angaben von NX und Skoda vor allem durch die geringeren Betriebskosten der Fahrzeuge möglich werden soll.

OLG München: Entscheidung ohne Entscheidung

Am 02. Februar 2015 gab die BEG bekannt, die Leistung der S-Bahn Nürnberg an den britischen Neuling NX vergeben zu wollen. Taggleich setzte ein (medialer) Sturm der Entrüstung ein, angeführt vom Oberbürgermeister (zugleich Präsident des Deutschen Städtetages), der „keinen guten Tag für den ältesten Bahnstandort in Deutschland Nürnberg“ witterte und pauschal das „englische Chaos im Eisenbahnverkehr“ kommen sah. NX könne als britisches Unternehmen keine Ahnung von der Region haben und z.B. nicht wissen, wo „ein Bahnhof Vach oder ein Bahnhof Großgründelbach liegen“. Der aus Franken stammende EVG-Funktionär und Vorsitzende des Verkehrsausschusses des Deutschen Bundestages sprach vom „bayrischen Ausschreibungswahnsinn“.

Aus den vorigen Aussagen spricht das Vorurteil, dass ausländische Unternehmen die regionalen Besonderheiten nicht kennen könnten. Übersehen wird, dass operativ in der Regel heimische Kräfte rekrutiert werden. So konnte der deutsche Geschäftsführer von NX darauf verweisen, dass er einst als Pressereferent der ehemaligen Bundesbahndirektion Nürnberg 1991 eine Presseinformation zur Schließung des Bahnhofs Großgründlach verfasst hatte und im Bahnhof Vach in den 1980er Jahren während seiner Schrankenwärterausbildung tätig gewesen war. Umgekehrt ist die Skepsis gegenüber Wettbewerbern unverständlich, wenn man sich die zahlreichen Betriebsprobleme der DB AG vor Augen hält.

Erwartungsgemäß focht die DB AG die Vergabeentscheidung der BEG an. Die Vergabekammer kippte sie am 28. April 2015 mit der Begründung, dass eine Patronatserklärung der Muttergesellschaft nicht in der erforderlichen Form vorgelegt worden sei. Zurückgewiesen wurde zugleich der Vorwurf der DB AG, dass NX ein Dumpingangebot vorgelegt habe.

Die BEG und National Express gingen vor dem OLG München in die Berufung. Nach zweimaliger Verschiebung der Urteilsverkündung entschied das Gericht am 17. September 2015, dass die BEG die finanzielle Leistungsfähigkeit der deutschen NX-Tochter erneut und diesmal deutlich strenger prüfen müsse. Dabei machte das Gericht Vorgaben, wie dies vorzunehmen sei, z.B. hinsichtlich der Prüfung und Begründung, ob ein anderer Verkehrsvertrag (hier: RRX) geeignet ist, die finanzielle Leistungsfähigkeit für einen anderen SPNV-Vertrag (S-Bahn Nürnberg) zu belegen. Sowohl das OLG als auch die BEG stellten in ihren Pressemitteilungen fest, dass das OLG weder Preis noch Qualität der Wertung in Frage gestellt habe.

Man darf gespannt sein, wie das Verfahren ausgeht. Naheliegend ist die Einschätzung des OLG, dass der unterlegene Bieter die Zuschlagsentscheidung nicht hinnehmen, sondern erneut vor Gericht ziehen wird.

3.2.3 Befund III: Bieterbeteiligung steigt wieder

Nachdem im letzten WBR bereits eine Stagnation der vorher stark abnehmenden Bieterbeteiligung konstatiert wurde, kann nunmehr immerhin eine leichte Steigerung festgestellt werden. Im Schnitt beteiligen sich mittlerweile 2,4 Bieter an einer Ausschreibung (gewichtet nach Zkm). Es deutet sich an, dass dieser Trend 2015 anhält.

Abbildung 8: Entwicklung der durchschnittlichen Anzahl der Bieter pro Verfahren

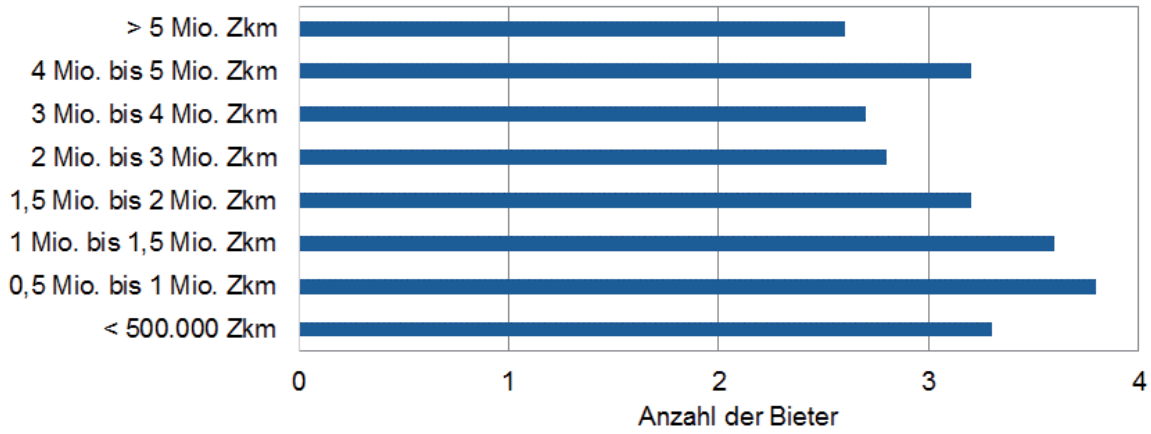
Quelle: KCW GmbH

Entspannung sollte dies dennoch nicht bei den Aufgabenträgern hervorrufen. Dafür ist das Niveau noch zu niedrig, so dass oftmals weiterhin die Situation besteht, dass neben dem Altbetreiber nur ein bis zwei Konkurrenten anbieten. Allerdings zeigt sich, dass die Aufgabenträger auf dem Weg sind, die richtigen Bieteranreize zu setzen:

- Positiv wirkt sich die Unterstützung der Bieter bei der Fahrzeugbeschaffung (z.B. Pool, separate Fahrzeugausschreibung) oder -finanzierung (z.B. Kapitaldienstgarantie) aus. Die Bieterbeteiligung ist signifikant höher, wenn Neufahrzeuge gefordert sind (im Schnitt plus 1,0 im Vergleich zu Gebrauchtfahrzeugzulassung; bezogen auf berücksichtigte Ausschreibungen der vergangenen 20 Jahre). EVU sind in Verfahren mit zugelassenen Altfahrzeugen aufgrund des Vorteils des Altbetreibers tendenziell zurückhaltend. Sie können faktisch nur mitbieten, wenn sie eine anderweitig nicht mehr benötigte Fahrzeugflotte zur Verfügung haben.

- Das Volumen der ausgeschriebenen Leistung ist in den letzten 20 Jahren ein wesentlicher Einflussfaktor auf die Bieterbeteiligung gewesen, indem sich ein systematischer „Bruch“ an der 5 Mio.-Zkm-Grenze gezeigt hat. Es dürfte auch der Umstand eine Rolle spielen, dass viele Wettbewerbsbahnen nur begrenzte Kapazitäten für Ausschreibungen haben und diese in der Regel auf chancenreiche Vergaben konzentrieren. Bei geringen Vergabevolumina haben die Wettbewerber zumeist ausreichend Erfahrung in der Kalkulation und späteren Umsetzung. Seit kurzer Zeit entsteht der Eindruck, als verschiebe sich die Grenze nach oben. Dies müsste sich in den Folgejahren in den Zahlen niederschlagen.

Abbildung 9: Durchschnittliche Bieterzahl nach Losgröße



Quelle: KCW GmbH

- Kein Unterschied in der Beteiligung ist bei der Verfahrensart (brutto/netto) zu verzeichnen. Nichtsdestotrotz ist die für ein Netz passende Verfahrensart ein wichtiger Aspekt, um Bieter für die Vergabe zu interessieren. So ist ein Nettovertrag nicht förderlich, wenn das beauftragte EVU später keinen Einfluss auf den Vertrieb hat.

Es ist somit insgesamt positiv zu verzeichnen, dass die Aufgabenträger die Sorgen der potenziellen Bieter ernst nehmen bzw. Gelegenheit zur Einbringung eigener Ideen geben. Werden diese Hinweise entsprechend im Verfahren umgesetzt, vergrößert sich die Chance, dass aus Interessenten auch Bieter werden. Umgekehrt ist anzunehmen, dass ohne unterstützende Maßnahmen der Aufgabenträger die Bieterbeteiligung auf dem niedrigen Niveau der Vorjahre bleiben würde, als man mit im Schnitt zwei Bietern kaum von einem funktionierenden Wettbewerbsmarkt sprechen konnte (siehe auch nächstes Kapitel). Zur Verhinderung einer abermaligen Trendumkehr ist es unabdingbar, dass die Aufgabenträger den begonnenen Weg weiter beschreiten und den Bietern ein optimales Marktumfeld schaffen.

3.3 Revision: Das Politdrama um den Kieler Schlüssel

Die Regionalisierungsmittel des Bundes sind nicht nur für das Angebot im Schienenpersonennahverkehr (2015: 672 Mio. Zkm) existenziell, sondern für die Finanzierung des Systems Schiene insgesamt, vor allem auf der Ebene der Infrastruktur. So steuert der SPNV 68% der Trassenentgelte sowie 87% der Stationsentgelte der DB-EIU bei.

Vor diesem Hintergrund ist es evident, dass jeder Revision - laut geltendem RegG vorgesehen für 2014 - eine hohe Bedeutung zukommt. Folgerichtig wurde mit erheblichem Vorlauf begonnen, die erforderlichen Datengrundlagen zu schaffen. So gaben die Länder 2012 ein Gutachten in Auftrag, das in einem methodisch aufwendigen Verfahren den Mittelbedarf 2015 sowie die erforderliche Dynamisierungsrate berechnete. Kernstück war die Auswertung der Finanzdaten aller Verkehrsverträge, die zudem durch Gespräche mit allen 27 Aufgabenträgern plausibilisiert wurden. Die Ergebnisse wurden im Sep. 2014 vorgelegt.

Parallel beauftragte auch der Bund ein Gutachterteam mit der gleichlautenden Fragestellung. Auch hier wurden die Resultate rechtzeitig im Okt. 2014 publiziert. Tabelle 3 vermittelt einen Überblick über die wichtigsten Aussagen der Gutachten im Vergleich:

Tabelle 3: Vergleich der Gutachten zur Ermittlung des Bedarfs an Reg-Mitteln

	Ländergutachten	**Bundesgutachten**
RegG-Mittel 2015	8,505 Mrd. €	7,658 Mrd. €
davon: Finanzierung Bestandsangebot	*8,068 Mrd. €*	*7,658 Mrd. €*
davon: Finanzierung von Mehrverkehren	*0,437 Mrd. €*	-
Dynamisierung mit Infrastrukturrisiko	2,5% - 4,4% Abhängig von Steigerungsszenarien	2,67% Inkl. Finanzierung von Mehrverkehren
Dynamisierung ohne Infrastrukturrisiko	2,0%	-

Quelle: KCW GmbH

Jenseits unterschiedlicher Bewertungsansätze sowie möglicher Interessengegensätze zwischen Bund und Ländern ist bemerkenswert, dass auch der Bundesgutachter die Notwendigkeit herleitet, die Mittel im Aufsetzpunkt um rund 250 Mio. € und die Dynamisierungsrate von 1,50% auf 2,67% zu erhöhen. Zudem spricht er sich dafür aus, die Infrastrukturrisiken dem Bund zu übertragen.

Im Herbst 2014 standen die Länder vor der Aufgabe, eine gemeinsame Forderungsposition für die Verhandlung mit dem Bund zu entwickeln. Erwartungsgemäß waren alle Punkte mit bundesweitem Bezug („Niveau der Mittel“) recht schnell einvernehmlich zu klären (siehe VMK-Beschluss weiter unten).

Strittig war - und ist bis heute - die horizontale Verteilung der Mittel unter den Ländern. Konsens herrscht unter Fachleuten und in der Politik, dass die historisch gewachsenen Länderschlüssel des RegG nicht mehr zeitgemäß sind, weil einige Länder - vornehmlich die alten Bundesländer (ABL) - erhebliche Nachfragezuwächse bewältigen müssen, die eine Mittelaufstockung erfordern. Die Gretchenfrage lautet, wie stark die Umverteilung sein soll und inwieweit den (relativen) Verlierern - den neuen Bundesländern (NBL) - ein Bestandsschutz im Hinblick auf das absolute Mittelniveau gewährt wird.

Unter der Führung von Schleswig-Holstein wurde der sogenannte Kieler Schlüssel entwickelt. Seine Merkmale gemäß VMK-Beschluss vom 01./02.10.2014 sind:

- Für jedes Land wird ein Zielschlüssel gebildet, der sich im bundesweiten Maßstab zu 50% aus der Zahl der Einwohner (Stand 2012) und zu 50% aus dem für 2015 angemeldeten SPNV-Angebot in Zugkilometern zusammensetzt.

- Damit die Mehrbedarfsländer kurzfristig mehr Mittel erhalten, wird der 15jährige Etappenplan für den sukzessiven Umbau der länderspezifischen Schlüssel so angelegt, dass 2019 der Zielschlüssel bereits zur Hälfte erreicht wird.

- Mehrbedarfsländer, deren Zielschlüssel 2030 weiterhin deutlich unter dem Königsteiner Schlüsse liegen (Bremen, Hamburg, Nordrhein-Westfalen), erhalten von den westdeutschen Flächenländern mit umgekehrter Schlüssel-Konstellation ein Drittel der Differenz beider Schlüssel.

Wie gravierend die Umschichtungen der Schlüssel für einige Länder wären, verrät der Vergleich des Status quo mit den Zielschlüsseln:

Tabelle 4: Veränderung der Länderschlüssel 2014 und 2029

Land	Ist-Schlüssel 2014 (%)	Ziel-Schlüssel 2029 (%)	Differenz in Prozentpunkten
Baden-Württemberg (BW)	10,4400	12,3767	+ 1,9367
Bayern (BY)	14,9800	16,2696	+ 1,2896
Berlin (BE)	5,4600	4,9394	- 0,5206
Brandenburg (BB)	5,7100	4,2970	- 1,4130
Bremen (HB)	0,5500	0,6700	+ 0,1200
Hamburg (HH)	1,9300	2,3000	+ 0,3700
Hessen (HE)	7,4100	7,4394	+ 0,0294
Mecklenburg-Vorpommern (MV)	3,3200	2,2625	- 1,0575
Niedersachsen (NI)	8,5900	8,8258	+ 0,2358
Nordrhein-Westfalen (NW)	15,7600	18,9900	+ 3,2300
Rheinland-Pfalz (RP)	5,2400	5,2292	- 0,0108
Saarland (SL)	1,3200	1,2000	- 0,1200
Sachsen (SN)	7,1600	5,3000	- 1,8600
Sachsen-Anhalt (ST)	5,0300	3,4594	- 1,5706
Schleswig-Holstein (SH)	3,1100	3,4899	+ 0,3799
Thüringen (TH)	3,9900	2,9511	- 1,0389
Summe Bund	**100,0000**	**100,0000**	**0**

Quelle: KCW GmbH

Kurz gesagt büßen die neuen Bundesländer kräftig, die Länder Berlin und Saarland hingegen 10% ihres Anteils ein, während die großen (Flächen-)Länder wie Nordrhein-Westfalen, Baden-Württemberg und Bayern sowie die Stadtstaaten Hamburg und Bremen deutlich zulegen. Auch Schleswig-Holstein bekäme einen nennenswerten Teil des Kuchens ab, Niedersachsen einen vergleichsweise geringen. Die Anteile von Hessen und Rheinland-Pfalz veränderten sich praktisch gar nicht.

Um das heutige Bestandsangebot der alten Bundesländer zumindest weitgehend zu sichern, wurde eine sogenannte **Sperrklinke** vereinbart. Diese soll gewährleisten, dass die zugewiesenen Mittel jedes Landes im Durchschnitt um mindestens 1,25% p.a. gegenüber dem Basisjahr (jetzt 2015) steigen - auch wenn der Kieler Schlüssel einen niedrigeren Betrag ergäbe. Im Original heißt es im vorgenannten VMK-Beschluss:

> *„Aufgrund der in einzelnen Ländern bestehenden Nachholbedarfe (…) und der derzeit bestellten Verkehre ist von den Gutachtern der Länder eine künftige Mindest-Mittelausstattung von 8,5 Mrd. Euro mit einer auskömmlichen Dynamisierung (Ausgleich der Kostenentwicklung der Trassen- und Stationspreise durch den Bund und 2-prozentige Dynamisierung der übrigen Kosten) ermittelt worden. Diese Ausstattung ist deshalb zwingend Grundlage des vorgelegten Verteilungsschlüssels, ebenso wie eine jährliche 1,25-prozentige Mindeststeigerung der heute in absoluten Zahlen zur Verfügung stehenden Mittel für jedes Land.“*

Nachdem die Länder ihre Position formuliert hatten, tat sich lange Zeit wenig. Der Bund legte 2014 zunächst einen Haushaltsentwurf vor, der für 2015 keine Dynamisierung der Mittel vorsah. Nach dem erwartbaren Aufschrei der Länder stellte er in den anschließenden Verhandlungen - taktisch generös - in Aussicht, die bisherige Dynamisierungsrate von 1,5% für ein Jahr fortzuschreiben. Bundesvertreter verhehlten nicht, dass das RegG in die Verhandlungsmasse zur Neuordnung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen einbezogen werden solle. Angedeutet wurde, zur Not das RegG salamitaktisch bis 2019 von Jahr zu Jahr fortzuschreiben, um Zeit zu erkaufen. Die Länder lehnten dies als „Almosen“ einstimmig und mit Verweis auf den Gesetzentwurf des Bundesrates ab. Am 27.03.2015 wurde der Vermittlungsausschuss angerufen, der ein halbes Jahr später - am 09.09.2015 - erstmalig zusammentrat, jedoch ohne Ergebnis.

Unerwartet erfuhr der schleppende Prozess am 24.09.2015 eine dramatische Beschleunigung. Auf dem Bund-Länder-Gipfel zur Asyl- und Flüchtlingspolitik bot Finanzminister Schäuble im Rahmen der Finanzierung der Folgekosten en passant an, die Revision des RegG sowie das 2019 auslaufende Bundesprogramm des GVFG neu zu regeln. Der in der Textmasse nahezu untergehende dürre Beschluss lautet:

> *„Die Regionalisierungsmittel werden in 2016 auf acht Mrd. Euro erhöht und in den Folgejahren jährlich mit einer Rate von 1,8 Prozent dynamisiert. Bund und Länder vereinbaren, die Mittel des Gemeindeverkehrsfinanzierungsgesetzes (GVFG) im Rahmen der Neuregelung der Bund-Länder Finanzbeziehungen ungekürzt über 2019 hinaus fortzuführen. Die Regionalisierungsmittel werden entsprechend des Vorschlages der Länder zeitlich verlängert und nach ihrem Vorschlag (Kieler Schlüssel) auf die Länder verteilt. Bund und Länder werden die Dynamik des Anstiegs der Trassenpreise begrenzen.“*

Mit diesem geschickten Schachzug hatte niemand gerechnet. Schnell feierten viele Akteure das Ergebnis als großen Erfolg. 8 Mrd. € seien deutlich mehr, als viele Ländervertreter insgeheim erhofften; auch die Dynamisierungsrate von 1,8% sei zumindest höher als bisher. Zudem fänden sich immerhin eine Absichtserklärung zur Einbremsung der Trassenpreisentwicklung sowie die Zusage zur GVFG-Nachfolgeregelung.

Aus neutraler Perspektive muss der Jubel deutlich verhaltener ausfallen, wenn man das Klein- und das Nichtgedruckte liest, denn:

- Die Fortführung des GVFG beschränkt sich allein auf das Bundesprogramm in Höhe von 332,56 Mio. €, nicht aber auf die Entflechtungsmittel (Länder-GVFG), die mit 1.335,5 Mio. € das Vierfache ausmachen.

- Die Schranke gegen die Trassenpreissteigerungen ist in dieser weichen Formulierung wirkungslos.

- Das Hauptproblem ist aber der Umgang mit der Sperrklinke, die integraler Bestandteil des VMK-Beschlusses ist. Tabelle 5 gleicht für die NBL die Mittellinie gemäß Kieler Schlüssel bei einem Volumen von 8 Mrd. € jährlich mit jener gemäß der 1,25%igen Sperrklinke ab:

Tabelle 5: Vergleich Mittelzuweisungen Sperrklinke vs. Kieler Schlüssel für die NBL

Land	Schlüssel	2015-Ist	2016	2017	2018	2019	2020…	…2030	2031	∑ 2016-2031
BB	Kieler Schlüssel	423,01	445,50	442,01	438,25	434,21	429,89	441,29	449,23	**6.962,99**
	Sperrklinke	423,01	428,30	433,65	439,07	444,56	450,12	509,65	516,02	**7.534,24**
	Differenz p.a.		17,20	8,36	-0,82	-10,35	-20,23	-68,36	-66,79	**-571,25**
	Differenz kum.		17,20	25,56	24,73	14,39	-5,84	-504,46	-571,25	**-571,25**
MV	Kieler Schlüssel	245,95	257,14	253,16	248,95	244,50	239,82	232,35	236,53	**3.811,37**
	Sperrklinke	245,95	249,03	252,14	255,29	258,48	261,71	296,33	300,04	**4.380,68**
	Differenz p.a.		8,12	1,02	-6,34	-13,98	-21,89	-63,98	-63,50	**-569,31**
	Differenz kum.		8,12	9,13	2,79	-11,19	-33,08	-505,81	-569,31	**-569,31**
SN	Kieler Schlüssel	530,43	557,92	552,81	547,34	541,50	535,27	544,30	554,09	**8.642,51**
	Sperrklinke	530,43	537,06	543,77	550,57	557,45	564,42	639,08	647,06	**9.447,48**
	Differenz p.a.		20,86	9,04	-3,22	-15,95	-29,15	-94,78	-92,97	**-804,97**
	Differenz kum.		20,86	29,90	26,68	10,73	-18,43	-712,00	-804,97	**-804,97**
ST	Kieler Schlüssel	372,63	389,83	384,06	377,95	371,50	364,69	355,27	361,67	**5.806,16**
	Sperrklinke	372,63	377,29	382,01	386,78	391,62	396,51	448,96	454,57	**6.636,99**
	Differenz p.a.		12,54	2,06	-8,83	-20,11	-31,82	-93,69	-92,91	**-830,83**
	Differenz kum.		12,54	14,60	5,77	-14,35	-46,17	-737,92	-830,83	**-830,83**
TH	Kieler Schlüssel	295,59	310,89	308,02	304,95	301,67	298,18	303,07	308,53	**4.813,75**
	Sperrklinke	295,59	299,28	303,02	306,81	310,65	314,53	356,13	360,58	**5.264,73**
	Differenz p.a.		11,61	5,00	-1,86	-8,97	-16,34	-53,06	-52,06	**-450,98**
	Differenz kum.		11,61	16,60	14,75	5,77	-10,57	-398,92	-450,98	**-450,98**

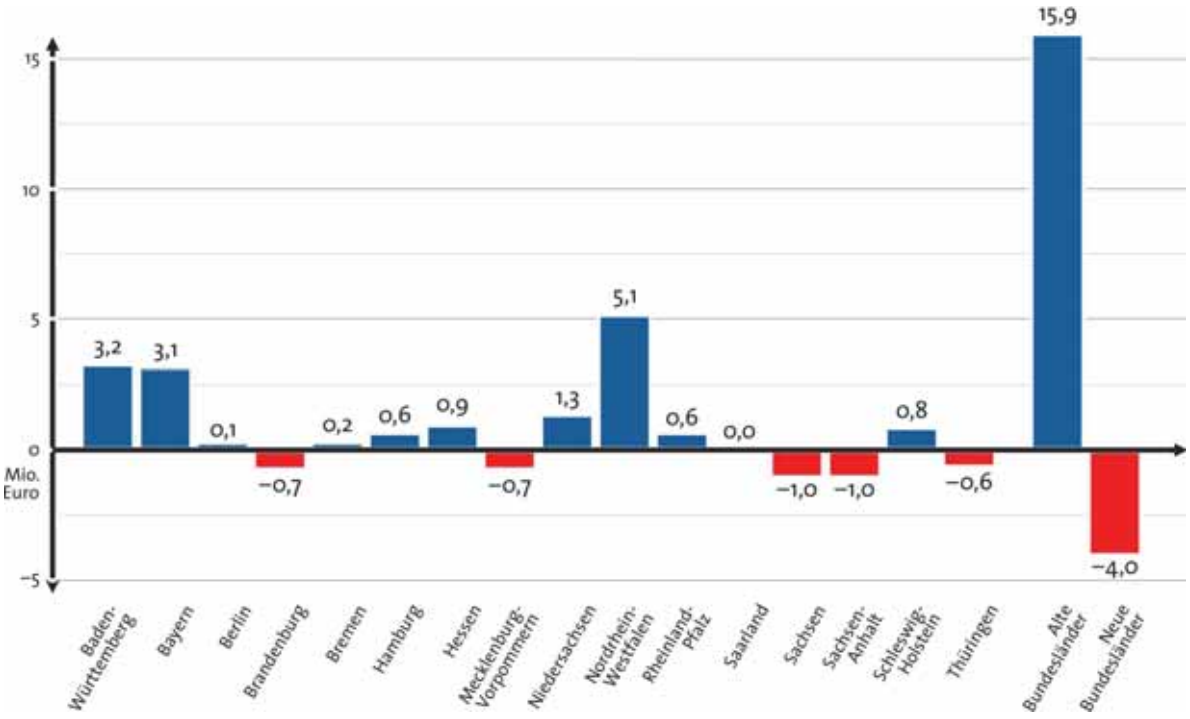
Quelle: KCW GmbH

Der massive Rotanteil drückt aus, dass alle NBL beim Kieler Schlüssel bereits 2018 im Vergleich der Jahresscheiben unter die Mittelzuweisung im „Szenario Sperrklinke“ fielen. Aufgrund der erhöhten Sockelbildung 2016 träte die kumulative Verlustzone minimal später ein, und zwar 2019 in MV und ST sowie 2020 in BB, SN und TH. Im Zeitraum 2016 bis 2031 betrüge ihr Verlust in der Summe 3.227 Mio. €.

Damit wird der Beschluss der VMK unübersehbar verletzt. Mathematisch ist dies zwingend, weil die Sperrklinke darauf ausgelegt ist, dass 8,5 Mrd. € im Basisjahr bereitgestellt werden, die anschließend mit 2,853% p.a. dynamisiert werden. Beide Vorgaben werden mit dem Beschluss vom 24.09.2015 deutlich unterschritten.

Noch eklatanter ist der Vergleich der Mittelzuweisungen nach dem Kieler Schlüssel mit der Option einer Status-quo-Fortschreibung von 1,5% p.a. Die nachstehende Abbildung 10 zeigt Gewinner und Verlierer in absoluten Beträgen.

Abbildung 10: Gewinner und Verlierer im Vergleich zum Status quo (+1,5%)



Quelle: KCW GmbH

Die griffige Formel lautet: Rund 12 Mrd. € würden im Zeitraum 2016 bis 2031 zusätzlich in Relation zur heutigen Regelung ins System eingespeist. Davon gingen fast 16 Mrd. € an die ABL, indem 4 Mrd. € von den ost- zu den westdeutschen Ländern umverteilt würden.

Angesichts dieser Unwucht nimmt es nicht wunder, dass die Ländervertreter der NBL, aber auch viele ostdeutsche Bundestagsangeordnete gegen die Missachtung der Sperrklinke Sturm laufen. Eine derartige Abnahme der Mittel im Zeitverlauf hätte unweigerlich einschneidende Kürzungen im Bestandsangebot der NBL zur Folge. Auch mit Blick auf die Wettbewerbserfolge in ostdeutschen Bundesländern wäre dies bedauerlich, da z.B. geplante Leistungsausweitungen wie im Saale-Thüringen-Südharz-Netz zur Disposition stünden.

Am 15./16.10.2015 stimmten Bundestag und Bundesrat dem Dritten Gesetz zur Änderung des RegG mehrheitlich zu. Grundlage war die Beschlussempfehlung des Vermittlungsausschusses vom 14.10.2015, auf die sich das Gremium nach überaus turbulenter Sitzung und dem Kursieren zahlreicher Kompromissvorschläge verständigt hatte. Die wichtigsten Eckpunkte sind:

- Erhöhung auf 8 Mrd. € im Jahr 2016, Dynamisierungsrate 1,8% p.a. ab 2017, Revisionszeitraum bis 2031.

- Die Dynamik des Anstiegs der Infrastrukturentgelte soll nach Maßgabe des Eisenbahnregulierungsgesetzes begrenzt werden. Hinzugefügt wurde eine Protokollerklärung der Bundesregierung, sich im Rahmen des ERegG zu verpflichten, dass das Volumen der jährlichen länderspezifischen Steigerung der Infrastrukturentgelte den Anstieg der korrespondierenden RegG-Mittel nicht übersteigt.

- Die Bundesregierung wird ermächtigt, durch Rechtsverordnung - die am 01.01.2016 in Kraft treten soll - mit Zustimmung des Bundesrates unter Zugrundelegung der Entwicklung der Verkehrsleistung und der Bevölkerung die Vomhundertsätze zur Verteilung der sich nach § 5 Absatz 2 und 3 ergebenden Beträge festzulegen.

Damit ist der erbitterte Streit um die horizontale Verteilung nicht beigelegt, sondern lediglich für kurze Zeit vertagt. Festzuhalten bleibt:

- Das bis dato kompromisslose Beharren der ABL auf dem Kieler Schlüssel ohne Sperrklinke ist durch die externe Brille betrachtet nicht nachvollziehbar:

    - Der Beschluss vom 01./02.10.2014 zur Sperrklinke ist glasklar und würde unter den nunmehr gefassten Rahmenbedingungen eindeutig verletzt. Ein solcher Verstoß gegen Absprachen ist in der Politik ungewöhnlich, da man sich mehr als einmal trifft. Die von vielen ABL angestrebte Neuregelung der Bund-Länder-Finanzbeziehungen einschließlich des Finanzausgleichs, der die NBL begünstigt, ist unter solchen Vorzeichen kaum vorstellbar.

    - Die zusätzliche Verteilmasse von 12,7 Mrd. € zugunsten der ABL bei Einhaltung der Sperrklinke ist groß genug, um ihren Mehrbedarf zu decken und zugleich das Bestandsangebot der NBL und die dortigen Wettbewerbserfolge sichern zu können. Selbst eine Fortschreibung des Status quo mit 1,5% Dynamisierung wäre problemlos finanzierbar. Dabei ist zu beachten, dass eine Sperrklinke von 1,25% p.a. im Vergleich zur heutigen unzureichenden Rate von 1,5% p.a. die Kaufkraft der NBL um weitere 700 Mio. € mindert, so dass die NBL nicht nur den Zuwachs von 12 Mrd. €, sondern weitere 700 Mio. € an die ABL abgäben.

- Der Kieler Schlüssel ist insofern ein Fortschritt, als er in die richtige Richtung weist und auf einem keineswegs selbstverständlichen Konsens der Länder basiert. Gleichwohl ist er methodisch angreifbar, so dass Änderungswünsche nicht unbotmäßig sind. Die Kritikpunkte:

    - Die Einwohnerzahlen stammen aus 2012, das angemeldete Bestandsangebot aus 2015. Damit handelt es sich a) um unterschiedliche Bezugsjahre, die b) beide keine Prognosekomponente enthalten (entgegen der wörtlichen Auslegung der Rechtsverordnung, die von Entwicklung bei den Parametern spricht). Wachsende Regionen werden dadurch tendenziell benachteiligt.

    - Die Zahl der Einwohner ist an sich eine ungeeignete Größe. Je komprimierter diese in einer Stadt leben, desto eher muss lediglich ein innerstädtischer ÖPNV bereitgestellt werden und desto geringer sind auch die spezifischen Kosten der Leistungserbringung pro Einwohner. Durch die Größe und die Verteilung der Einwohner über die Fläche (Siedlungsdichte) entstehen die höheren Kosten pro Einwohner im Bahnverkehr. Die Flächenkomponente fehlt aber in Gänze.

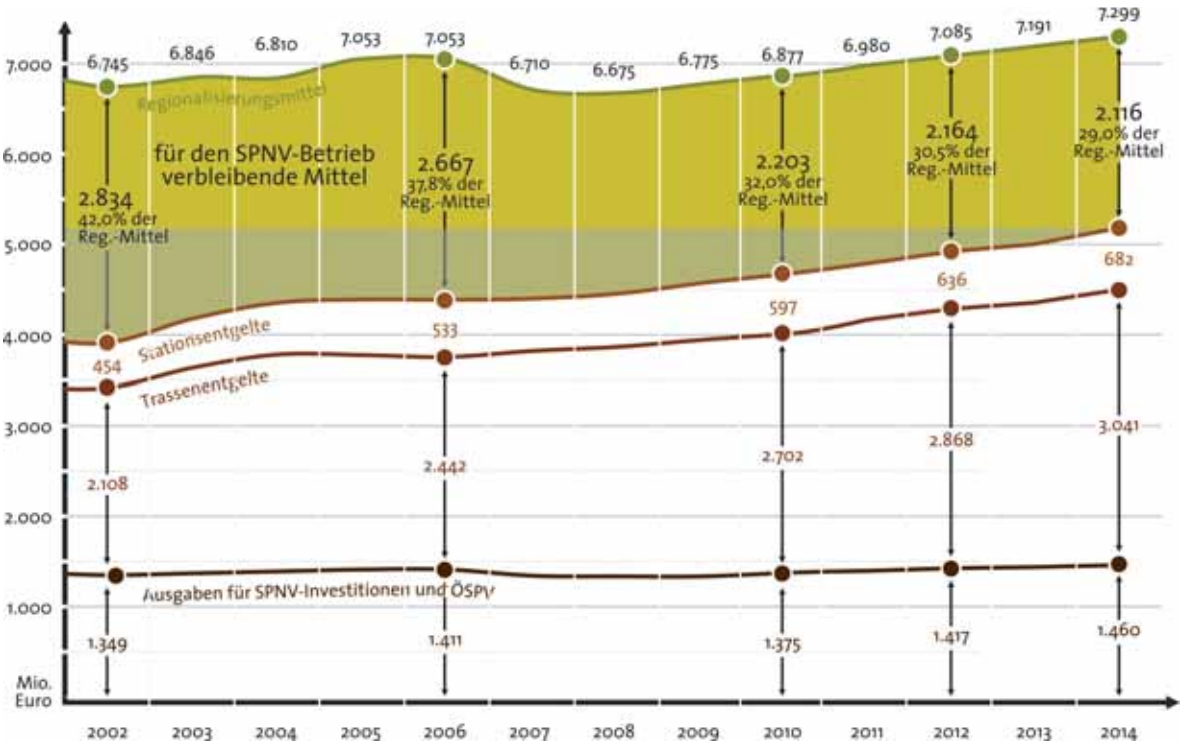
    - Das Bestandsangebot 2015 ist eine Plangröße, die nicht hinterfragt, wie sie zustande gekommen ist. Im Zweifel wird der belohnt, der viel anmeldet und in der Vergangenheit auf Angebotsmehrung statt Investition oder Qualität setzte. Dies geht z.B. tendenziell zu Lasten von Hessen und Niedersachsen. Aufgrund von Kapazitätsengpässen war Hessen zum Teil gar nicht in der Lage, das Angebot auszuweiten.

- Am schwersten wiegt, dass es keine verkehrspolitische Erfolgskomponente der Mittelzuweisung gibt. Einwohnerzahlen und Angebotskilometer sind hierfür kein verlässlicher Indikator.

- Die Protokollerklärung zur Eindämmung der Infrastrukturentgeltdynamik muss als wertlos eingeschätzt werden. Der Bezug auf das „Volumen“ des Anstiegs der Entgelte bedeutet, dass die absolute Steigerung der RegG-Mittel eines Landes vollständig durch die Zunahme der Trassen- und Stationsentgelte aufgezehrt werden kann. Die Wahrscheinlichkeit ist hoch, dass die ABL von ihrer Mittelsteigerung nur begrenzt profitieren werden, weil die EIU der DB AG - nach dem Muster der letzten Jahre - einen Großteil der erhöhten Zahlungsfähigkeit wieder abschöpfen werden. Dies läge auch im Interesse des Finanzministers, der eine hohe Dividende erwartet und mit ihr den Finanzierungskreislauf Schiene 2.0 bewirbt.

Es bleibt daher abzuwarten, wie der Verteilungskampf im Wege der Rechtsverordnung gelöst wird. Wie wichtig dessen ungeachtet es ist, das Wachstum der Infrastrukturentgelte abzubremsen, zeigt die Abb. 11:

Abbildung 11: Entwicklung der Regionalisierungsmittel-Kaufkraft 2002 bis 2014



Quelle: KCW GmbH

Bereits im ersten WBR 2008/2009 wurde die kontinuierliche Aufzehrung der Regionalisierungsmittel durch die Infrastrukturnutzungsentgelte problematisiert (Entwertung der Kaufkraft). Dabei wird jedes Jahr aufs Neue klar, dass diese Entwicklung ohne Eingriff von außen nicht zu stoppen ist. 2014 wurde erstmals die magische Grenze von 50% durchbrochen - 3,723 Mrd. € und somit 51% der Regionalisierungsmittel wurden an die beiden Eisenbahninfrastrukturunternehmen DB Netz und DB St&S gezahlt. Ausgehend von der aus Vergleichsgründen gegenüber den Vorgängerausgaben des WBR beibehaltenen Annahme, dass 20% der Regionalisierungsmittel für Investitionen sowie ÖSPV ausgegeben werden, verblieben 2014 gerade noch 29% (2.116 Mio. €) für den SPNV-Betrieb.

Bemerkenswert ist: Das Angebot konnte auf nunmehr 672 Mio. Zkm ausgedehnt werden, obwohl 2014 rund 700 Mio. € weniger als 2002 für den Betrieb eingesetzt werden. Unter Einrechnung der Inflation über 12 Jahre wird deutlich, dass die Wettbewerbsdividende bei mehr als einer Mrd. € liegt. Im Hinblick auf das Geschäftsergebnis von DB Regio 2014 in Höhe von 685 Mio. € ist die Hoffnung berechtigt, dass noch etwas Luft im System ist. Das Ende ist allerdings absehbar, einige Folgeausschreibungen führen teilweise wieder zu leicht erhöhten Zuschüssen.

3.4 Fragmentierung der Wertschöpfungskette belebt Konkurrenz

Bestellermärkte wie im SPNV unterscheiden sich von „normalen“ Märkten dadurch, dass (Fahrgast-)Nachfrage und (Verkehrs-)Angebot nicht von selbst aufeinandertreffen, sondern die öffentliche Hand die Nachfrage kanalisiert. Mithin sind die Besteller an vielen Stellen quasi-unternehmerisch tätig (Vorgaben für den Fahrplan, Fahrzeuge u.ä.). Dauerstreitpunkt ist die Frage, wie die Arbeitsteilung zwischen Aufgabenträger und EVU aussehen soll. Verschärft stellt sich das Problem dann, wenn es ein historisches Monopol mit vielen Vorteilen für den Altbetreiber in den Wettbewerb zu überführen gilt.

So stellten die Aufgabenträger nach dem Ausbruch der Finanzmarktkrise im Herbst 2008 fest, dass die Wettbewerber bei der Fahrzeugfinanzierung noch stärker als bis dahin gegenüber der DB AG ins Hintertreffen gerieten. In der Folge nahm die Wettbewerbsintensität rapide ab, immer öfter saßen die Aufgabenträger wie früher nur einem Bieter gegenüber, der den Preis diktieren konnte.

In dieser Ausgangslage begannen die ersten Aufgabenträger, ihr Tätigkeitsfeld entlang der Wertschöpfungskette auszudehnen, indem sie Instrumente zur Unterstützung der Fahrzeugfinanzierung entwickelten. Später kam die Neutralisierung des Vertriebs hinzu. Ziel dieser Politik war und ist es, das „level playing field“ wieder herzustellen, um den Wettbewerb zu fördern.

Die nachstehenden Ausführungen zeigen auf, welche Maßnahmen ergriffen wurden und dass die Marktpflege mittlerweile Früchte trägt, auch wenn es langfristig Ziel sein muss, dass alle Marktteilnehmer ihre Finanzierung eigenständig stemmen können.

3.4.1 Fahrzeuge: Vielfalt der Unterstützungsmodelle

Da die Kapitalkosten der Fahrzeuge den größten Kostenblock unter den Betriebskosten eines EVUs bilden (20 bis 30%, je nach Spezifität des rollenden Materials), ist eine annähernde Chancengleichheit unter den Verkehrsunternehmen spielentscheidend, um einen lebhaften Wettbewerb der Betreiber in Gang zu setzen oder zu halten. Als Reaktion auf die Finanzmarktkrise Ende 2008 sind die Aufgabenträger dazu übergegangen, mit Hilfe verschiedener Unterstützungsmodelle die Wettbewerber in die Nähe des Kostenniveaus der DB AG zu bringen. Deren Transporttöchter profitieren davon, dass das Top-Rating des Konzerns auf der 100%igen Eigentümerschaft des Bundes und vor allem der Netzintegration basiert, was sich über die Holdingklammer auf sie überträgt.

Das gezielte Abschmelzen eines Vorsprungs, der nicht auf originären Leistungsvorteilen basiert, lässt sich an drei Ergebnisebenen festmachen:

- am Zugang zum Kapitalmarkt (ja/nein; in der Finanzmarktkrise zentral),
- an den Konditionen der Finanzierung (Zinssatzdifferenz)
- und am Erwartungswert des Restwertrisikos der Fahrzeuge.

Auf der Instrumentenebene lassen sich im Wesentlichen zwei Modelltypen entlang der Eigentumszuordnung unterscheiden, die der Markt bis heute entwickelt hat:

- **Garantiemodelle** setzen auf der traditionellen Konfiguration des Marktes auf, d.h. sie belassen das Eigentum am Fahrzeug bei den EVU, zumindest aber jenseits der staatlichen Sphäre (einschließlich der Aufgabenträger) bei einem privatwirtschaftlichen Unternehmen. Die Unterstützung wird dann durch Garantien und Risikoübernahmen der öffentlichen Hand gewährt.
- **Poolmodelle** verlagern die Eigentumsverantwortung auf die öffentliche Hand, sei es in direkter oder mittelbarer Form, sei es von Anfang an oder im Zeitablauf. Die Fahrzeuge werden an das EVU vermietet.

Innerhalb der beiden Modellgruppen hat sich eine Vielfalt an Subtypen herausgebildet, die in Ausrichtung auf die zuvor genannten Ungleichheitsprobleme unterschiedliche Schwerpunkte setzen. So untergliedern sich die **Garantiemodelle** wie folgt:

- Bei der **Kapitaldienstgarantie** sichern die Aufgabenträger den Kapitalgebern zu, den Kapitaldienst unabhängig von der wirtschaftlichen Lage des EVU zu erfüllen. Das Risiko des Zahlungsausfalls wird somit für den Kapitalgeber ausgeschaltet. Im Höhepunkt der Vertrauenskrise an den Finanzmärkten war dies der existenzielle Schlüssel für die Wettbewerbsbahnen, überhaupt Zugang zu Kapital zu erhalten. Darüber hinaus hat die „Bonitätsleihe“ von der öffentlichen Hand den Effekt, die Kapitalkosten im Vergleich zur privaten Beschaffung zu senken.
- EVU tragen ein Restwertrisiko für ihre Fahrzeuge, weil die Laufzeit des Verkehrsvertrags üblicherweise kürzer ausfällt als die Lebensdauer der Fahrzeuge. Um dieses Risiko einzudämmen, gibt es verschiedene Garantien:

- Mit der **Wiedereinsatzgarantie** sichert der Aufgabenträger dem EVU zu, seine für das ausgeschriebene Netz beschafften Fahrzeuge auch dann weiter einzusetzen, wenn es den Verkehrsvertrag verliert. Für das EVU entfällt das Restwertrisiko. Der Aufgabenträger nimmt sich stattdessen in die Pflicht, eine Weiterverwendungsmöglichkeit für die Fahrzeuge finden. Sein (Natural-)Risiko tendiert gegen null, sofern er sie weiter auf dem gleichen oder einem ähnlichen Netz einsetzt.

- Bei der **Restwertgarantie** legt sich der Aufgabenträger von vornherein fest, welchen monetären Restwert er dem EVU zugesteht, wenn es die Fahrzeuge nach einem Auftragsverlust am Markt veräußert.

- Ein abgeschwächtes Garantieversprechen sieht vor, die **Wiederzulassung** der beschafften Fahrzeuge zu verbriefen**.** Damit hat das EVU die Gewähr, das rollende Material auch bei der Folgeausschreibung ohne Wertungsnachteile anbieten zu dürfen. Mithin garantiert der Aufgabenträger eine (faire) Chance, jedoch nicht den sicheren Einsatz.

- Eine **Kombination von Kapitaldienst- und Wiedereinsatzgarantie** wird bei einem Teil der derzeit laufenden Vergabeverfahren in Baden-Württemberg optional angeboten. Ähnlich wurde bei den bayrischen Verfahren im Raum Nürnberg, Augsburg und im Allgäu vorgegangen. DB Regio hat im Dieselnetz Allgäu erstmals eine Kapitaldienstgarantie in Anspruch genommen und den Zuschlag für das Netz erhalten. Auch bei der Vergabe der S-Bahn Nürnberg hat National Express ein Angebot mit Kapitaldienstgarantie abgegeben. Die rechtskräftige Vergabeentscheidung steht hier jedoch noch aus (vgl. 3.2.2.).

- Zwei Untervarianten der Absicherung von Finanzierungskonditionen werden in der Vergabe des TeutoNetzes angeboten. Zum einen übernimmt der Aufgabenträger das **Zinsänderungsrisiko** zwischen Zuschlag und Betriebsaufnahme; darüber hinaus garantiert er die **Weiterverwendung** der Fahrzeuge im Falle einer Insolvenz des EVU (was nicht mit einer pauschalen Kapitaldienstgarantie identisch sein muss). Nachrichtlich sei hinzugefügt, dass die Eurobahn (Keolis) mit Gebrauchtfahrzeugen den Altbetreiber Westfalenbahn ablösen wird, obwohl die Option Neufahrzeuge zusätzlich noch mit einer Wiederzulassungsgarantie versehen wurde.

- Einen Sonderfall bildet das **Fahrzeugdienstleistungsmodell** im schleswig-holsteinischen Netz West. Dort hat das Land Garantien gegenüber einem externen Fahrzeugdienstleister ausgesprochen, der vom EVU vollständig unabhängig ist. Die Nutzung der Fahrzeuge des Fahrzeugdienstleisters, die überwiegend aus der Wiedereinsatzgarantie eines Vorverfahrens stammen, ist für das obsiegende EVU obligatorisch. Die Grenzen zwischen Garantie- und Poolmodellen beginnen beim Fahrzeugdienstleistungsmodell zu verwischen.

Unter dem Rubrum **Poolmodelle** haben sich folgende Ausprägungen etabliert:

- Der Klassiker ist der **Aufgabenträger-Fahrzeugpool**, wie er in Niedersachsen durch die LNVG bereits weit vor Ausbruch der Finanzmarktkrise eingeführt worden war. Die Fahrzeuge werden direkt von den Aufgabenträgern beim Hersteller beschafft; teilweise wird auch die Wartung der Fahrzeuge ausgeschrieben. Die Fahrzeuge werden den EVU auf Basis eines Miet-, Pacht- oder Leasingvertrags gegen eine Gebühr zur Verfügung gestellt, die die EVU wiederum aus dem Bestellerentgelt refinanzieren. Letztlich handelt es sich um eine Durchreiche.

- Eine Erweiterung stellen das **VRR- und das sehr ähnliche BW-Modell** dar. Hier werden die Fahrzeuge zunächst von den EVU ausgewählt und erworben, ehe sie nach einer logischen Sekunde an die Aufgabenträger weiterverkauft werden. Anschließend mieten die EVU die Fahrzeuge zurück. Der Unterschied zwischen VRR- und BW-Modell liegt darin, dass die Fahrzeuge in Baden-Württemberg in eine Landesgesellschaft eingestellt werden, während sie beim VRR dem Zweckverband gehören.

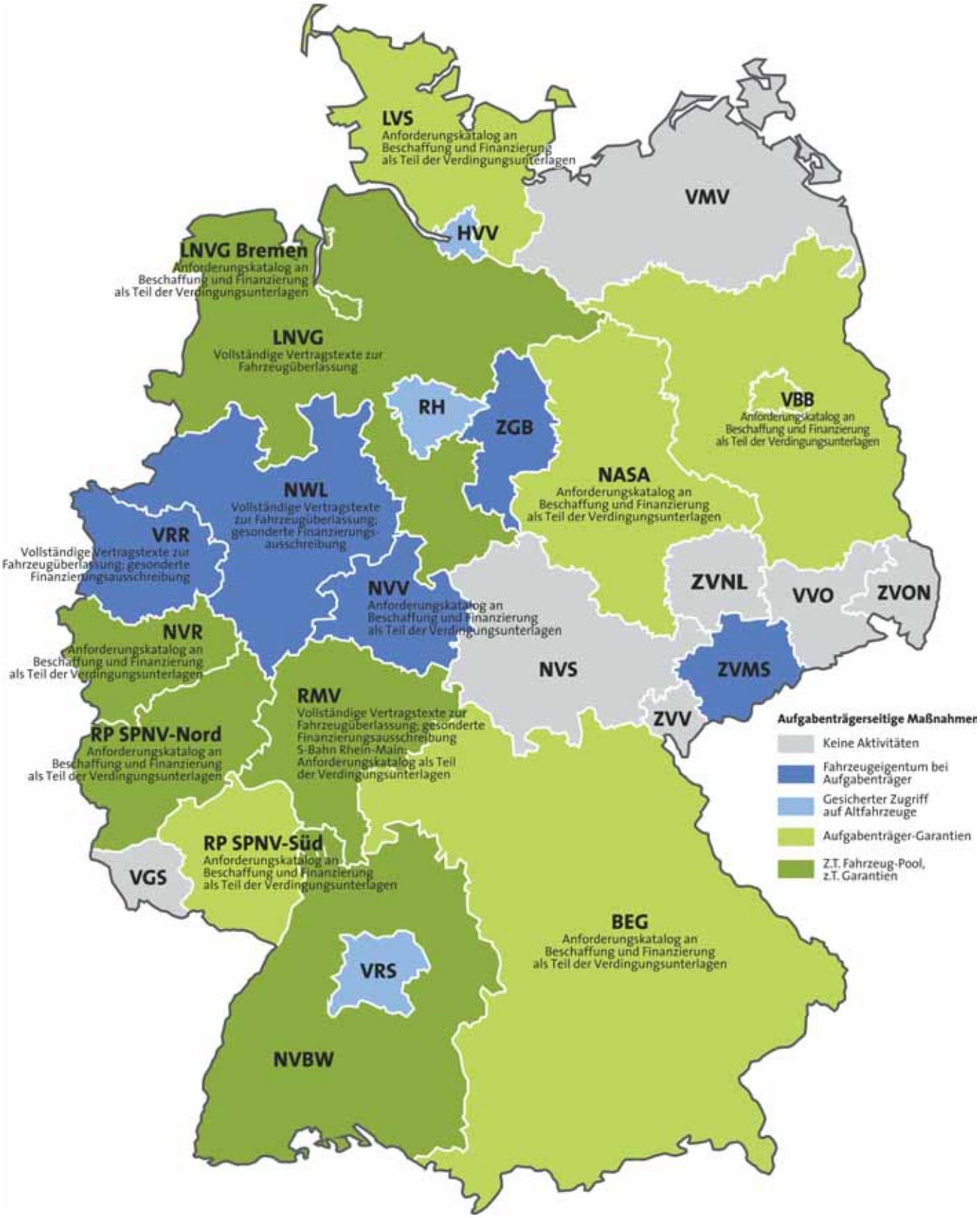
- Abweichend vom „normalen“ VRR-Modell wurden zwei weitere Untervarianten entwickelt, die sich um die Aufgabe der Instandhaltung bzw. Dauerverfügbarkeit ranken.

    - Beim **RRX-Modell** stellt der im Wettbewerb ermittelte Fahrzeughersteller die benötigten Fahrzeuge über deren Lebensdauer von 30 Jahren zur Verfügung und verantwortet die Instandhaltung. Darüber hinaus haftet Siemens als siegreicher Bieter für eine Fahrzeugverfügbarkeit von 99% und den angegebenen Energieverbrauch. Die Betriebsleistung wurde in einem zweistufigen Verfahren nachgelagert vergeben. Dabei konnte National Express zwei von drei Losen gewinnen, das dritte Los ging an Abellio.

    - Die Ausschreibung des **Elektronetzes Mittelsachsen II** ähnelt dem RRX-Modell, indem die Fahrzeugbeschaffung sowie die Instandhaltung kategorisch vom Aufgabenspektrum der EVU abgetrennt werden. Ursprünglich wurde die Trennung der Verantwortung durch ein Doppelbewerbungsverbot unterstrichen, das die Vergabekammer Leipzig jedoch untersagte. Der Unterschied zum RRX besteht darin, dass das EVU beim EMS in den zuvor geschlossenen Instandhaltungsvertrag mit einem Dritten als Vertragspartner eintreten muss. Die DB AG verzichtete auf eine Bewerbung mit der Begründung, dass die Schnittstellenprobleme ungeklärt und der Zwangsentzug der Instandhaltung inakzeptabel seien.

Abbildung 12 illustriert anschaulich die von den 27 Aufgabenträgern praktizierte Pluralität der Modelle. Zugleich wird deutlich, dass ihre Anwendung bei komplexeren Verfahren mit Investitionssummen im höheren dreistelligen Millionenbereich eher die Regel als die Ausnahme darstellt.

Abbildung 12: Aufgabenträgerseitige Unterstützung bei der Fahrzeugbeschaffung



Quelle: KCW GmbH

Nach gut fünf Jahren der Modellentwicklung und -anwendung lässt sich folgendes Zwischenfazit ziehen:

- Die positive Stimulierungswirkung der Modelle auf den Wettbewerb ist unbestreitbar. Ohne ihren Einsatz wäre er an vielen Stellen zum Erliegen gekommen; mit gravierenden Folgen für Fahrgäste und Steuerzahler.

- Die Attraktivität des Instrumentes zeigt sich auch daran, dass es inzwischen die DB AG selbst ist, die es fallweise in Anspruch nimmt - zuletzt bei der Vergabe des Gäu-Murr-Netzes in Baden-Württemberg, bei der sie die Option auf das BW-Modell gezogen hat. Ursächlich dürfte sein, dass der Schuldenstand des DB-Konzerns entgegen der Planung weiterhin steigen wird und somit die Vorteile der klassischen Variante „Eigenbeschaffung“ (= Kauf) angesichts der Renditeziele des Staatskonzerns dahinschmelzen. Der Grund hierfür ist, dass zur Entlastung der Verbindlichkeiten mehr Eigenkapital beigesteuert werden müsste, das knapp und relativ zum Fremdkapital (zumindest bei 14% Renditeerwartung) besonders teuer ist, insbesondere bei historischem Niedrigzinsniveau. Inwieweit das Argument der „schlanken Bilanzen“ bei Leasingkonstrukten - bisher ein Motiv der global agierenden Wettbewerber - künftig noch trägt, bleibt abzuwarten.

- Noch offen ist die Bewertung der langfristigen Folgewirkungen der meisten Unterstützungsmodelle, d.h. ihre Eignung in der gelebten Vertragspraxis. Berechtigte Fragen sind:

  - Ist die öffentliche Hand (Aufgabenträger, eigene Landesgesellschaften) in den Poolmodellen dafür gewappnet, die Eigentumsverantwortung im Wege des Asset Management und Controlling aktiv wahrzunehmen? Wie stellt sich die Verantwortung für das Eigentum aus der Sicht der Politik dar, wenn die Fahrzeuge Kinderkrankheiten aufweisen sollten oder sich die Lieferung verzögert?

  - Halten die komplizierten Vertragskonstruktionen auch dann, wenn sie strapaziert werden, z.B. im unwahrscheinlichen, aber möglichen Fall der Insolvenz eines der beteiligten Unternehmen?

  - Lässt sich der Wettbewerbsdruck aufrechterhalten, wenn ein Fahrzeughersteller weiß, seinen Vertragspartner 30 Jahre gebunden zu haben. Wendet er sich dem Claim Management, d.h. der Durchsetzung von Ansprüchen gegenüber den Vertragspartner, zu?

  - Wie wirken sich Wiedereinsatzgarantien oder Poolmodelle auf den Sekundärmarkt, dem bei zunehmender Anwendung des Modells die Fahrzeuge entzogen werden?

  - Wie regieren Politik und Öffentlichkeit, wenn eine ausgesprochene Kapitaldienstgarantie tatsächlich mal in Anspruch genommen werden muss?

- Aus heutiger Sicht ist kein Urteil möglich. In jedem Fall erscheint es ratsam, die Modelle nicht gegeneinander auszuspielen. Wichtiger ist es, dass eine Unterstützung angeboten wird, nicht in erster Linie welche.

3.4.2 Vertrieb: Separate Vergabe als Erfolgsmodell?

Analog zu den Fahrzeugen sehen einige Aufgabenträger die Chance, durch eine betreiberneutrale Vergabe des Vertriebs mehrere Vorteile für sich zu erschließen:

- Zum einen soll die Herauslösung dem Altmonopolisten DB Vertrieb das Signal aussenden, keinen Blankoscheck zur Leistungserbringung zu haben, sondern um die Beauftragung im Wettbewerb kämpfen zu müssen. Ziel ist es, Effizienzdruck auf die Kosten und die Provisionssätze auszuüben sowie innovative kundenorientierte Vertriebsansätze anzureizen.

- Zum anderen erhoffen sich die Besteller, den Informationsvorsprung des Altbetreibers über Erlös- und Kostendaten zu neutralisieren, der im Falle einer integrierten Vergabe von Be- und Vertrieb ein Wettbewerbshindernis auf der Betriebsebene aufbauen kann.

Nach jahrelangen Vorüberlegungen in der Branche übernahmen NVR und SPNV-Nord eine Pionierfunktion, als sie im Dezember 2013 zum ersten Mal einen vollständig vom Betrieb getrennten Dienstleister mit dem SPNV-Vertrieb beauftragten. Neben dem abgeschlossenen Verfahren laufen aktuell zwei weitere (der Z-VOE hat seine Ausschreibung mittlerweile wieder zurückgezogen) und mindestens ein weiteres wurde konkret angekündigt, wie die Tabelle 6 zusammenfasst. Zudem hat mit der AVG ein EVU aktuell eine Vertriebsausschreibung gestartet, d.h. es separiert selbst den Betrieb von der Vertriebsleistung, vergleichbar mit der Konstruktion von DB Regio und DB Vertrieb.

Tabelle 6: Aktuelle Vergabeverfahren

AT	Ausschreibungsstart	Betriebsaufnahme	Einsatzgebiet	Vertriebskanäle	Anmerkungen	Vergabestatus
NVR/SPNV-Nord	04/2010	12/2013	NVR und Teile SPNV-Nord	alle (keine Losbildung)	Zuschlag an Altbetreiber DB Vertrieb	abgeschlossen
RMV	11/2014	01-07/2018	RMV	Automaten, personenbediente Verkaufsstellen (8 räumlich abgegrenzte Lose); Abonnentenverwaltung für den gesamten SPNV im RMV (1 Los)		laufend
NWL	07/2015	12/2016	NWL	klassisch (stationär) und elektronisch (keine Losbildung)		laufend
Z-VOE	08/2015	12/2018	Ostsachsennetz	Verleih, Wartung und Betrieb von mobilen Verkaufsgeräten für Zugbegleiter; Betrieb von 7 personenbedienten Verkaufsstellen	Nicht vollständig separat, da Einbettung in bestehenden Vertriebsvertrag S-Bahn Dresden in Form einer Vertragspartnerschaft	zurückgezogen
AVG	08/2015	12/2015	AVG	Alle	Ausschreibung durch EVU	laufend
VRR	offen	vsl. 12/2019	offen	offen		angekündigt

Quelle: KCW GmbH

Die Erhöhung der Bestreitbarkeit des Verkehrsmarktes im SPNV ist jedoch nur ein Ziel. Denn auch eine Verbesserung des Vertriebs selbst wird mit einer separaten Vertriebsausschreibung intendiert. Die gegenüber dem Kunden erforderliche Einheitlichkeit der Vertriebsansprache spricht für einen einheitlichen Vertrieb - bezogen auf das Verbundgebiet und/oder Teilsegmente des Vertriebs (z.B. Fahrausweisautomaten, elektronisches Ticket) Dadurch wird die Zugangsbarriere auf Seiten des Vertriebs für Nutzer minimiert.

Funktionieren kann eine separate Vertriebsausschreibung letztlich nur, wenn der bisher schwierige Zugang zu den erforderlichen Daten (Erlöse, Nachfrage) gesichert ist. Gelingt dies nicht, sorgt eine derartige Ausschreibung lediglich dafür, dass das Kalkulationsrisiko in die Sphäre der Vertriebsausschreibung verschoben wird. Die Aufgabenträger sind in den letzten Jahren in diesem Punkt einen großen Schritt vorangekommen (Abschnitt 3.4.3).

Zudem werden nach Meinung der Kritiker neue Probleme geschaffen, da etwa zusätzliche Schnittstellen zwischen den Akteuren (EVU - Vertriebsdienstleister) einzurichten sind.

Tabelle 7: Vor- und Nachteile einer separaten Vertriebsausschreibung

Vorteile	Nachteile
Keine Fragmentierung des Vertriebs, wenn Betrieb mehrerer Netze durch verschiedene EVU durchgeführt wird	**Verkürzung Wertschöpfungskette** der EVU mit der Wirkung, das SPNV-Verfahren unattraktiver zu machen und somit die intendierte Zielsetzung sogar zu verfehlen
Reduzierung Controllingaufwand sowie Generierung **Größenvorteile** bei der Beschaffung der Vertriebstechnik	**Verlust betrieblicher Synergien** zwischen Zug- und Vertriebspersonal
Einheitlichkeit Nutzeroberfläche für den Fahrgast.	**Schaffung zusätzlicher Schnittstellen** zwischen Aufgabenträger, EVU und Vertriebsdienstleister
Optimale **Anreize für den Vertriebsdienstleister** zu einer aktiven und kundenorientierten Bearbeitung des Fahrgastmarktes im Vertrieb	**Kalkulationsrisiken** der DB-Konkurrenz bzgl. Vertriebsdaten bleiben bestehen und werden lediglich auf die Ebene eines Teilmarktes **verschoben**
Größere **Unabhängigkeit von DB Vertrieb**, da Vertriebsdaten leichter neutral fortgeschrieben und für Folgeperioden nutzbar gemacht werden können.	

Quelle: KCW GmbH

Das horizontal überlagernde Problem des Verkaufs von Fernverkehrstickets besteht prinzipiell weiterhin, unabhängig davon, ob der Vertrieb separat ausgeschrieben wird. Das Dilemma der Aufgabenträger besteht darin, dass die Fahrgäste einerseits erwarten, Fernverkehrsfahrscheine auch an SPNV-Vertriebsstellen erwerben zu können. Andererseits ist die Vorgabe eines Vertragsschlusses mit einem dazu nicht verpflichteten Dritten (DB Fernverkehr) vergaberechtlich unzulässig. DB Fernverkehr bietet bislang keine transparenten und für alle Bieter einheitlichen Konditionen für den Verkauf von Fernverkehrstickets an, so dass für Wettbewerber ein erheblicher Kalkulationsnachteil gegenüber der i.d.R. mitbietenden DB Vertrieb entsteht. Solange DB Fernverkehr keine für alle Bieter gleichen und transparent kalkulierbaren Konditionen bietet, könnte Chancengleichheit zwischen allen Bietern nur hergestellt werden, wenn die Aufgabenträger den Verkauf von Fernverkehrstickets untersagen. In diesem Zusammenhang darf man gespannt sein, welche Ergebnisse das im Januar 2014 gegen die DB AG eingeleitete Verfahren des Bundeskartellamtes zeigt. Auch das Konstrukt des TBNE selbst steht dabei auf dem Prüfstand.

Langfristig werden die heutigen Einwände gegen eine separate Vertriebsausschreibung gelöst werden (z.B. Schnittstellenproblematik). Fehlende Vertriebsdaten sind nur für die erstmaligen Vertriebsvergaben problematisch; dies gilt jedoch ebenso bei einer integrierten Vergabe von Betrieb und Vertrieb. Dem Aufgabenträger eröffnet sich allerdings die Chance, endlich an die zentralen Daten zu gelangen.

Angesichts der Herausforderungen des zukünftigen Vertriebs (Digitalisierung etc.) kann ein Wettbewerb der (Vertriebs-)Ideen, an dem neben EVU auch spezialisierte Dienstleister teilnehmen, stimulierend wirken. Voraussetzung dafür ist allerdings, dass die Aufgabenträger ein möglichst weitreichendes „Level Playing Field“ schaffen, das auch Wettbewerbern eine realistische Erfolgsaussicht gegen den Altbetreiber eröffnet.

Letztlich bleibt abzuwarten, ob die separate Vertriebsausschreibung tatsächlich zum Standard wird oder ein kurzlebiger Trend bleibt. Verglichen mit der Zahl der Aufgabenträger und Netze in Deutschland, sind die wenigen Ausschreibungen noch nicht geeignet, dies abschließend zu beurteilen.

3.4.3 Positive Wirkung: DB-Konzern öffnet sich

In den ersten rund 15 Jahren der Marktöffnung im SPNV fuhr der DB-Konzern die Strategie, erfolgreichen Wettbewerbern über die Pflichtaufgaben wie Trassenzugang hinaus keine Teilleistungen entlang der Wertschöpfungskette auf der Transportebene (von Notfallmaßnahmen wie Fahrzeuggestellung im Schadensfall abgesehen) zur Verfügung zu stellen. Augenscheinlich war es das Ziel des Monopolisten, die aufkeimende Konkurrenz so lange wie möglich kleinzuhalten. Hierfür wurde der Preis gezahlt, auf Einnahmen zu verzichten.

In jüngerer Zeit lässt sich hingegen ein Strategiewechsel beobachten. Danach scheint der DB-Konzern die Erkenntnis gewonnen zu haben, dass die restriktive Politik a) ineffektiv ist und b) ihr mittelfristig wirtschaftlich schadet. Dass sich kooperatives Verhalten insbesondere nach dem Verlust eines Bestandsverkehrs offenbar auszahlt, zeigen folgende Beispiele:

- **Instandhaltung**: Die DB AG hat mit National Express vereinbart, die beim RE 7 bzw. der RB 48 eingesetzten Fahrzeuge in den DB-eigenen Werkstätten in Münster und Düsseldorf instand zu halten. Für die HLB wartet sie die Züge des Westerwald-Netzes in Limburg. Auch Hauptuntersuchungen für Wettbewerbsbahnen werden in DB-Werken übernommen, z.B. für die MarriedPair-Wagen der Marschbahn (DB Fahrzeug-Instandhaltung Neumünster) oder für Transdev in Kassel.

- **Vertrieb**: Selbst bei den Vertriebsleistungen zeigt sich die DB mittlerweile kooperativer. Dies gilt vor allem, wenn die Wettbewerber reale Optionen zur Eigenerstellung haben. Weitgehend Wort gehalten hat die DB auch bei ihrer Ankündigung, den Bietern die Erlösdaten bei beabsichtigen Nettovergaben in Form von RES-V-Gutachten bereitzustellen. Damit gibt die DB AG zumindest einen Teil ihres Know-hows über die genauen Tarifergiebigkeiten etwa von Pauschalangeboten wie Länder- und Wochenendticket preis. Allerdings bleiben ihr noch Vorteile wie das Wissen über die Einnahmenentwicklung und das Nachfrageverhalten über einen längeren Zeitraum oder der Abgrenzungsspielraum bei der Zuschneidung von Fernverkehrserlösen.

- **Werkstattflächen**: Auch bei der Bereitstellung von Werkstattflächen für Wettbewerber erweist sich die DB AG zunehmend als konstruktiv und bemüht sich, ausreichend Flächen anzubieten. Allerdings weisen einige Wettbewerber darauf hin, dass die Bereitschaft hierzu abhängig ist, a) wie aktiv der Aufgabenträger dieses Problem von sich aus angeht, und b) wie die Flächenverfügbarkeit in einem Netz aussieht, d.h. bei hoher Anzahl verfügbarer Flächen tut sich die DB tendenziell leichter, Flächen anzubieten. Die alternative Vermarktung der Flächen, insbes. in Ballungszentren, dürfte ebenfalls Einfluss haben.

Wichtig ist die Erkenntnis, dass die DB AG nicht aus „reiner Nächstenliebe“ agiert, sondern der Wechsel in ihrer Haltung das erfolgreiche Ergebnis einer konsequent gegensteuernden Wettbewerbspolitik derjenigen Aufgabenträger darstellt, die einen Sinn für die Marktpflege (entwickelt) haben. Die Fragmentierungspolitik mit dem Ziel eines level playing field war und ist einer der zentralen Bausteine. Umgekehrt dürfte die DB AG verstanden haben, dass sie solche Gegenreaktionen der Besteller provoziert hat und künftig besser fährt, ihnen durch Kooperation zuvorzukommen. Solange diese auf Freiwilligkeit beruht, müssen die Aufgabenträger jedoch weiterhin auf der Hut sein, durch Bereithalten von „Plan-B-Alternativen“ Druck auf die Bereitschaft zur Zusammenarbeit auszuüben.

3.5 Personal - eine umkämpfte Ressource

3.5.1 Personalübergang

So positiv die zuvor beschriebene Öffnung der DB AG in Teilbereichen der SPNV-Wertschöpfungskette zu bewerten ist, darf nicht übersehen werden, dass die DB AG auf politischer Ebene zu einem zentralen Thema Vorschläge unterbreitet, deren Umsetzung den produktiven Wettbewerb der EVU empfindlich einschränken würde.

Streitpunkt ist der verpflichtende Betriebs- bzw. Personalübergang bei einem Betreiberwechsel. Vor allem im Vorfeld der großvolumigen RRX-Vergabe versuchte die DB AG im Zusammenspiel mit der Gewerkschaft EVG Druck auf die Aufgabenträger auszuüben, die Übernahme des Altbetreiber-Personals verbindlich anzuordnen. Als Begründung wurde angeführt, dass DB Regio einen mehr als 10%igen Nachteil bei den Personalkosten in Relation zu den Konkurrenten erleide. Dadurch seien 530 Arbeitsplätze in Gefahr.

Bereits die Ausgangsthese des vermeintlich erheblichen Personalkostennachteils, der nicht beeinflussbar sei, erweist sich bei näherem Hinsehen als nicht haltbar. So weist der VRR darauf hin, dass bei sechs Vergaben die DB AG nur in einem Fall die höchsten Personalkosten aller Bieter kalkulierte - und ausgerechnet aus dieser Vergabe als Sieger hervorging. In den anderen fünf Verfahren gab es stets mindestens einen, z.T. mehrere Wettbewerber mit höheren Personalkosten als bei DB Regio. Auch im Aufsichtsrat der DB AG wurde dem Vernehmen nach diese Schutzbehauptung kürzlich kritisch hinterfragt.

Personalübergänge sind in der Praxis wettbewerblich vergleichsweise unkritisch, wenn die Personalkosten des Altbetreibers bereits den Wettbewerbstest durchlaufen haben. Beispiele hierfür sind die Vergaben Weser-/Lammetalbahn sowie Marschbahn (Netz West), bei denen der Betriebsübergang des Personals in Kombination mit einer Fahrzeugübergabe angeordnet wurde. So wechselte nach dem Zuschlag für die Weser-/Lammetalbahn das Personal der Eurobahn im Dezember 2011 zur Nord-West-Bahn; im Netz West wird DB Regio Ende 2016 die Beschäftigten der NOB übernehmen. Ohne Fahrzeugübergabe fand Ende 2014 ein Betriebsübergang auf dem Ostbrandenburgnetz von der ODEG zur NEB statt.

Setzt der Personalübergang hingegen auf monopolistisch entstandene Kostenstrukturen wie bei der DB AG auf, zementiert er diese zu Lasten des Steuerzahlers, letztlich aber auch zum Nachteil des Fahrgastes, indem die Aufgabenträger mit ihrem knappen Budget Ineffizienzen finanzieren müssen, anstatt die Mittel in Mehrleistungen zu stecken. Hierauf wiesen im Sommer 2014 auch Abellio und Transdev in eigenen Positionspapieren hin. Die Hauptargumente gegen den verpflichtenden Betriebsübergang sind:

- Der Schutz der Arbeitnehmer wird bereits durch die Instrumente des Branchentarifvertrags für den SPNV mit der EVG, des Bundes-Rahmenvertrags für das Zugpersonal mit der GDL, weitere Haustarifverträge (z.T. gesondert für den Betriebsübergang anstelle von Pauschalregelungen) sowie die Mindestlöhne der Tariftreuegesetze effektiv sichergestellt, die alle Länder außer Bayern durchgängig anwenden. Keine NE-Bahn hält eine Strategie (noch dazu in Zeiten der Personalknappheit (siehe 3.5.2)!) für nachhaltig, die den Wettbewerb auf dem Rücken der Arbeitnehmer auszutragen trachtete.

- Nicht die Lohntarife sollen im Wettbewerb stehen, sondern die Personalproduktivität der EVU, d.h. es kommt vor allem auf die benötigte Menge an Personal, aber auch bestimmte Regelungen wie das Tätigkeitsprofil des Personals oder die Kriterien für Vergütungssysteme (z.B. reine Altersfokussierung vs. Leistungsanreize) an. An dieser Stelle ist Konkurrenz gesellschaftlich nützlich - hier unterscheidet sich die Leistungserbringung im SPNV nicht von anderen Gütermärkten. So würde kein Verbraucher akzeptieren, einen Euro je Brötchen nur deshalb zu bezahlen, weil die Bäckerei zwei Meister statt einem beschäftigt. Analog verweist Abellio in seiner Stellungnahme darauf, dass DB Regio als Altbetreiber des Saale-Thüringen-Südharz-Netzes 450 Mitarbeiter angab, während Abellio selbst mit 350 Mitarbeitern plant. In der Praxis zeigt sich, dass die DB AG vor allem im Overheadbereich deutlich überdimensioniert ist und deshalb hohe Konzernumlagen erhebt.

- Der Betriebsübergang setzt den Anreiz für den Altbetreiber, nicht mehr gewünschtes Personal auf den neuen Betreiber abzuwälzen, während er die leistungsfähigen Mitarbeiter an das eigene Unternehmen bindet. Im Ergebnis entsteht die Asymmetrie, dass der neue Betreiber alle wechselwilligen Mitarbeiter übernehmen muss, wohingegen die Mitarbeiter selbst weiterhin das Recht haben, einen Wechsel abzulehnen.

- Wettbewerbern wird die Möglichkeit genommen, neues, motiviertes Personal zu akquirieren und gezielt für die Unternehmensstrategie auszubilden und mitzunehmen. Freiwillige Wechsel sind dabei willkommen und im Übrigen längst die Regel am Markt.

- Ein vollständiger Übergang aller Personale ist auch nicht durchführbar, wenn er sich auf Beschäftigtengruppen bezieht, die für das im Wettbewerb verlorene Leistungspaket des Altbetreibers nur anteilig tätig sind. Was passiert z.B. mit Werkstattpersonalen in dem Fall, in dem ein Teillos an einen Wettbewerber geht, das Personal in der DB-Werkstatt aber auch Züge der NE-Bahnen wartet und instand hält?

- Rechtlich ist der angeordnete Personalübergang hochkritisch. Voraussetzung ist die Kenntnis der konkreten Arbeitsbedingungen der Arbeitnehmer. Demnach müssten die bisherigen Arbeitgeber alle Informationen über das Beschäftigungsverhältnis allen Bewerbern um den Verkehrsvertrag bekannt geben. Das betrifft nicht nur den Lohn selbst, sondern auch Arbeits- und Pausenzeiten, Alterszuschläge, Ehestand, Kinderzuschläge, Betriebsrentenansprüche und vieles mehr. Eine Weitergabe dieser Daten steht im Spannungsfeld mit dem informationellen Selbstbestimmungsrecht des Arbeitnehmers und ist daher operativ sehr schwierig umzusetzen.

Unter Würdigung aller Argumente ist der Aussage des VRR zuzustimmen, dass die Forderung eines angeordneten Betriebsübergangs von DB Regio dazu diene, *„unter dem Deckmantel der sozialen Verantwortung ihre Personalkosten zu Lasten der im Wettbewerb obsiegenden EVU zu entlasten und den fairen Wettbewerb zu verhindern“* oder - so Abellio sinngemäß - sich auf diese Weise gesundzuschrumpfen. Dabei ist die Strategie der DB AG offenkundig janusköpfig: Während sie sich gegen die Fragmentierung der Wertschöpfungskette in den Bereichen Fahrzeugfinanzierung und Vertrieb mit dem Argument wehrt, die unternehmerische Freiheit würde unnötig restringiert, ist ihr der Zwangseingriff beim Betriebsübergang recht.

Die offensichtlichen Nachteile und Bedenken haben den Bundesrat nicht davon abgehalten, im Rahmen der Beratungen zum Vergabemodernisierungsgesetz für den verpflichtenden Personalübergang zu votieren. Mit diesem Beschluss greift er in die Tarifautonomie ein, ohne dass der Rechtfertigungsgrund des Versagens der Tarifparteien geltend gemacht werden kann. Zu hoffen bleibt, dass die Politik diesen Fehler noch rechtzeitig korrigiert. Die Einschränkung des Wettbewerbs konserviert ineffiziente Kostenstrukturen, die am Ende der Branche und vor allem auch den Beschäftigten schaden. Das ist das Gegenteil von Sozialpolitik.

3.5.2 Personalengpässe

Befürworter eines Personalübergangs schrecken in Einzelfällen nicht davor zurück, das Instrument mit dem Argument zu bewerben, dass Probleme der Betriebsaufnahme wie beim VLEXX im Dieselnetz Südwest Ende 2014 nicht entstanden wären, wenn der Betreiber - zwanghaft - auf eine ausreichende Zahl an (erfahrenen) Mitarbeitern hätte zurückgreifen können. Abgesehen davon dass der Einzelfall nicht repräsentativ ist, überzeugt die Begründung per se nicht, weil der Betriebsübergang in der bisherigen Praxis die Mitarbeiter nicht zum Wechsel verpflichtete. Eine hinreichende Personalstärke und -kompetenz lassen sich nicht anordnen.

Die nachstehende Tabelle verdeutlicht, dass Personalengpässe weder exklusiv aus Betriebsaufnahmen resultieren, noch den mit Abstand personalstärksten Marktführer DB AG verschonen, im Gegenteil.

Tabelle 8: Beispiele für Zugausfälle wegen Personalmangels

Netz	Betreiber	Problem
Dreiseenbahn	DB Regio	2011: Komplettausfall (2 Wochen) wegen Krankheitswelle beim auf spezielle Strecke ausgebildeten Personal
Pfefferminzbahn /Frött-städt - Friedrichroda	DB Regio	sporadische Ausfälle wegen Personalmangel (z.B. 3 Wochen auf der Pfefferminzbahn); Personalwechsel zu Abellio sollen eine der Ursachen sein
Rotenburg - Verden	DB Regio	2013: zahlreiche Zugausfälle wegen Personalmangel
Emslandlinie	DB Regio	2013/2015: Ausfall von Zügen (>100) überwiegend wegen Personalmangel (Personal hatte sich augenscheinlich im Vorfeld des anstehenden Betreiberwechsels versetzen lassen)
Stadtbahn Karlsruhe	AVG	2015: Halbierung Fahrplan S1/S11 und Richtung Heilbronn wegen Personalengpässen
Betriebene Strecken (insb. NRW)	Eurobahn	seit mehreren Jahren Berichte über Zugausfälle aufgrund knapper Personalausstattung
erixx	Netinera	2015: Zugausfälle, auch wegen knapper Personaldecke
S-Bahn Bremen	NWB	vereinzelte Ausfälle wegen Personalmangel
S-Bahn Berlin	DB	2012: Berichte über Zugausfälle wegen Personalmangel
S-Bahn München	DB	2015: mehrmals Berichte über Zugausfälle wegen Personalmangel
Regiotram	KVG/HLB	2014/2015: Zugausfälle wegen hohem Krankenstand (insb. bei Lokführern)

Quelle: KCW GmbH

Stattdessen sind Personalengpässe inzwischen ein anerkannt branchenweites Phänomen und Problem. Ursächlich sind a) ein teilweise zu knapp kalkulierter Personalbestand, der z.B. saisonale Krankheitsschwerpunkte nicht abpuffert, sowie b) ein insbesondere in den Ballungsräumen nahezu leergefegter Arbeitsmarkt für Triebfahrzeugführer und Zugbegleitpersonale, auf den die Branche tariflich wie imageseitig wird reagieren müssen.

In jüngerer Zeit ist zu beobachten, dass die Branche Maßnahmen gegen den Personalmangel ergreift. So werben etwa NX und Abellio aktiv um neues Personal für ihre anstehenden Betriebsaufnahmen. Neben der Akquise bereits ausgebildeter Personale muss aber auch der Ausbildung für den Eigenbedarf wieder mehr Raum gewidmet werden. Hier stehen alle Marktteilnehmer in der Verantwortung.

4 Schienenpersonenfernverkehr

Es kommt im Verkehrs- und erst recht im Bahnsektor nicht oft vor, dass sich die produktive Wirkung des Wettbewerbs wie im Zeitraffer - in gerade einmal zwei Jahren - für jedermann sichtbar entfaltet und erste Früchte trägt. Was in über 20 Jahren auf der Fernverkehrsschiene nicht gelungen ist, hat die Liberalisierung des Fernbusmarktes 2013 in kürzester Zeit erreicht: Die Wettbewerbsdynamik zwingt im Wege der Substitutionskonkurrenz den Quasi-Monopolisten DB Fernverkehr, sich grundlegend neu aufzustellen. Selbst auf den SPNV-Markt färbt die Marktöffnung ab, indem sie die Einnahmenbasis bei langlaufenden Verkehren tangiert und Besteller wie EVU zu Anpassungsreaktionen zwingt.

Insofern hätte es der Fernbusmarkt verdient, als „Wettbewerbsmarkt des Jahres“ an vorderster Stelle besprochen zu werden. Um dem Eisenbahn-Schwerpunkt dieses Reports gerecht zu werden, wird jedoch zunächst der Stand des intramodalen Wettbewerbs im SPFV beleuchtet (Abschnitt 4.1.1). Zu konstatieren ist, dass nach dem Marktaustritt des InterConnex I (Transdev) Ende 2014 die Wettbewerbsintensität auf schwachem Niveau noch abgenommen hat. Einen Hoffnungsschimmer bietet die Ankündigung von RDC, ab dem Fahrplan 2016 Autozüge zur Insel Sylt anbieten zu wollen.

Die kurze Analyse des Fernbusmarktes ist Gegenstand in 4.1.1. Im Mittelpunkt stehen die Vorstellung der Marktteilnehmer sowie das Zwischenfazit, inwieweit die befürchteten Folgen der Liberalisierung eingetreten sind. Hierauf folgt der Blick in vier europäische Länder im Abschnitt 4.1.3, in denen der SPFV-Wettbewerb lebhafter als in Deutschland funktioniert, aber dennoch die üblichen Spannungen zwischen Altbetreiber und Newcomer zu beobachten sind.

Der wichtigste Effekt der Marktöffnung bei Fernbussen - die Kehrtwende von DB Fernverkehr in ihrer Marktstrategie - wird in 4.2 untersucht. Erst werden die Kernelemente der „größten Kundenoffensive in der Geschichte“ dargelegt und anschließend auf ihre Wirksamkeit hin bewertet. Zentrale Erkenntnis ist, dass die DB AG den Weg zum Einstieg in die Subventionierung des SPFV ebnen und zugleich einen bestimmten Teil des SPNV-affinen Marktes verschließen möchte, was verkehrs- und wettbewerbspolitisch sorgsam überdacht werden muss.

Konträr zur Angebotsoffensive verlaufen die Planungen für das Nischensegment des Nacht- und Autozugverkehrs, auf die in 4.3 eingegangen wird.

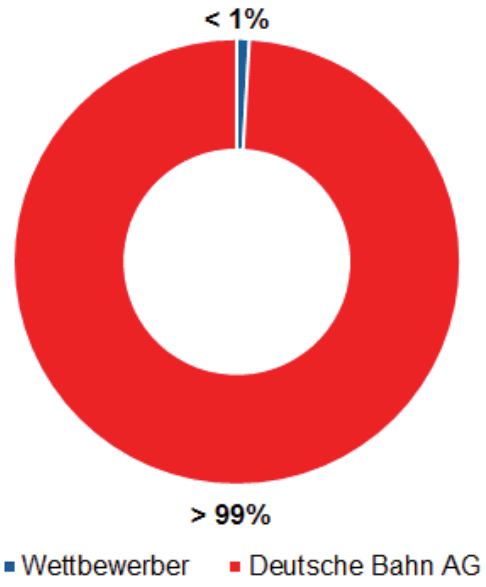
Um beispielhaft zu veranschaulichen, welchen Hürden sich ein Wettbewerber im Fernverkehr auch im 22. Jahr nach der Bahnreform ausgesetzt sieht, wird das Verfahren der Trassenzuweisung für den Autozug Sylt anschließend unter die Lupe genommen (4.4).

4.1 Stand des Wettbewerbs 2015

4.1.1 Auf der Schiene in Deutschland

Der Mangel an intramodalem Wettbewerb im nationalen Schienenpersonenfernverkehr lässt sich am eindrucksvollsten dadurch veranschaulichen, dass auch im vierten Wettbewerber-Report eine nahezu unveränderte Blaupause der Marktanteilsgraphiken eingesetzt werden kann. Dabei sind die Zahlen in Bezug auf die Betriebsleistung (Trkm) und die Verkehrsleistung (Pkm) nahezu deckungsgleich.

Abbildung 13: Marktanteile an der Betriebs- und Verkehrsleistung im SPFV 2014

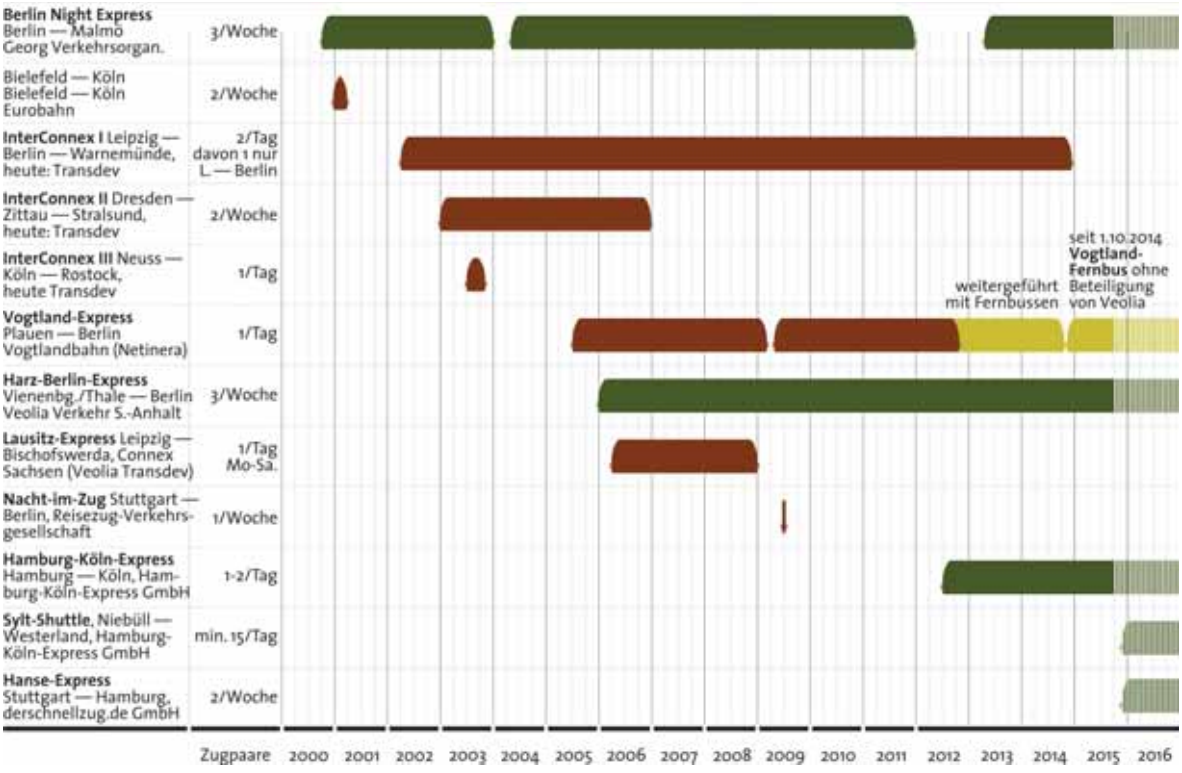


Quelle: KCW GmbH

Im Fahrplanjahr 2015 beträgt der rot abgetragene Marktanteil der DB Fernverkehr AG sowohl an der Betriebsleistung als auch an der Verkehrsleistung mehr als 99%. Umgekehrt agieren die Wettbewerber unter der Rubrik „ferner liefen“, nach dem Rückzug des InterConnex stärker denn je an der Grenze der Messbarkeit.

Auch die fortgeschriebene Liste der aktuellen sowie ausgeschiedenen Wettbewerber zeugt von der geringen Dynamik in den letzten 15 Jahren. Der Erfolg ist farblich gekennzeichnet und reicht in der Abb. 14 von rot (eingestellt) über gelb (verkehrt nur noch mit Bussen) bis grün (noch in Betrieb).

Abbildung 14: Markteinstiegsversuche im SPFV in Deutschland 2000 bis 2016



Quelle KCW GmbH

Wer sind die aktuellen Wettbewerber?

- Seit 2000 verkehrt der **Berlin-Night-Express** zwischen Berlin und Malmö und ist somit das Wettbewerber-Urgestein, das am längsten am Markt ausharrt. Der gemeinsam von der Georg Verkehrsorganisation und der Transdev Sverige betriebene Nachtzug pendelt dreimal wöchentlich. Aus Kostengründen stieg der ursprüngliche Partner - die schwedische Staatsbahn SJ - zum Fahrplanwechsel 2011/2012 aus. Seither ist der Zug, der laut Aussage des Eigentümers Rolf Georg „eine schwarze Null“ einfährt, immer wieder von der Einstellung bedroht. Dem Vernehmen nach wird er insbesondere durch Zuschüsse der Handelskammer Malmö am Leben gehalten. Der Aussage von Georg zufolge ist die Zukunft seines Produktes offen. Zum einen bedrohe das Alter der 27 Jahre alten Fähre MS Sassnitz mittelfristig den Fortbestand, da sie mit einiger Wahrscheinlichkeit nicht ersetzt werde. Zweitens wolle er sich in zwei Jahren zurückziehen und sein Unternehmen verkaufen. Ob der neue Eigentümer das Engagement weiterführe, sei fraglich.

- Nach dem Rückzug des InterConnex verbleibt der **Hamburg-Köln-Express (HKX)** als einziger „großer“ Fernzugbetreiber, der auf der Strecke Hamburg - Köln mit bis zu zwei Zugpaaren täglich verkehrt. Anteilseigner der HKX GmbH sind die Rail Development Company (RDC) Deutschland GmbH, die HKX Beteiligungs-GmbH & Co. KG (ehemalige Locomore-Anteile) sowie der Investor Michael Schabas. Eine Verlängerung bis Frankfurt/Main ist nach Pressemeldungen in Planung, wenngleich die bis dato eingesetzten Marschbahnwagen zum Dezember dieses Jahre wieder in Schleswig-Holstein gebraucht werden und somit nicht mehr für den HKX zur Verfügung stehen.

  Nach langen Anlaufschwierigkeiten scheint die Wirtschaftlichkeit der Verbindung noch immer nicht gesichert. Um die Auslastung und somit die Erlöse zu erhöhen, werden seit dem 01.02.2015 Nahverkehrstickets im HKX anerkannt. Die Tarifkooperation mit dem Nahverkehr ist die Konsequenz aus der lange monierten Vertriebsdiskriminierung durch die DB AG. Letztlich gelang es mit der Hilfe des Bundeskartellamtes, die DB AG wie auch andere private Betreiber im Nahverkehr zur Öffnung der bestehenden Tarifkooperationen (z.B. innerhalb der DB AG: IRE Dresden - Nürnberg) zu bewegen. Allerdings fehlt noch die Anerkennung der Fahrscheine des NRW-Tarifs sowie des Landestarifs Niedersachsen, um alle denkbaren Teilrelationen des HKX mit einem attraktiven Nahverkehrstarif abdecken zu können. Zusätzlich zu den Nahverkehrstickets sowie Fernverkehrstickets der DB AG bietet der HKX einen eigenständigen Tarif.

  Streng genommen ist der HKX kein eigenwirtschaftlicher Schienenpersonenfernverkehr mehr, sondern eigenwirtschaftlicher SPNV. Solche „Verrenkungen“ zeigen, dass das Wettbewerbsumfeld für private Betreiber weiterhin schwierig ist.

- Als wirtschaftlicher Zwitter wird seit 2006 der **Harz-Berlin-Express** durch die Transdev Sachsen-Anhalt GmbH betrieben. Während das Land Sachsen-Anhalt die Leistungen auf seinem Gebiet bestellt, finanziert das EVU den Ast Genthin - Berlin auf eigenes Risiko. Da der Großteil des Gesamtpakets durch gemeinwirtschaftliche Zahlungen abgesichert ist, unterliegt der eigenwirtschaftliche Teil einem stark geminderten Risiko und kann daher nicht als echter Fernverkehr eingestuft werden.

- Die Firma **Euro-Express** Sonderzüge GmbH & Co. KG aus Münster fuhr erstmals im Sommer 2015 Autoreisezüge zwischen Düsseldorf und Verona. Nach Auskunft des zur Müller-Touristik gehörenden Betreibers waren alle Fahrten ausgebucht, weshalb das Angebot im nächsten Jahr fortgeführt werden soll. In der Abbildung 14 wird das Unternehmen (noch) nicht gelistet, da die Bedienfrequenz unter die Rubrik Gelegenheits-/Saisonverkehr fällt.

- Der ursprünglich als Kooperationsprojekt der Staatsbahnen Deutschlands, Frankreichs, Belgiens und der Niederlande gestartete **Thalys** ist durch den Ausstieg der DB AG und die Aufnahme des ICE-Verkehrs nach Brüssel mittlerweile ebenfalls als Wettbewerbsprodukt im deutschen SPFV anzusehen. Bereits 2010 kündigte die DB AG erstmals ihren Ausstieg an, damals für das Jahr 2011. Im Juni 2013 wurde der Vertrieb von Thalys-Fahrkarten durch die DB beendet. Der endgültige Ausstieg ist für 2015 vorgesehen. Gesellschafter am Thalys sind dann nur noch die SNCF und die SNCB.

In Deutschland fährt der Thalys mit fünf Zugpaaren zwischen Köln und Brüssel, wobei vereinzelt auch bis Dortmund gefahren wird. Der Thalys ist bis heute seinem Gründungskonzept als europäischer Hochgeschwindigkeitszug treugeblieben. Gefahren wird mit mehrsystemfähigen Zügen von Alstom, vergleichbar mit den TGV-Zügen in Frankreich.

- Die **ÖBB** bieten auf eigene Rechnung Nachtzüge mit Autobeförderung zwischen Wien und Düsseldorf bzw. Hamburg an. Traktionär ist zwar die DB AG, das Zugpersonal wird jedoch von den ÖBB selbst beigebracht.

Wer ist ausgeschieden?

- Am 13. Dezember 2014 endete in Deutschland mit der Einstellung des **InterConnex** eine Ära. Angefangen 2002 als Verbindung zwischen Gera und Rostock (u.a. über Leipzig und Berlin), endete der Zug ab 2006 im Süden bereits in Leipzig. Ab 2007 wurde er dann im Norden bis Warnemünde verlängert. Die Erweiterung des InterConnex-Netzes (2002: InterConnex II mit der Verbindung Görlitz - Berlin - Stralsund; 2003: InterConnex III mit Köln - Kassel - Halle - Berlin - Rostock) musste bereits in den Anfangsjahren (2006 bzw. 2003) wieder ad acta gelegt werden. Im Wettbewerber-Report 2013/2014 wurde der Zug noch als profitabel und damit nicht akut von der Einstellung bedroht eingeordnet. Doch bereits im Oktober 2014 kündigte Veolia Verkehr (heute Transdev) an, die Verbindung zum Ende des Fahrplanjahres einzustellen.

- Das Unternehmen begründete den Schritt zum einen mit der gestiegenen Konkurrenz durch die Fernbusse. Zweitens wurde auf die hohen Kosten für die Nutzung von Trassen und Stationen verwiesen. Pro Richtung seien Infrastrukturnutzungsentgelte von 1.700 € zu leisten. Gemunkelt wird auch über erheblich gestiegene Personalkosten. Diese Trends führten dazu, dass der InterConnex unwirtschaftlich wurde und Transdev sich letztlich gezwungen sah, den Verkehr einzustellen.

Wer kündigt sich an?

Der Blick in die Vergangenheit zeigt, dass einige Testballons gestartet wurden, andere jedoch schon vor dem ersten Aufblasen scheiterten. Zur Zeit sind drei Markteinstiege in (sichtbarer) Vorbereitung oder sind als solche angekündigt.

- Der größte HKX-Eigner **RDC** kündigte im Oktober 2014 an, sich für den Autozug nach Sylt zu bewerben. Nach einem komplizierten und langwierigen Prozess mit bis zu drei Trassenanmeldern (siehe 4.4) wird trotz noch streitiger Trassenanzahl ab Dezember 2015 neben der DB AG mit RDC erstmals ein Wettbewerber die lukrativen Autozug-Verkehre zwischen Niebüll und Westerland erbringen. Laut einem Pressebericht vom Dezember 2014 will RDC eigene Wagen produzieren lassen. Dabei wurde ein Start mit gemieteten Waggons nicht ausgeschlossen, was angesichts der knappen Vorlauffristen wahrscheinlich anmutet.

- **Derschnellzug.de**: Im Februar 2015 wurde bekannt, dass das EVU derschnellzug.de eigenwirtschaftlichen Fernverkehr anbieten möchte. Der zunächst für April angekündigte Start verzögerte sich nach Unternehmensangaben aufgrund nicht verfügbarer Trassen. Angesichts der kurzen Frist bis zur Betriebsaufnahme stellt sich allerdings die

Frage, ob der Termin jemals realistisch war. Im August 2015 ließ der Newcomer verlautbaren, dass die Probleme im Verhältnis zu DB Netz gelöst seien. Zugleich wurde für Dezember 2015 die Betriebsaufnahme auf drei Strecken annonciert:

- D1: Stuttgart - Heilbronn - Würzburg - Göttingen - Hannover - Hamburg
- D2: Karlsruhe - Heilbronn - Nürnberg - Hof - Dresden
- D3: Stuttgart - Karlsruhe - Koblenz - Köln - Aachen (an einzelnen Tagen)

Anfang September 2015 teilte das Unternehmen mit, dass die AVG den Start auf der Linie D2 zum Jahresfahrplan 2016 verhindere. Das EIU habe bis zum Juni 2015 verschwiegen, keine Sicherheitsgenehmigung nach dem AEG zu besitzen, um Fernverkehr auf seinen Gleisen betreiben zu lassen. Ohne D2 und die Umsteigebeziehung in Karlsruhe sei kein wirtschaftlicher Betrieb auf D3 möglich. D1 solle aber nach wie vor zum Dezember 2015 in Betrieb gehen, auch wenn die nun fehlenden Zubringerdienste aus D2 negativ zu Buche schlagen könnten. Fahrzeiten und Verkehrstage würden „in den nächsten Tagen“ veröffentlicht - bis zum Redaktionsschluss (15.10.2015) ist dies nicht geschehen.

Derschnellzug.de kündigt an, mit einer klaren Preisstruktur ohne Rabatte oder Frühbucheraktionen punkten zu wollen. Das Fahrzeugkonzept bleibt bis dato im Dunkeln.

- Von Partyzügen abgesehen vermeldet die **MSM**-Gruppe keine Aktivitäten mehr, die auf die Etablierung einer regelmäßigen Fernverkehrsverbindung hindeuten. Nachdem der Starttermin für die 2012/2013 angekündigten Verkehre auf der Relation Köln - Hannover - Berlin/Hamburg mehrmals verschoben wurde, herrscht seit zwei Jahren Funkstille. Zwar wurde noch nicht die Einstellung der Pläne bestätigt, doch erscheint ihre Umsetzung angesichts der eingetretenen Pause unwahrscheinlich.

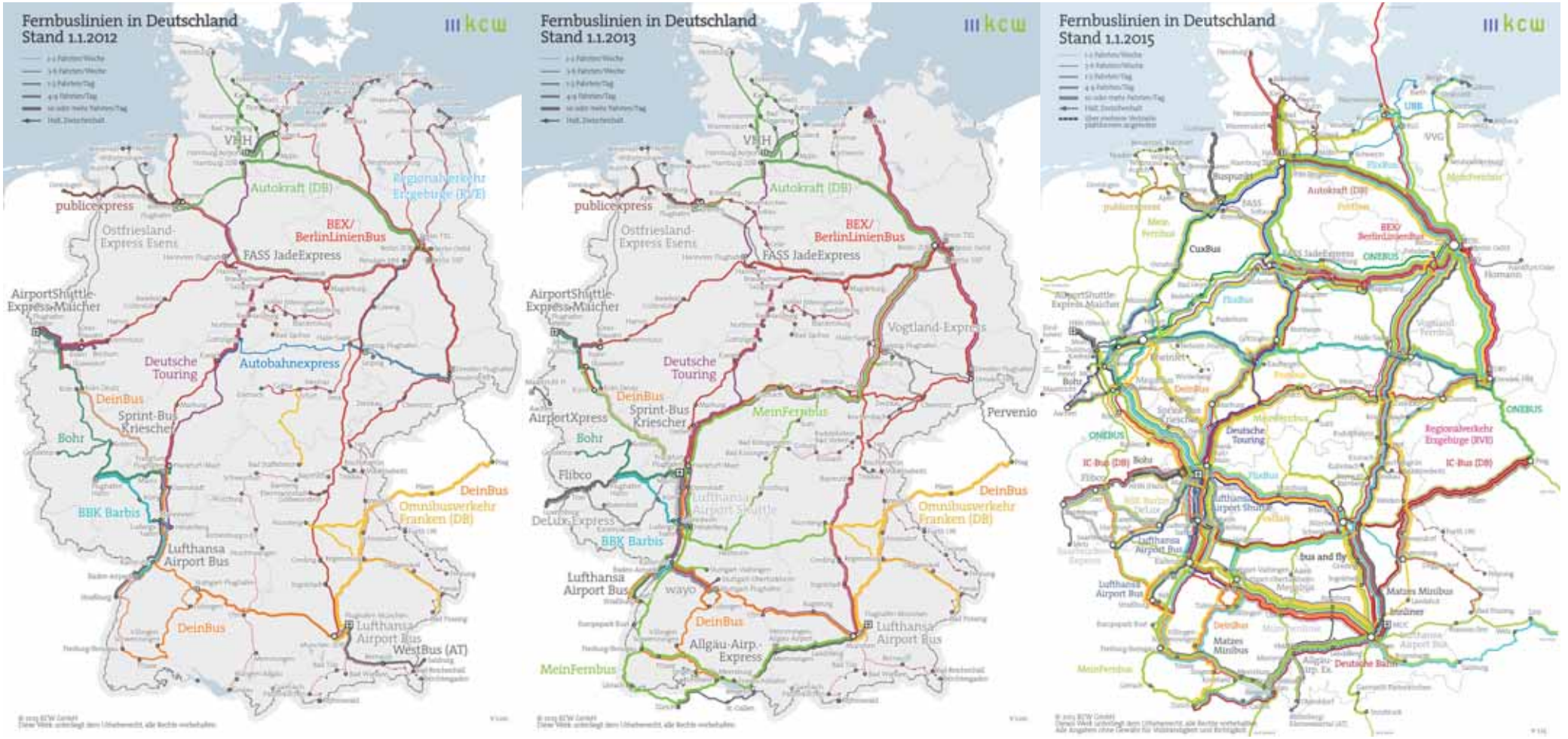
Auch gut 20 Jahre nach der Bahnreform ist kein Wettbewerber in Sicht, der den deutschen SPFV-Markt mit einem systemischen Angebot und der Schlagkraft von NTV in Italien oder der WESTbahn in Österreich (beides Beteiligungen der SNCF) aufmischen könnte. Da selbst diese finanzstarken Akteure erhebliche Probleme zu bewältigen haben (siehe hierzu 4.1.3) und die Rahmenbedingungen weiterhin investorenfeindlich sind, ist dies nicht verwunderlich.

4.1.2 Im nationalen Fernbusmarkt

Angebot und Nachfrage

Seit der Liberalisierung des Fernbuslinienverkehrs in Deutschland zum 01.01.2013 bleibt die Marktdynamik auch im dritten Jahr unverändert hoch. Auf der **Angebotsseite** wurde 2014 bereits das Sechsfache an Fahrplankilometern gefahren als 2012, dem letzten Jahr vor der Liberalisierung. Die bisherigen Zahlen für 2015 deuten darauf hin, dass das Niveau von 2014 trotz parallel laufender Marktkonsolidierung (Fusion + Marktaustritte) mindestens leicht übertroffen wird. Mit Stand August 2015 werden ca. 420 innerdeutsche Relationen befahren.

Abbildung 15: Entwicklung des Fernbusliniennetzes in Deutschland (Stand 01.01.2012, 01.01.2013 und 01.01.2015)



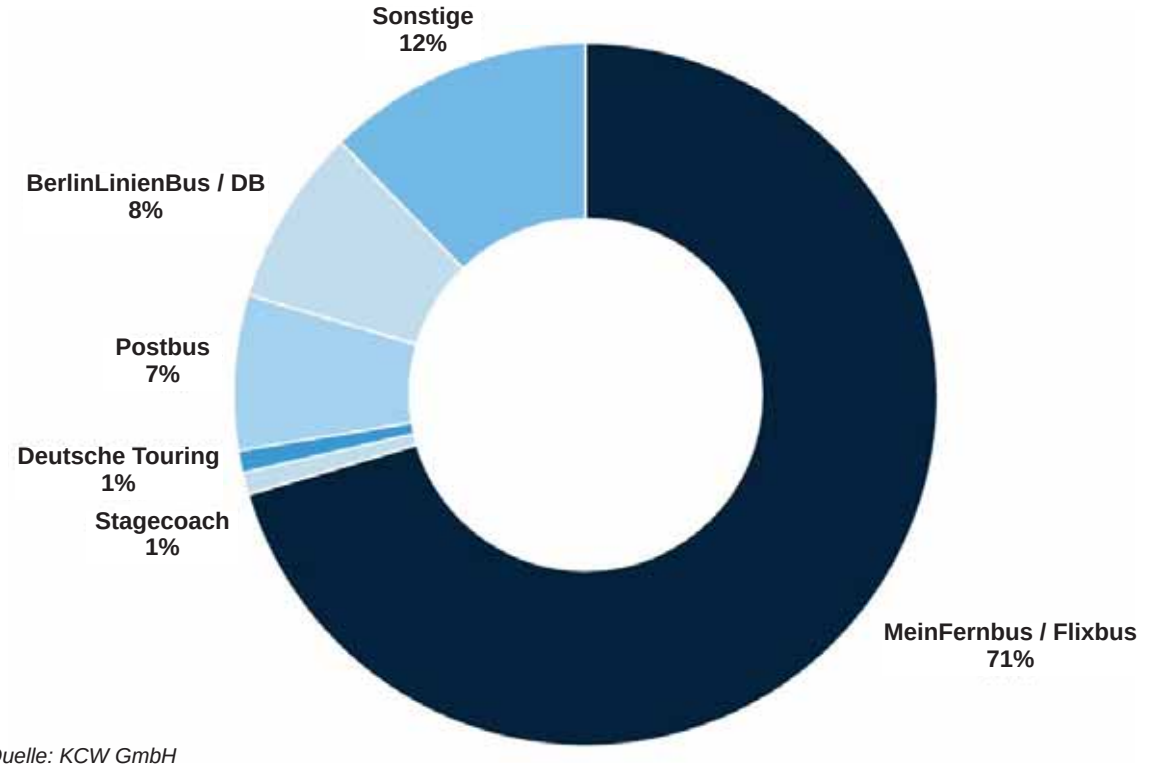
Quelle: KCW GmbH

Der Erfolg am Fahrgastmarkt (Nachfrageseite) beschreitet bis dato eine eindrucksvolle Verlaufskurve. Laut Angaben des Statistischen Bundesamtes vom 08.10.2015 nutzten 2014 rund 12 Mio. Fahrgäste nationale Fernbuslinien, was einer Steigerung zum Vorjahr in Höhe von rund 80% und einem Faktor von etwa 5,5 in Relation zu 2012 entspricht. Daneben wurden 4 Mio. Fahrgäste im grenzüberschreitenden Verkehr befördert, von denen ein Teil ebenfalls auf nationales Gebiet entfällt. Der BDO rechnet mit einem Anstieg auf 30 Mio. Fahrgäste bis 2020.

Gemessen am gesamten Fernverkehrsmarkt in Deutschland mit Bussen und Bahnen kletterte der Marktanteil des Fernbusses von 5,9% am Verkehrsaufkommen im Vorjahr auf 11,0% im Jahr 2014. Wird der innerdeutsche Flugverkehr mit einbezogen, bestreitet der Fernbus einen Marktanteil am Verkehrsaufkommen von rund 9,5%.

Das Feld der Verkehrsunternehmen hat sich per Saldo etwas gelichtet, dürfte sich aber im Ergebnis der Konsolidierung stabilisiert haben. Zu beachten ist, dass der Einstieg ausländischer Player bisher nur verhalten stattgefunden hat, es fehlen etwa die großen Player First und Serco. Zudem ist z.B. Megabus nur auf wenigen Verbindungen aktiv.

Abbildung 16: Marktanteile im deutschen Fernbusmarkt (Januar – Juli 2015) nach Fahrplan-km



Quelle: KCW GmbH

Die drei großen Fernbusanbieter sind gemäß Abbildung 16 momentan:

- **MeinFernbus Flixbus**: Mit dem Zusammenschluss von MeinFernbus und Flixbus im Frühjahr dieses Jahres hat sich die Dominanz des Marktführers erheblich verstärkt. Begleitet wurde die Fusion von der Ankündigung, das nationale wie auch das internationale Streckennetz weiter auszubauen. Im Ausland stehen Italien, Frankreich und die BeNeLux-Länder im Mittelpunkt der Expansionsbestrebungen. Innerdeutsch sollen vor allem Express-Buslinien sowie Nachtverkehre etabliert und ausgebaut werden.

- **Deutsche Bahn/BLB**: Die künftige Strategie der Deutschen Bahn im Fernbusmarkt bleibt gegenwärtig schwer abschätzbar. Augenscheinlich steckt sie in dem Dilemma, als Nummer 2 in diesem Markt den Abstand zum Marktführer MeinFernbus Flixbus vergrößert zu sehen sowie den Atem der anderen Konkurrenten hinter sich zu spüren. Andererseits hat der DB-Konzern kein Interesse, den Fernverkehr seiner Schienensparte noch stärker zu bedrängen (siehe auch 4.2). Im August 2015 gab die DB AG die komplette Übernahme von Berlin Linien Bus (BLB) bekannt. Zeitgleich teilte BLB der Öffentlichkeit mit, künftig ein Bonusprogramm für Vielfahrer aufzulegen.

- **Postbus**: Nach dem Ausstieg des ADAC aus dem gemeinsamen Unternehmen zum 30. April 2015 ist die Deutsche Post alleiniger Gesellschafter der Nummer 3 im deutschen Markt. Das Unternehmen steht bisher weiterhin zu seiner Tochter und hat die Verdopplung der bestehenden Linien angekündigt.

Weitere ausgeschiedene, aber auch neue Anbieter spiegeln die Dynamik des Marktes in Deutschland wider:

- **Megabus**: Der britische Branchenriese Stagecoach stieg mit seiner Marke Megabus im Dezember 2014 in den deutschen Markt ein. Bisher trat der Neuling mit Kampfpreisen von einem Euro (zzgl. Buchungsgebühr) erst auf sechs Verbindungen in insgesamt neun deutschen Städten an.

- **City2City**: Im Oktober 2014 zog sich mit der NationalExpress-Tochter erstmals ein Anbieter nach der Liberalisierung wieder aus dem Fernbusmarkt zurück. National Express gilt als einer der führenden Fernbusanbieter in Europa. Bei seiner deutschen Tochter hatte National Express lediglich eineinhalb Jahre Geduld, ehe der Ausstieg mit dem stark umkämpften Anbietermarkt in Deutschland begründet wurde.

- **DeinBus**: Im November 2014 meldete einer der Pioniere der deutschen Fernbus-Start-Ups Insolvenz an. Im März 2015 stieg ein neuer Gesellschafter ein, so dass das Unternehmen weiterhin am Markt tätig ist. Interessant ist die Aussage des neuen Investors, dass sich die Preise verdoppeln müssten, um profitabel zu werden.

- **Publicexpress**: Ein weiterer Fernbuspionier musste zum 2. August 2015 seinen Betrieb einstellen. Die elf Jahre betriebene Linie Bremen - Groningen konnte sich gegen die gewachsene Fernbuskonkurrenz, aber auch gegen verbesserte Schienenangebote für die Relation nicht am Markt halten.

Was die Liberalisierung brachte

Gut zweieinhalb Jahre nach der Liberalisierung des nationalen Fernbusmarktes stellt sich die Frage, was die Marktöffnung gebracht hat. Welche Erwartungen wurden erfüllt, und welche Befürchtungen sind eingetreten? Welche Vorhersage hat sich nicht bewahrheitet oder anders entwickelt?

- **Schwächung der Schiene**: In der Realität hat sich kein massiver Wechsel von der Schiene zum Fernbus gezeigt: Zwar verlor DB Fernverkehr zwischen 2012 und 2014 rund 2,5 Mio. Fahrgäste. Bei mindestens 13 Mio. zusätzlichen Fernbusfahrgästen macht dies jedoch nur einen Bruchteil des Fernbuszuwachses aus. Zumal bei der

Schiene auch andere Effekte (z.B. Rückgang Betriebsleistung, Schlechtleistung, Streiks etc.) einen Einfluss auf die Fahrgastentwicklung gehabt haben dürften. Allerdings ist die Hebelwirkung der abgewanderten Fahrgäste im Hinblick auf die Erlöse der DB AG nicht zu unterschätzen (Vgl. Kapitel 4.2). Ferner ist zu beachten, dass ein besonders preissensibler Teil der Fernverkehrskundschaft mit dem Schönes-Wochenende-Ticket, dem Quer-durchs-Land-Ticket oder Ländertickets in Nahverkehrszügen unterwegs ist. Offenbar konnte der Fernbus auch in dieses Segment eindringen.

- **Rosinenpickerei**: Nicht zu bestreiten ist, dass die Anbieter besonders auf den nachfragestarken Strecken präsent sind und dort einen harten Wettbewerb ausfechten. Markteintritte finden primär dort statt, wo hohe Fahrgastpotentiale/Ergiebigkeiten winken. Dennoch zeigt sich mit Blick auf die Entwicklung des Fernbusnetzes seit 2013, dass die Fläche bzw. Mittelstädte keineswegs leer ausgehen, sondern zunehmend besser angeschlossen werden (siehe Abbildung 15). Nicht selten ist das Angebot der Fernbusse dort auch zeitlich attraktiver als das der Schiene, die sich sukzessive zurückgezogen hat bzw. keine Direktverbindungen mehr anbietet.

- **Marktdominanz weniger Anbieter:** Befürchtet wurde mit der Marktöffnung eine Konzentration des Anbietermarktes, insbesondere unter Führung der Deutschen Bahn AG. Zumindest Letzteres ist aufgrund des zögerlichen Handelns der DB AG nicht eingetreten. Allerdings ist MeinFernbus Flixbus mit einem Marktanteil von ca. zwei Dritteln der mit weitem Abstand größte Player. Bei allen Dachmarken (z.B. MeinFernbus Flixbus, Postbus) kommen regionale, meist mittelständische Busvertragspartner zum Einsatz.

- **Ruinöser Wettbewerb**: Fernbusreisen werden in erster Linie als preisgünstig wahrgenommen. Inwiefern die heutigen Angebote unwirtschaftlich sind, bleibt bisher noch offen. Zum einen sagen Sparpreise wenig über den tatsächlichen Erlös je Fahrgast aus. Viele Anbieter halten ihre Preisstrategie zudem bereits so lange durch, dass eine dauerhafte Unterdeckung zumindest zweifelhaft erscheint.

Der Fernbus hat sich demnach etabliert. Der Bahn würde es gut zu Gesicht stehen, die intermodale Konkurrenz nicht nur zu kritisieren, sondern auch zu prüfen, was der Bus anders oder sogar besser macht:

- **Digitalisierung**: Während sich die Schiene bei dem Thema schwertut, sind die Fernbusse deutlich weiter. Kostenfreies W-Lan im Bus gehört mittlerweile zum Standard und scheint nunmehr auch stabil während der Fahrt verfügbar zu sein.

- **Ticketvertrieb**: Während das zentrale Buchungsportal der DB AG (bahn.de) optisch überladen wirkt, bieten die Fernbusbetreiber einfach strukturierte Buchungsportale. Zudem wirken ihre Tarife verständlicher als DB-Fernverkehrstarife, bei denen der Kunde nie sicher sein kann, ob es in anderen Portalen oder mittels komplizierter Kombination von Einzelfahrten nicht doch noch eine günstigere Ticketvariante gibt.

- **Service und Komfort**: Während der Komfort bei der DB AG mit Verkleinerung des Sitzabstandes oder Verringerung der Abteile beim IC DOSTO zunehmend schlechter wird, geht der Trend bei den Fernbussen teilweise in die andere Richtung, etwa mit vergrößertem Sitzabstand in einigen Bussen von MeinFernbus Flixbus oder BerlinLinienBus.

Die Fernbusmaut - Warum die Diskussion der Schiene wenig nutzt

In jüngerer Zeit häufen sich die Forderungen nach einer Straßenmaut für Fernbusse. Waren es zunächst lediglich die natürlichen Fürsprecher wie die Lobbyorganisationen der Schiene einschließlich der DB AG, sind es nunmehr der Städtetag, Verkehrspolitiker fast aller Parteien sowie einzelne Regierungspolitiker aus den Ländern, die eine Ungleichbehandlung der Schiene reklamieren und diese durch eine Busmaut ausgleichen wollen.

Generell erscheint es kontraproduktiv, wenn sich die beiden mutmaßlich umweltfreundlichsten Verkehrsmittel untereinander bekämpfen, anstatt die Hauptkonkurrenz des Individualverkehrs und möglicherweise auch des innerdeutschen Flugverkehrs anzugreifen.

Isolierte Vergleiche wie „Fernbus vs. Eisenbahn“ sind irreführend und bergen die Gefahr, falsche wettbewerbs- wie klimapolitische Akzente zu setzen. Solange keine fahrleistungsabhängige Pkw-Maut in Deutschland erhoben wird, wäre es ein Fehlanreiz, dasjenige Verkehrsmittel zu bemauten, das relativ zum mit Abstand stärksten Konkurrenten - dem motorisierten Individualverkehr (Pkw) - eine erhebliche Bündelung der Fahrgäste vornimmt.

Die Diskussion um die Fernbusmaut lenkt davon ab, dass die Schiene im Personenverkehr zuvorderst ihre Hausaufgaben erledigen muss, bevor sie die Verteuerung eines konkurrierenden Verkehrsträgers fordern sollte. Dass eine Maut den Preisabstand zur Schiene kaum tangiert, veranschaulicht das folgende Zahlenbeispiel für die Relationen Berlin - Hamburg und Berlin - Leipzig:

Zahlt der Fernbus eine Maut, steigen seine Kosten unter der Annahme der Mautsätze für dreiachsige Lkw und einer durchschnittlichen Busauslastung von 51% um rund 1,25 (Berlin - Hamburg) bzw. 0,80 € (Berlin - Leipzig) je Fahrgast. Der durchschnittliche Fahrpreis je Einzelfahrt liegt auf beiden Strecken derzeit bei schätzungsweise rund 10 bis 12 € (viele Angebote liegen darunter bei 8 €, Stand: 23. August 2015).

Der Fahrpreis für die einfache Fahrt Berlin - Leipzig mit dem ICE beträgt pauschal 23,50 €. Dabei wird der Besitz einer BahnCard 50 unterstellt. Die Fahrt Berlin - Hamburg kostet sogar 32 € (IC/EC) bzw. 39 € mit dem ICE.

Mithin ist der ICE mindestens doppelt so teuer wie der Fernbus, teilweise aber auch um Faktor 3,5 bis 4, wenn man die Bahncard unberücksichtigt lässt. Eine Maut oder aber auch eine moderate Anhebung des Durchschnittstarifs beim Fernbus nach Konsolidierung des Marktes ändern demnach nichts an dem großen Preisrückstand der Schiene.

Wie auch immer die Fernbusmaut gerechtfertigt werden mag - sie ist ein untauglicher Hebel, um die Probleme des SPFV zu lösen. Diese muss der Sektor - insbesondere die DB AG - selbst in Angriff nehmen. Dazu gehören vor allem die Höhe und Struktur der Trassenpreise.

4.1.3 Auf der Schiene im europäischen Ausland

Der Blick ins europäische Ausland zeigt, dass der Wettbewerb in Schienenpersonenfernverkehr in den meisten Mitgliedstaaten der EU wie in Deutschland noch in den Kinderschuhen steckt. Eine Ausnahme bilden die vier Länder Italien, Österreich, Schweden und Tschechien, bei denen ernst zu nehmende Konkurrenten der jeweiligen Staatsbahn das Terrain streitig machen. Dabei sind die dem Grunde nach gleichen Scharmützel zu beobachten, die auch hierzulande vertraut sind.

Gleichwohl sind Unterschiede erkennbar. Erfolgreich sind insbesondere die Anbieter, die auf günstiges Rollmaterial setzen. Einzig in Italien versucht ein Wettbewerber einen Hochgeschwindigkeitsverkehr auf höchstem Komfortniveau, ist allerdings damit wirtschaftlich noch nicht erfolgreich. Zugleich sind Schweden und Tschechien Beispiele dafür, dass niedrige Trassennutzungsgebühren wettbewerbsfördernd sein können. Umgekehrt sind niedrige Infrastrukturkosten kein Garant für Wettbewerb, wie wettbewerblich verwaiste Länder wie Dänemark oder Ungarn zeigen.

Am 28. April 2012 startete in Italien der europaweit ambitionierteste Angriff auf den nationalen Platzhirsch. Der von sechs privaten Investoren (u.a. Ferrari-Chef di Montezemolo), zwei Unternehmen der Finanzbranche (Intesa Sanpaolo und Generali) sowie einem 20%-Anteil der SNCF getragene Player **Nuovo Transporto Viaggiatori S.p.A (NTV)** bietet seitdem unter der Marke „Italo“ Fernverkehr an. Mit modernen Hochgeschwindigkeitsfahrzeugen von Alstom wird - einzigartig für Wettbewerber in Europa - ein umfangreiches Fernverkehrsnetz befahren, das 10 Städte bzw. 13 Bahnhöfe verbindet. Täglich verkehren rund 25 Zugpaare auf den beiden Hauptrelationen

- Turin - Salerno
- Venedig - Rom (- Neapel - Salerno).

Zusammen ähneln die beiden Relationen einem Y, indem die Verbindungen vom Nordwesten (Turin) und Nordosten (Venedig) aus in Bologna zusammen- und nach Rom, Neapel sowie Salerno im Süden weitergeführt werden. Hinzu kommt das Premiumprodukt der Expresszüge, die im Abschnitt Mailand - Rom die Großstädte Bologna und Florenz ohne Halt durchfahren und so eine attraktive Fahrzeit von rund 2:40 h erreichen. Die Relation Turin - Pesaro - Ancona wurde im Dezember 2014 eingestellt.

Erkennbare Strategie von NTV ist es, mit einem hochwertigen Fernverkehrsangebot in Italien zu punkten. In den Zügen werden unterschiedliche Serviceniveaus geboten, etwa Multimediaangebote, kostenloses WLAN oder private Abteile. Zudem wird ein Bonusprogramm aufgelegt, mit dem etwa kostenlose Fahrten oder sogar eine Mitfahrt im Führerstand eingelöst werden können.

Trotz der beachtlichen Erfolge am Fahrgastmarkt erscheint die betriebswirtschaftliche Situation des Unternehmens angespannt. Auch wenn der Verlust 2014 „nur“ noch 55 Mio. € betragen haben soll, ist es auch drei Jahre nach dem Markteintritt nicht gelungen, NTV an die schwarze Null heranzuführen. Sollte die Gewinnzone ursprünglich 2014 erreicht werden, ist nun von 2016 die Rede. Im Juli wurde bekannt, dass die SNCF die von der Hauptversammlung beschlossene zweite Kapitalerhöhung von mindestens 60 Mio. € und maximal 100 Mio. € nicht mehr mitgeht. Umschuldungspläne sehen vor, die Rückzahlung der Verbindlichkeiten von rund 700 Mio. € bis 2028 bzw. 2031 zu strecken.

Die Gründe für die ökonomischen Probleme des Newcomers ähneln denen aus Deutschland:

- Vor der Einführung gab es Probleme mit der rechtzeitigen Verfügbarkeit der Fahrzeuge.

- Beklagt werden massive Verhinderungsstrategien des in FS Italiane integrierten Infrastrukturbetreibers RFI, insbesondere beim Zugang an den Stationen. Legendär ist z.B. der „Zaun-Streit“ am Gleis 15 auf dem Bahnhof Rom Ostiense, der zur Folge hatte, dass Fahrgäste von NTV beim Umstieg fünf Minuten Umweg über das öffentliche Straßennetz in Kauf nehmen mussten. Am Ende schritt das Regulierungsamt ein und unterband diesen Diskriminierungsakt.

- Der Altbetreiber Trenitalia (Transporttochter von FS Italiane) passt - legitimerweise - seine Strategie an, indem er sein eigenes Fernverkehrsangebot insbesondere auf den von NTV befahrenen Strecken aufwertet. In der Folge sind die Servicelevel in den einzelnen Wagenklassen beider Konkurrenten mittlerweile vergleichbar, wenngleich NTV etwas niedrigere Preise erhebt.

Neben NTV bietet **Thello** - das 2011 gegründete Joint Venture von Trenitalia und Transdev - Fernverkehr mit lokbespannten Zügen zwischen Italien und Frankreich an. Zwischen Mailand und Marseille werden täglich ein Zugpaar und auf dem Abschnitt Mailand - Nizza zwei weitere Zugpaare angeboten. Darüber hinaus verkehrt ein Nachtzugpaar zwischen Paris und Venedig. Ein zweiter Nachtzug zwischen Paris und Rom wurde zum Dezember 2013 nach nur einjährigem Betrieb wieder eingestellt. Das Unternehmen begründete diesen Schritt mit unattraktiven Fahrplantrassen. Die angekündigte Verbindung zwischen Brüssel und Paris wurde bisher noch nicht umgesetzt.

Insgesamt lässt sich festhalten, dass den Fahrgästen in Italien vor allem dank NTV der mit Abstand hochwertigste Fernverkehr auf der Schiene in Europa angeboten wird.

Seit Dezember 2011 verkehrt in Österreich mit der **WESTbahn** die erste Fernverkehrsalternative zu den ÖBB. Das Unternehmen ist eine 100%ige Tochter der Rail Holding AG, die zu 49,9% der Haselsteiner Familien-Privatstiftung, zu 32,7% der Schweizer Augusta-Holding AG und zu 17,4% der SNCF gehört. Der Anteil der französischen Staatsbahn ist kürzlich gesunken, weil sie - analog zu ihrer defensiven Beteiligungsstrategie bei NTV - die jüngste Kapitalerhöhung nicht mittrug.

Im Stundentakt operieren derzeit bis zu 16 Zugpaare täglich zwischen Wien und Salzburg. Mit MeinFernbus Flixbus gibt es eine Kooperation, so dass ein durchgehendes Ticket bis München mit Umstieg in den Fernbus ab Salzburg erworben werden kann. Derzeit werden sieben Stadler KISS eingesetzt; weitere zehn sind bestellt, u.a. für die Aufnahme einer Linie zwischen Wien und Innsbruck 2017, sofern der gegenwärtig ausgetragene Streit mit ÖBB Infra um die Rahmenvertragstrassen positiv ausgeht. Ergänzend zum Schienenangebot gibt es mit dem WESTbus ein Fernbusangebot des Unternehmens, das u.a. Verbindungen zwischen Wien und Klagenfurt, Linz und Prag oder Salzburg und Prag umfasst.

Die wirtschaftliche Entwicklung der WESTbahn ist gegenwärtig von außen kaum zu beurteilen. Nach Anfangsverlusten von 23,5 Mio. € 2012 sowie 14,5 Mio. € 2013 stellte CEO Forster Ende 2014 in Aussicht, 2014 ein positives EBITDA sowie 2015 ein positives EBIT (d.h. Finanzierung der Abschreibungen) zu erzielen. Allerdings stellte der Investor Grossnig der Augusta-Holding kürzlich klar, dass auch 2015 keine Gewinne erzielt würden (was kein Widerspruch sein muss, wenn die Ergebnisgrößen unterschiedlich sind, z.b. mit/ohne Finanzierungskosten). Die Bussparte steckt ebenfalls operativ in den roten Zahlen.

In puncto Wettbewerb setzt der integrierte Altmonopolist offenbar ähnliche Nadelstiche, wie sie aus der Frühphase in Deutschland oder Italien bekannt sind:

- Im Februar 2015 stoppte das Verwaltungsgericht Wien die geplante Direktvergabe von rund 700.000 Zkm des Verkehrsverbundes Ostregion (VOR) an die ÖBB Personenverkehr. Die WESTbahn kritisierte unter anderem, dass eine Teilstrecke der Ausschreibung („Wien - St. Pölten“ mit 400.000 Zkm) Bestandteil der Vergabe war und nicht als Fernverkehrsersatzleistung getrennt ausgeschrieben wurde.

- Im Januar 2015 bestätigte der Verwaltungsgerichtshof letztinstanzlich die Entscheidung des Regulierers Schienen-Control, dass die ÖBB Infrastruktur AG unangemessen hohe Gebühren für den Stationshalt der WESTbahn-Doppelstockzüge kassiert habe. Diese seien wesentlich kürzer als der Railjet der ÖBB, ohne dass sich dies im Preissystem niederschlage. Der Einheitstarif war erst kurz vor Betriebsaufnahme der WESTbahn eingeführt worden. Die überschießende Differenz muss ÖBB Infra rückvergüten.

- Im November 2014 urteilte der Verwaltungsgerichtshof, dass die von der Regulierungsbehörde nicht beanstandete weitgehende Nivellierung der Preisab- und -zuschläge für abnutzungsarme bzw. -intensive Triebfahrzeuge nicht EU-rechtskonform sei und wieder aufgehoben werden müsse. Auch diese Maßnahme hatte ÖBB Infra kurz nach Betriebsaufnahme der WESTbahn mit dem Ziel ergriffen, den preislichen Vorsprung der modernen WESTbahn-Fahrzeuge gegenüber dem Malus für die Taurus-Loks der ÖBB erheblich einzuebnen.

- Im September 2013 unterband Schienen-Control den geplanten Geschwindigkeitszuschlag der ÖBB Infra, wonach Züge über 160 km/h wegen „höherer Abnutzung“ einen um 0,56 € pro Zkm erhöhten Trassenpreis zahlen sollten.

- Weitere Streitpunkte sind der stationäre Vertrieb in den Bahnhöfen, das gesamte System der Infrastrukturbenutzungsentgelte sowie die Finanzierung der ÖBB Vorteilscard für Präsenz- und Zivildiener.

Seit der Liberalisierung des SPFV im Jahr 2009 hat sich der Wettbewerb in Schweden in mittlerer Dosis etabliert.

- 2010 startete Transdev, damals noch als Veolia Transport Sverige AB, auf der Strecke Malmö - Stockholm. Heute verkehren zwei Zugpaare täglich, im Winter wird teilweise bis Are gefahren. Zudem ist **Snalltaget**, wie das Unternehmen seit 2013 heißt, Partner des Berlin-Night-Express zwischen Berlin und Malmö.

- Auf der Strecke Göteborg - Stockholm sind neben dem etablierten Betreiber SJ zwei weitere Unternehmen aktiv.

- Die **SJKB** fährt mit dem „Blauen Zug“ ein Zugpaar täglich. Eingesetzt werden modernisierte, historische Lok-Wagen-Züge.

- Im März 2015 nahm mit **MTR Express** ein weiterer Newcomer den Betrieb auf. Zunächst mit 50 Zügen pro Woche gestartet, fahren seit August 90 Züge pro Woche. Zielgruppe sind vorrangig Geschäftsreisende. Eingesetzt werden neue Stadler FLIRT.

In Tschechien ist das Kuriosum von zwei Wettbewerbern in Konkurrenz zum bestehenden Angebot der Staatsbahn CD auf der Strecke Prag - Ostrava seit nunmehr fast drei Jahren zu beobachten. Im November 2011 startete **Student Agency** mit seinem Angebot, ehe im November 2012 **LEO Express** auf der Strecke einstieg. Neben den drei eigenwirtschaftlich agierenden Angeboten findet auch bestellter Verkehr auf der Relation statt.

Im Fernverkehr herrscht ein harter, bis heute anhaltender Preiskampf auf der Strecke. Momentaner Tiefstpreis sind 3,70 € (für ca. 350 km); doch auch Normalpreise von 11-16 € erscheinen aus deutscher Sicht sehr moderat. Zudem versuchen sich die Anbieter mit einem hohen Service abzusetzen. Die CD fährt mit Pendolino-Zügen. Regiojet nutzt gebrauchte Fahrzeuge (gekauft oder gemietet) der ÖBB und der SBB. Auf der Innotrans 2014 wurden neue Fahrzeuge des Herstellers ASTRA vorgestellt, die eingesetzt werden sollen. LEO Express bedient sich der FLIRT von Stadler.

Der Preiskampf dürfte dazu führen, dass kein Anbieter bisher Gewinne einfährt. Die privaten Konkurrenten werfen der CD sogar vor, zu nicht kostendeckenden Preisen zu fahren. Vor Gericht hatten sie damit bisher jedoch noch keinen Erfolg.

Alle drei Unternehmen fahren auch Fernverkehr bis ins slowakische Kosice. Die Schwierigkeit in der Slowakei besteht für die Anbieter in der nationalen Regelung, dass bestimmte Fahrgastgruppen (z.B. Rentner, Studenten) kostenlos in den Zügen der slowakischen Staatsbahn ZSSK mitfahren dürfen. Forderungen, den privaten Betreibern einen Ausgleich zu gewähren, damit diese im Gegenzug ebenfalls eine kostenlose Beförderung anbieten können, wurden bisher nicht erfüllt.

4.2 „Die größte Kundenoffensive in der Geschichte des DB Fernverkehrs“

Der Vorstand der DB AG stellt seit Anfang 2014 mit zunehmender Nervosität fest, dass das Ergebnis der Fernverkehrssparte erheblich unter Druck geraten ist. Im Fokus der öffentlich genannten Gründe steht die direkte Substitutionskonkurrenz zum Fernbus, dessen explosionsartige Entwicklung seit der Marktöffnung 2013 der Schiene in unerwartet rasantem Tempo und deutlich mehr Kunden abjagt, als von der DB AG vorausgesagt. Dabei ist es nicht primär die absolute Zahl abgewanderter Fahrgäste, die der DB AG wehtut. Sie stellen im Vergleich zur Gesamtzahl der Fernbusreisenden nur die Minderheit. Schmerzlich ist der Umstand, dass die Abwanderung weniger an den Rändern des Fernverkehrsnetzes, sondern in dessen Kern (A-Netz) die Erlöse schrumpfen lässt. DB-interne Analysen zeigen, dass die ICE-Relationen stärker als erwartet vom Wechsel auf den Fernbus betroffen sind.

Intern bewertet die DB AG einen anderen Effekt als mindestens gleichrangig, wenn nicht höher, und zwar das Phänomen der „verschärften Preiswahrnehmung“. Hiermit ist nichts anderes gemeint als die Tatsache, dass der Fernbus im Zusammenspiel mit der Digitalisierung im Smartphone-Zeitalter (Stichwort: Preisvergleiche à la Check 24) dem Kunden die Augen über das Preis-Leistungsbündel „Zugfahrt“ geöffnet hat, was dem Fernverkehr derzeit per Saldo nicht zum Vorteil gereicht. Stattdessen profitieren hiervon über den Fernbus hinaus auch andere Verkehrsträger wie z.B. Mitfahrzentralen oder Carsharing-Anbieter. Vor allem aber scheint sich der Fahrgast zunehmend an der schwachen Betriebsqualität im SPFV (Pünktlichkeit < 80%, „heute geänderte Wagenreihung“, geschlossene Wagen und Toiletten, kein/eingeschränkter gastronomischer Service, u.v.m.) zu stören, die im Vergleich mit dem Fernbus schlecht abschneidet.

In der Folge sah sich die DB AG genötigt, die planerisch fest in der Zukunft fortgeschriebene Routine der jährlichen Preiserhöhungen oberhalb der Inflationsrate (einfache Form des „Yield Management“) erstmalig zum Dezember 2014 zu durchbrechen. Im September 2015 bestätigte der Vorstand, auch 2016 die Preise konstant zu halten.

Nachdem nicht mehr zu übersehen war, dass der Trend gegen den ICE keine vorübergehende Erscheinung sein würde, verschob der Vorstand die Vorlage der Mittelfristplanung Ende 2014. Nach vorläufigem Abschluss der internen Strategiediskussion wurde sie im Juni 2015 vorgelegt, jedoch dem Vernehmen nach vom Aufsichtsrat nur als vorläufiger Arbeitsstand zur Kenntnis genommen.

Kernstück der am 18.03.2015 publizierten Strategie ist das Konzept „Mehr Bahn für Metropolen und Regionen“, das im Untertitel auf den Superlativ als größte Kundenoffensive in der Geschichte abhebt. Für den langjährigen Personenverkehrsvorstand Ulrich Homburg kam der Befreiungsschlag zu spät - er wurde im Zuge des großen Revirements und des Konzernumbaus von Berthold Huber abgelöst, der künftige das gesamte Transportgeschäft auf der Schiene verantwortet.

Im Weiteren werden zunächst die Kernelemente der Offensive skizziert (4.2.1). Anschließend werden diese kurz bewertet (4.2.2).

4.2.1 Bausteine der Angebotsoffensive

Wie aus dem Titel des Konzeptes bereits hervorgeht, möchte DB Fernverkehr zwei Schwerpunkte setzen:

- Schwerpunkt 1: Schnelles **Metropolennetz**, d.h.:
  - deutliche Reisezeitverkürzungen
  - Upgrade vom IC zum ICE: 150 neue Fahrten
  - Ausweitung auf bis zu 2 Fahrten pro Stunde (Halbstundentakt) auf den Hauptachsen des ICE-Kernnetzes
  - Ziel: 120 Mio. Zkm im Jahr 2030
- Schwerpunkt 2: Ausgeweitetes Angebot in der **Fläche**, d.h.:
  - Einbindung fast aller Städte mit mehr als 100.000 Einwohnern in den 2-Stunden-Takt des Fernverkehrs. Im Ergebnis würden 10 Großstädte neu angebunden, 30 Städte besser verknüpft. Auch kleinere Städte sollen erheblich gewinnen (15 Städte neu angebunden, 10 besser). Ziel: zusätzliche Erschließung von 5 Mio. Einwohnern
  - 190 neue Direktverbindungen aus der Fläche in die 50 größten Städte
  - stärkere Tarifintegration Fern-/Nahverkehr
  - Fahrradmitnahme im ICx
  - Ziel: 42 Mio. Zkm im Jahr 2030

Produktübergreifend soll die Qualität deutlich verbessert werden, sei es durch kostenloses WLAN in der 2. Klasse, kostenlose Sitzplatzreservierungen sowie die Beseitigung der zahlreichen betrieblichen Mängel. Flankiert werden soll die Leistungssteigerung mit neuen Preisangeboten wie z.B. einer Dreimonats-Probe-BahnCard (25/50/100), Sparpreisen im IC Neu ab 19 € sowie deren Buchbarkeit bis einen Tag und weniger vor Fahrtantritt.

Auf der Zeitachse erstrecken sich die Maßnahmen von sofort bis Dezember 2032, in der Regel in Abhängigkeit von den unterstellten Infrastrukturinvestitionen, wie Abbildung 17 zeigt:

Abbildung 17: Zeitplan der Umsetzung der Fernverkehrsoffensive

Quelle: DB AG

4.2.2 Bewertung

Eines der hervorstechendsten und am meisten irritierenden Merkmale des Konzeptes ist die Langfristigkeit, die den geplanten Maßnahmen eingeräumt wird. Zwar ist es grundsätzlich zu begrüßen, wenn der Vorstand auf einen langen Atem setzt, anstatt - wie in der Vergangenheit unter CEO Mehdorn - kurzfristig den schönen Schein zu suchen. Aber angesichts der Marktdynamik des Fernbusses - gerade mit Auswirkung auf das SPFV-Kernnetz - auf eine Vielzahl von Instrumenten zu setzen, deren Wirkung auf der Transportebene sich im Bestfall weit nach 2020 entfaltet, mutet gewagt an - insbesondere für einen Vorstand, der sich dann überwiegend im Ruhestand befindet.

Besonders griffig bringt dies ein Artikel der Westdeutschen Zeitung vom 13. Juli 2015 mit der Überschrift „Bahn kündigt für 2032 neue IC-Verbindung an“ auf den Punkt:

> *„Es klingt ein wenig wie die Meldung aus einem Satireblatt: In 17 Jahren und fünf Monaten wird es für Gladbacher voraussichtlich möglich sein, ohne Umsteigen mit dem Zug bis nach Chemnitz zu fahren. Die Bahn meint das aber durchaus ernst.*
>
> *Kürzlich legte das Unternehmen ein Papier vor, das den pathetisch klingenden Titel „Mehr Bahn für Metropolen und Regionen – Die größte Kundenoffensive in der Geschichte des DB Fernverkehrs“ trägt. Mönchengladbach ist dort unter der Rubrik „Neu im Flächennetz“ zu finden. […]*

Ganz am Ende einer langen Liste von geplanten Beschleunigungen und Taktverdichtungen taucht die neue IC-Verbindung Düsseldorf-Chemnitz auf, geplant ab 2032. Zwischenhalte soll es unter anderem in Paderborn und in Gera geben. Bisher muss man auf dieser Strecke ab Düsseldorf zwei- bis dreimal umsteigen.

Wer nicht noch fast zwei Jahrzehnte warten will, um von Gladbach aus ohne Umsteigen im Fernverkehr reisen will, der kann sich auf den 15. August freuen. Ab diesem Datum fährt nämlich der ICE von Frankfurt nach Amsterdam baubedingt für zwei Wochen über Gladbach."

Dies vorausgeschickt kann das Konzept auch hinsichtlich vieler anderer Parameter nicht überzeugen:

- Inwieweit der Fernverkehr in „noch nie dagewesenem Umfang ausgebaut" werde, hängt von der Perspektive ab. Isoliert mag die geplante Ausweitung einen Rekord darstellen - sie kompensiert aber letztlich nur - teilweise - den Abbau, der mit der Abschaffung des InterRegio (MORA-P) eingeleitet wurde. Zielgröße sind 162 Mio. Zkm 2030; 1998 verzeichnete DB Fernverkehr jedoch noch 182 Mio. Zkm.

- Das neue Netz ist auch hinsichtlich der angebundenen Orte kleiner dimensioniert als das ehemalige IR-Netz. Zwar sind Tübingen oder Heilbronn neu dabei, dafür fehlen Verbindungen nach Bremerhaven, Saarbrücken, Leipzig - Cottbus, Karlsruhe – Konstanz oder München – Oberstdorf.

- Die Aussage „10 Städte neu angebunden/Aushängeschild Fernverkehrshalt" ist mindestens missverständlich. Mönchengladbach, Tübingen, Cottbus, Brandenburg oder Friedrichshafen verfügen schon über einzelne Züge, wenngleich mit Alibicharakter, den die DB AG selbst bestätigt, wenn sie sie nun als neu kategorisiert.

- Handwerklich wirkt vieles mit heißer Nadel gestrickt. So verkehren in Aalen, Schwäbisch Gmünd oder auch Emden und Göppingen überhaupt keine zusätzlichen Züge (die neue Linie nach Nürnberg ist über Schwäbisch Hall eingezeichnet), gleichwohl werden diese Städte als „deutliche Verbesserung" hervorgehoben. Betrieblich sinnvolle Maßnahmen wie die Verlängerung der sowieso in Leipzig endenden IC-Linie über Leipzig hinaus nach Chemnitz werden nicht eingeplant, obwohl damit endlich dem Leipziger City-Tunnel der versprochene Fernverkehr zu Gute käme, die Strecke von Sachsen zur Elektrifizierung vorgesehen ist und auch im Gegensatz zu Gera – Chemnitz ein entsprechendes Fahrgastpotenzial winkt. Dagegen wird die Verlängerung einer IC-Linie Hamburg – Stralsund wieder nach Berlin keinen Sinn ergeben, da die Verkehrsströme Richtung Rügen und südwestlich gen Ruhrgebiet und Frankfurt weisen. Das Einzeichnen von Westerland und Oberstdorf als touristische Ziele wirft die Frage nach der Traktion auf, die nicht beantwortet wird.

- **Keine ambitionierten Reisezeiten**: Ein wesentlicher Teil der beworbenen Reisezeitgewinne bleibt hinter den ursprünglichen Zielen zurück oder sind lediglich Kompensationen von zuvor erzwungenen Reisezeitverlängerungen, wie historische Vergleiche aufzeigen. Beispiele:

  - München - Berlin: neue Fahrzeit 3:55 h. Hierbei handelt es sich um die 2 bis 3 Sprinter als Premiumprodukt. Die Regelzeit der normal verkehrenden Züge wird mindestens 4:20 h betragen, solange der Abschnitt Nürnberg - Ebensfeld nicht ausgebaut ist.

- Stuttgart - München: Im Fahrzeitgewinn von 30 min sind 15 min zwischenzeitliche Verlängerung enthalten.

- Frankfurt - Dresden: Fahrzeitgewinn 65 min, davon sind aber nur 25 min echt, der Rest kompensiert Fahrzeitverlängerungen (40 min). In der Folge wird z.B. Frankfurt – Chemnitz überhaupt nicht schneller, da man in Leipzig länger wartet.

- Berlin - Frankfurt: Fahrzeit 3:50 h über Halle/NBS ab 2018, wurde früher bereits in 3:30 h bewältigt (ab Berlin Zoologischer Garten).

- Köln -Hamburg: Fahrzeit 3:30 h, damit „30 min schneller". Die Strecke wurde früher bereits knapp unter 3:30 h zurückgelegt.

- **Umfirmierung der ICs zu ICE:** Die (optische) Hochstufung von Zügen ist nichts Neues, sondern Standard seit Ende der 1990er Jahre, z.B. das Umspritzen der ehemaligen IR in weiße IC. Hier muss die DB AG aufpassen, ihr Premiumprodukt nicht zu verwässern. So soll künftig der ICx als ICE Marktsegmente wie das Legoland in Günzburg oder den Urlaubs-Intercity an den Wörthersee abdecken. Abzusehen ist, dass hier niemals Sitzplatzkosten von 39.000 € beim ICx (Stand 2011) verdient werden können. Zudem darf bezweifelt werden, dass Fahrgäste mit Sitzteilern von rund 850 mm in der 2. Klasse (ICE 1 noch 920 mm) und bei einer gegenüber ICE 1 und 2 rund 20 cm geringeren Wagenbreite bereit sein sollten, ICE-Fahrpreise zu zahlen.

- **Kein Deutschland-/Halbstundentakt:** Entgegen der Ankündigung einer besseren Integration und eines höheren Kundennutzens ist eine systematische Verbesserung der Netz- und Systemwirkungen nicht erkennbar. So wird z.B. Erfurt als neue Drehscheibe Thüringens angepriesen. Tatsächlich werden sich aber die Fernzüge zwischen den Minuten 14 und 40 verteilen, so dass von Fahrplanknoten keine Rede sein kann. Frühere Konzepte sahen vor, Hamburg oder Leipzig zu Vollknoten zur vollen Stunde zu entwickeln. Auch dies wurde offenbar aufgegeben. Die eingezeichneten Linien IC-Neu ergeben kein Netz, sondern wirken wie ein Sammelsurium zum Abgreifen regionaler Zentren. Wie diese sinnvoll mit dem weiteren Netz verknüpft werden sollen, bleibt ungeklärt.

  Seit mindestens 15 Jahren hat DB Fernverkehr Anläufe unternommen, im Kernnetz einen echten Halbstundentakt zu realisieren. Umgesetzt ist bis heute nur der Bereich Würzburg - Nürnberg – München, hier mit Unterstützung des Landes Bayern in Form von integraler Taktplanung. Im Rahmen der Diskussion um den Deutschlandtakt hatte DB Fernverkehr den aus Nachfragegründen zwingend notwendigen Halbstundentakt aufgerufen und auch von den Gutachtern bestätigen lassen. Im Konzept wird aber nur noch von zwei Verbindungen pro Stunde gesprochen. Tatsächlich bilden die dargestellten zwei Verbindungen durchweg den Status quo ab. Im Falle von Hamburg – Fulda, Frankfurt – Basel, Stuttgart – München oder auch neu Erfurt – Leipzig werden weiterhin zwei Züge innerhalb weniger Minuten direkt hintereinander verkehren. Die einzige Angebotsausweitung findet sich auf der Achse Ruhrgebiet – Hannover – Berlin, die bereits vor 20 Jahren mit der Neubaustrecke versprochen war. Eine Strategie wie in Frankreich oder auch in der Schweiz, in Österreich, Belgien, den Niederlanden oder Dänemark, die Reisezeit durch höhere Taktfrequenzen zu verkürzen, ist weiterhin nicht auszumachen, von einer Umsetzung der Ergebnisse des vom Bund in Auftrag gegebenen Gutachtens zum Deutschlandtakt ganz zu schweigen.

- **Preissystem: keine substanziellen Neuerungen:** Die DB AG stellt zu Recht in ihren internen Analysen fest, dass die Vielzahl der angebotenen Preise und Rabatte einen Wildwuchs beschere, der für den Kunden, z.T. aber auch für die Mitarbeiter nicht mehr zu durchschauen sei. Dies wird besonders im Kontrast zum Marktauftritt des Fernbusses deutlich, der einfache Preismodelle anbietet. Ein Teil der Aktionspreise der DB AG sei erfolgreich - in vielen Fällen würden aber andere Tarife kannibalisiert. Die Attraktivität der BC 50 leidet zunehmend unter der Reichweite der BC 25 in Kombination mit Sparpreisen, während der Sprung zum Break-even-Punkt der BC 100 sehr groß ist.

  Der Befund geht in die richtige Richtung, jedoch gibt das Konzept keine Antwort, wie instrumentell umgesteuert werden soll. Dies mag auf der einen Seite verfrüht sein bzw. einen Chartsatz überfordern, auf der anderen Seite ist der DB AG diese Schwäche seit mehr als einem Jahrzehnt bekannt. Sparpreise für 19 € sind kein Quantensprung, da sie schon heute angeboten werden. Der Kunde wird im Rahmen der „verschärften Preiswahrnehmung“ auch registrieren, wenn der Wegfall des Platzreservierungsentgeltes durch eine Preiserhöhung kompensiert werden sollte, wie dies die Tarifänderung in der 1. Klasse im Dez. 2014 demonstrierte.

Derzeit sind keine Rezepte erkennbar, wie der Kampf gegen den Bus erfolgreich bestritten werden soll - weder auf der Preisseite noch auf der Kostenebene, etwa in Gestalt eines Low-Cost-Zuges nach dem Vorbild der SNCF oder der WESTbahn (Ausnahme: IRE Berlin - Hamburg als eigenwirtschaftlicher Nahverkehr, der bisher aber ein Solitär bleibt). Es ist zwar insgesamt eine geringere Kostenbasis aufgrund des Downgrades beim Rollmaterial zu erwarten. Inwieweit dies jedoch vom Kunden goutiert wird und somit positiven Einfluss auf die Kosten-Erlös-Strukturen haben wird, bleibt abzuwarten.

Fazit: Primärziel ist der Einstieg in die Subventionierung des Fernverkehrs

Die DB AG hat für die Wiedergeburt des 2002 bis 2006 abgeschafften InterRegios zunächst viel Beifall von allen Seiten erhalten. Es ist auch zu begrüßen, wenn die Eisenbahn tatsächlich wieder zum Kerngeschäft erhoben und Fehler der Vergangenheit eingestanden und korrigiert würden.

Allerdings sind Punkte zu notieren, die für die Ernsthaftigkeit des Unterfangens entscheidend sind:

- Die Renaissance des Fernverkehrs in der Fläche (eher definiert als Gegensatz zu Metropolen, Mittelstädte sind keine Fläche) kann nur gelingen, wenn der Vorstand die Renditeerwartungen bzw. die Bundesregierung den im Bundeshaushalt eingestellten Dividendenbetrag deutlich niedriger hängt. 14% ROCE sind als Vorgabe im Regelfall nicht zu erfüllen. Die Mittelfristplanung des Konzerns deutet bisher nicht darauf hin, an dieser Stelle konsequent umzusteuern, im Gegenteil.

- In der Gesamtschau setzt sich der Eindruck fest, dass der Masterplan des Vorstandes darin liegen könnte, den renditeschwachen Teil des Fernverkehrs von eigen- und auf gemeinwirtschaftlich umzuhängen. Damit würden wie schon im Gefolge von MORA P die Kosten sozialisiert. Misstrauisch machen Formulierungen wie „Tarifintegration Nahverkehr“ und „enge Verzahnung der Fahrpläne“. Solche Subventionierungsmodelle werden in Niedersachsen/Bremen und Mecklenburg-Vorpommern (Bremen – Norddeich bzw. Rostock – Stralsund) bereits praktiziert; In Baden-Württemberg sind sie für Stuttgart – Zürich und in Thüringen für Erfurt – Gera zudem beschlossen.

Eine Indizienkette für die Abgreifstrategie liefern die genannten Implementierungszeitpunkte. So zielt der Ruhr-Sieg-IC mit 12/2019 just auf das Ablaufdatum des Ruhr-Sieg-Netzes. Das Datum 12/2022 Cottbus-Magdeburg ist deckungsgleich mit dem Ausschreibungsnetz Berliner Stadtbahn. Selbst das entfernt liegende 12/2032 passt zum Auslaufen des RRX-Vertrags Ruhrgebiet – Kassel oder 12/2030 zum Vertragsende des Süwex Koblenz – Trier. Wurde zunächst behauptet, die breite Streckung der Inbetriebnahmen läge an den Lieferfristen, gab die DB AG später zu, die Daten auf die Verkehrsverträge abgestimmt zu haben, da dann die Chance bestünde, die Angebote neu zu ordnen. Derzeit laufen Gespräche nach Aussagen von DB Fernverkehr mit drei Aufgabenträgern zur weiteren Abstimmung von Linien und Ablaufdaten.

Aus der Sicht eines Landes kann es im Einzelfall vorteilhaft sein, auf die Strategie der DB AG einzugehen. So hätte Mecklenburg-Vorpommern die Chance, unzureichend zweistündlich bediente Strecken wie Berlin – Rostock oder Berlin – Stralsund wieder auf einen Stundentakt zu bringen. Anders sieht es für Länder wie Bayern, Schleswig-Holstein oder Rheinland-Pfalz aus, die vollständig in den Fernverkehrsersatz eingestiegen sind, diesen auch konsequent ausgeschrieben und dabei bessere Ergebnisse erzielt haben als die Preise in den o.g. Integrationsvereinbarungen. Hinzu kommen die Langfristfolgen, wenn der Wettbewerb durch die Hintertür ausgehebelt wird.

Hinter den Kulissen wird gemunkelt, dass die DB AG auf eine Subventionierung des Fernverkehrs im B-Netz in Höhe von 120 bis 200 Mio. € abziele (40 Mio. Zkm * 3 bis 5 €/Zkm). Im Politikbrief schreibt die DB AG, „im Rahmen der Einigung von Bund und Länder bei den Regionalisierungsmitteln besteht die Chance, die Vertaktung gesondert zu fördern." Dies kommt dem Eingeständnis gleich, dass die Fiktion der Eigenwirtschaftlichkeit des Fernverkehrs (in Gänze) nicht länger aufrechtzuerhalten sei. Wenn dem so sein sollte, wäre dies kein Beinbruch, im Gegenteil. Dies setzt aber voraus, vernünftige Renditen zu unterstellen. Andernfalls finanzierten die Länder das Delta aus Regionalisierungsmitteln. Etwaige Zugeständnisse des Bundes in den Verhandlungen sind daher genau auf ihre Intention abzuklopfen.

Auch wettbewerbspolitisch sind Modelle abzulehnen, die auf eine Marktschließung hinauslaufen, „weil der Fernverkehr der DB AG halt schon vorhanden sei" und es bequem erscheint, ihn mit Nahverkehrsmitteln zu unterstützen. Hierin liegt zugleich das Potenzial, hochwertige RE-Linien in den Wettbewerb zu stellen.

Für die langfristige Zukunft des SPFV wäre es nicht hilfreich, einmal mehr finanziell unterstützt zu werden, sobald er in Bedrängnis gerät. Der Fernverkehr und insbesondere der Hochgeschwindigkeitsverkehr haben ein Kostenproblem, das von innen heraus gelöst werden muss.

Rechnung ohne den Wirt - Aufgabenträgern fehlt Kompetenz zur Finanzierung des Personenfernverkehrs

Wenn ein Aufgabenträger Zahlungen an EVU - auch an reine Fernverkehrsbetreiber - zur Erfüllung gemeinwirtschaftlicher Verpflichtungen leisten will, muss er die VO (EG) Nr. 1370/2007 beachten. Zahlungen können nur auf einem öffentlichen Dienstleistungsauftrag oder einer Allgemeinen Vorschrift beruhen.

Ein Dienstleistungsauftrag kann auf zwei Wegen vergeben werden: mittels einer Direktvergabe oder eines wettbewerblichen Verfahrens. Eine Direktvergabe dürfte angesichts des Abellio-Urteils des BGH vom 08.02.2010 (AZ: X ZB 4/10) im Regelfall ausscheiden bzw. nur nach den relativ engen Kriterien des Vergaberechts zulässig sein.

Aufgabenträger können eine Allgemeine Vorschrift nur dann erlassen, wenn sie gemäß Art. 3 Absatz 2 zur Festsetzung von Höchsttarifen für alle Fahrgäste oder bestimmte Gruppen von Fahrgästen dient. Dies hat zur Konsequenz, dass eine Überkompensationsprüfung gemäß Anhang zur VO (EG) Nr. 1370/2007 durchgeführt werden müsste.

Zu ermitteln sind die finanziellen Auswirkungen auf die Kosten und Einnahmen, die auf die Mitnahme von Nahverkehrsfahrgästen zurückzuführen sind. Dabei reicht es nicht aus, sich auf die Angaben des Betreibers zu verlassen. Der Aufgabenträger selbst muss sicherstellen, dass er keine übermäßige Ausgleichsleistung gewährt. Dazu benötigt er detaillierte Informationen über die Kosten und Einnahmen aus dem Fernverkehr der betreffenden Linien und muss diese Ergebnisse mit Blick auf eine mögliche Überkompensation durch seine Ergänzungszahlungen prüfen. Die erforderliche Einsichtnahme muss der Betreiber ermöglichen.

Eine Kompetenznorm für den Erlass einer „Allgemeinen Vorschrift“ ist im AEG bislang nicht etabliert. Der Erlass, der Verpflichtungsgehalt und die Zulässigkeit der Ausgleichszahlungen wären daher mit Unsicherheiten behaftet. Zur Erbringung gemeinwirtschaftlicher Leistungen im Eisenbahnverkehr ist daher der Abschluss eines öffentlichen Dienstleistungsauftrags zwingend; in Form einer Vereinbarung oder einer Auferlegung.

Demzufolge bietet nur der Abschluss eines „Öffentlichen Dienstleistungsauftrages“ mittels Vergabe die Rechtssicherheit, um dauerhafte Zahlungen an Eisenbahnfernverkehrsunternehmen zur Erfüllung gemeinwirtschaftlicher Verpflichtungen in Form einer Mitnahme von Nahverkehrsfahrgästen zu leisten. Dazu fehlt den SPNV-Aufgabenträgern die rechtliche Legitimation, wenn es sich um die Beauftragung von Fernverkehrsdienstleistungen handelt. Die SPNV-Aufgabenträger sind ausschließlich für Markteingriffe im Sinne der Daseinsvorsorge für den Nahverkehr zuständig. Dieser liegt im Zweifel vor, wenn in der Mehrzahl der Beförderungsfälle eines Verkehrsmittels die gesamte Reichweite 50 Kilometer oder die gesamte Reisezeit eine Stunde nicht übersteigt (§ 2 Regionalisierungsgesetz). Vor diesem Hintergrund besteht keine Zuständigkeit der Aufgabenträger, Verkehrsleistungen überhaupt entgelten zu dürfen, die diese Voraussetzungen nicht erfüllen.

Auf die verfassungsrechtliche Kompetenzverteilung ist ergänzend hinzuweisen. Nach Art. 87 e Absatz 4 Grundgesetz liegt die Gewährleistung eines entsprechenden Verkehrsangebots im SPFV ausschließlich in der Zuständigkeit des Bundes.

4.3 Quo vadis Nacht- und Autozüge?

Während die Fernverkehrsoffensive den IC- und ICE-Verbindungen neuen Schwung geben soll, hat die DB für den stetigen Niedergang der Nacht- und Autozugverkehre noch keine geeignete Strategie gefunden.

Zum Fahrplanwechsel 2014/2015 entfielen etwa sechs CityNightLine (CNL)-Verbindungen, darunter Berlin - Paris oder Amsterdam - Köln - Kopenhagen. Einerseits sei die Nachfrage rückläufig, andererseits verhinderten die Kosten den wirtschaftlichen Betrieb eines größeren Nachtzugnetzes. Ursächlich hierfür seien nach DB-Aussagen höhere Trassengebühren (z.B. in Frankreich, aber auch infolge längerer Laufwege) sowie Mehrbedarfe an Fahrzeugen (z.B. Lokwechsel im Ausland). Da der Fahrzeugpark für Nachtverkehre insgesamt veraltet ist, steht die DB am Scheideweg, dem Segment eine neue Chance zu geben oder das Angebot auf ein Minimum zu reduzieren. Im Gegensatz zu den Nachtzugbefürwortern hält die DB das Potenzial nicht für so hoch, um ein größeres Netz zu betreiben. Anders sehen dies etwa die ÖBB, die ihr Nachtzugangebot sogar noch ausbauen. Je nach Standpunkt ist umstritten, wie hoch das Nachfragepotenzial im Nachtzugverkehr ist. Kaum zu bestreiten ist aber, dass die Angebotsqualität (veraltete Fahrzeuge, weniger 1-2-Personenabteile, Anfahrts- oder Ankunftszeiten) zunehmend schlechter wurde, was im Wettbewerb etwa mit dem Flugverkehr nachteilig wirkt.

Während der Nachtzugverkehr zukünftig immerhin noch rudimentär gefahren werden soll, sieht es für den Autoreisezug düster aus. Bis zum Ende des Sommerfahrplans 2017 sollen nach Medienberichten lediglich die Verbindungen Hamburg - München sowie Hamburg - Lörrach bestehen bleiben. Dreißig Jahre zuvor waren es noch fast 90 nationale und grenzüberschreitende Autozugverbindungen. Analog zum Nachtzug argumentiert die DB vor allem mit dem strukturellen Defizit, den diesem Marktsegment innewohne, insbesondere aufgrund geänderter Rahmenbedingungen. Viele Reisende würden sich lieber einen Mietwagen am Reiseort organisieren als die Reise mit dem DB Autozug anzutreten. Doch auch hier stellt sich die Frage, was zuerst da war - die Angebotsverschlechterung oder der Nachfragerückgang.

Singulär betrachtet gehören beide Marktsegmente sicher nicht zu den nachfrage- und margenstärksten im Fernverkehr. Allerdings kann auch die DB mit ihrer Strategie nicht die Frage beantworten, ob sie in größerem Umfang wirtschaftlich zu betreiben sind, wenn sie sinnvoll in das IC/ICE-Netz eingebunden wären.

4.4 Wettbewerbshindernis Rahmentrassen: Fallbeispiel Autozug Sylt

Das System der Rahmenverträge steht von Anfang an in der Kritik, auch wenn Bundesnetzagentur und DB AG noch daran festhalten. Baute in den ersten Jahren vor allem das Versagen aperiodischer Rahmenverträge eine Wettbewerbshürde auf, ist nun das Trassenzuweisungsverfahren in die Kritik geraten. Potenzielle Newcomer geben zu bedenken, dass die Transparenz und der Zeitablauf des Verfahrens zu einer Nichtplanbarkeit eigener Angebote führen. Bei hohen risikobehafteten Einstiegskosten - vornehmlich für die kapitalintensiven Fahrzeuge - sind gesicherte Trassen jedoch unabdingbar für den Markteinstieg.

Die Fragwürdigkeit des Trassenzuweisungsverfahrens lässt sich anschaulich an dem Prozess um die Vergabe der Rahmenverträge für den Autozug auf die Nordseeinsel Sylt illustrieren. Die Attraktivität dieser Relation erklärt sich durch die insgesamt rund 490.000 Fahrzeuge pro Richtung, die einschließlich ihrer zahlungskräftigen Klientel pro Jahr mit dem Autozug über den Hindenburgdamm befördert werden. Fest steht, dass der Sylt-Shuttle bis dato eine Perle im Geschäft von DB Fernverkehr ist, die einen jährlichen Reingewinn von 20 bis 30 Mio. € abwerfen soll.

Zur Komplexität des Verfahrens trägt die Tatsache bei, dass die Strecke Niebüll – Westerland seit der Ausweitung des SPNV als überlasteter Schienenweg geführt wird. Ankündigungen zur Ertüchtigung, z.B. für einen zweigleisigen Ausbau Lehnshallig – Niebüll und die Modernisierung der fast 100 Jahre alten Signaltechnik, blieben bis heute folgenlos. Dies steigert die Bedeutsamkeit der Vergabe der lukrativen Rahmenverträge insofern, als das Exklusivrecht weitere Wettbewerber auf der Schiene de facto ausschließt, zumal (vorrangige) SPNV-Verkehre sowie einige Fernverkehrszüge die Relation nutzen.

In dieser Ausgangskonstellation reichten Anfang Oktober 2014 drei Akteure ihre Trassenanmeldungen bei DB Netz ein:

- **DB Fernverkehr** (für seine Filiale DB Inselverkehr Sylt) beantragte Rahmenverträge für die Strecke Niebüll – Westerland, im Wesentlichen auf der Basis des bisherigen Bedienungskonzeptes.

- **RDC Deutschland** beantragte ebenfalls umfassende Rahmenverträge für die Strecke Niebüll – Westerland. Allerdings gab das Unternehmen an, hierfür Expresstrassen nutzen zu wollen. Sie bieten in der täglichen Durchführung einen Vorteil bei der Pünktlichkeit, da sie bevorzugt disponiert werden. Im Gegenzug werden sie höher bepreist. Typische Nutzer solcher Trassen sind DB Fernverkehr für Sprinterzüge oder private Güterbahnen für zeitsensible Verkehre. Sprintertrassen haben zudem den Vorteil, sich im Zuweisungsprocedere als höherwertige Trassen bei gleicher Laufweglänge aufgrund des höheren Preises durchzusetzen. Im Übrigen wollte RDC den Verkehr auf einen täglichen Halbstundentakt erweitern, was v.a. in der Nebensaison eine erhebliche Angebotsausweitung bedeuten würde.

- Die landeseigene **NAH.SH GmbH** beantragte als Besteller im SPNV neben ihren planmäßigen SPNV-Verkehren über 60 weitere Rahmenvertragskapazitäten, und zwar für die Relation Lindholm – Westerland. Lindholm ist der (ehemalige) Abzweigbahnhof zwischen der Marschbahn sowie der inzwischen stillgelegten Strecke nach Flensburg. Kalkül dieser Anmeldung war, durch den verlängerten Laufweg eine Vorzugswürdigkeit gegenüber jedem Antrag für die Strecke Niebüll – Westerland zu erhalten. NAH.SH gab an, die Trassen als Aufgabenträger des SPNV sichern und den Autozugverkehr nach Trassenerhalt ausschreiben zu wollen. Bezogen auf die Wertigkeit der Trassen stellte sich eine eindeutige Rangfolge der Anträge ein: Demnach wären die Anträge der NAH.SH gegenüber denen der RDC überlegen, die wiederum denen von DB Fernverkehr vorzuziehen wären. DB Netz und die Bundesnetzagentur vertraten jedoch eine andere Auffassung:

  DB Netz erachtete die Rahmenvertragsanträge der NAH.SH für unplausibel und lehnte eine Weiterbearbeitung ab. Im Bahnhof Lindholm seien keine Autoverladeeinrichtungen vorhanden, zudem sei deren rechtzeitige Errichtung bis zum Beginn der Rahmenvertragsperiode unwahrscheinlich.

  Die Bundesnetzagentur wies die Argumentation der DB Netz zurück, dass es auf das Vorhandensein der rechtlich nachgelagerten Serviceeinrichtungen ankäme. Dennoch sei im Ergebnis die Entscheidung der DB Netz richtig, weil die Züge ohne die Serviceeinrichtung die Strecke blockierten, da sie die Strecke sonst nicht räumen könnten. Vorschläge der NAH.SH, den Antrag so abzuändern, dass der noch vorhandene kurze Gleisstummel zum Räumen der Strecke verwandt werden könnte, wurden nicht zugelassen.

  Eisenbahnrechtlich tritt hier eine Lücke zutage, mindestens aber eine Grauzone. Bei der Zuweisung von Trassen spielt die Zugangsfrage zur Serviceeinrichtungen an sich zunächst keine Rolle. Gleichwohl ist zu konzedieren, dass in der betrieblichen Praxis am Ende die Nutzbarkeit der Trassen von dem Zusammenspiel beider Faktoren abhängt. Dennoch muss das Schwergewicht der Prüfung auf der Trassenzuweisung liegen, weil Serviceeinrichtungen vergleichsweise kurzfristig aufgebaut werden können.

  Die Kritik am Regulierer zielt aber nicht so sehr auf die hiesige Einzelentscheidung ab, sondern darauf, das Recht in Deutschland unterschiedlich anzuwenden. Denn in einigen Fällen werden Rahmenverträge bis zu einem freien Punkt auf der Strecke vergeben (z.B. Grenze oder Übergang zu einer NE-Bahn, Beispiele sind die Zweisystemwechselstellen auf freier Strecken bei den Stadtbahnsystemen in Karlsruhe, Heilbronn, Kassel oder Chemnitz), bei denen letztlich die Räumung der Strecken auch nicht gesichert ist.

  NAH.SH versuchte, den von der BNetzA verfügten Ausschluss durch eine einstweilige Verfügung beim LG Frankfurt/M zu kippen, was jedoch scheiterte. Allerdings argumentierte das Gericht nicht eisenbahn-, sondern kartellrechtlich. In Niebüll seien Verladeeinrichtungen vorhanden, während deren Fehlen in Lindholm bedeuten könne, Kapazitäten frühzeitig zu bunkern, ohne diese letztlich zu nutzen.

Ende Januar informierte DB Netz die Antragsteller, den Abschluss von Rahmenverträgen für den Autozugverkehr allein mit RDC zu beabsichtigen, die sich komplett gegen DB durchgesetzt habe. Doch erneut trat die Regulierungsbehörde auf den Plan. Sie stieß sich daran, dass DB Netz aufgrund der konkurrierenden Rahmenvertragsanmeldungen für den SPNV

(Netz West) und für IC-Verkehre 100% der Kapazität der Relation durch Rahmenverträge binden wollte. Dies stehe im Widerspruch zu § 13 Abs. 2 EiBV, wonach ein Rahmenvertrag keine bestimmte Trasse festlegen dürfe, sondern eine Bandbreite von mindestens 3 Trassen aufweisen müsse. Auf die Vorgabe, dass in der Regel maximal 75% über Rahmenverträge reserviert sein dürfen, ging die BNetzA dagegen nicht ein. Sie verpflichtete DB Netz, nur 2 von 4 möglichen Trassen pro Stunde und Richtung zuzulassen.

Auch hier ist eine Grauzone zu konstatieren, weil die 75% dem Wortlaut nach einer Sollvorschrift entspringen. Die Vorgabe, keine bestimmte Trasse vorab festzulegen, ist eine Fiktion, da DB Netz planerisch auch Rahmenverträge immer mit einer Trasse konstruiert. Wären die Bandbreiten überall gültig, dürfte für hoch ausgelastete Strecken wie Fulda – Frankfurt, Frankfurt – Mannheim oder auch Dortmund – Köln allenfalls die Hälfte der heutigen Rahmenverträge überhaupt zugelassen werden. Letztlich ist auch zu kritisieren, dass das objektivere Kriterium der 75%-Auslastung außer Acht gelassen wurde.

Im Ergebnis wurden lediglich elf RV-Kapazitäten an RDC vergeben, da von den zwei möglichen Trassen pro Stunde praktisch alle konfligierenden Trassen an den SPNV und an den Fernverkehr gingen. Offen blieben weitere rund 40 Jahresfahrplantrassen (abzüglich der SPNV-Trassen), die rahmenvertraglich nicht vergeben wurden. Erfolglos versuchte RDC, diese Entscheidung vor dem VG Köln anzufechten.

In den darauf folgenden Trassenkonfliktgesprächen wurde nach einer für alle Beteiligten (DB Fernverkehr, RDC und NAH.SH als SPNV-Aufgabenträger) tragbaren Lösung gesucht. Nach deren Scheitern musste schließlich das Höchstpreisverfahren über die „freien“ Rahmenvertragskapazitäten entscheiden. Hierzu wendete DB Fernverkehr eben jenen Trick an, der zuvor noch der NAH.SH zur Last gelegt wurde. Fortan wurde geplant, die Autozüge in Zukunft mit Personenwagen zu versehen, die in Niebüll abgekoppelt und von dort von/nach Husum bzw. HH-Altona weitergeführt werden. Mit dem Kunstgriff der Verknüpfung verschiedener Zugleistungen unter einer Zugnummer gelang es der DB nun, alle noch nicht vergebenen rund 60 Trassen für sich zu erhalten. Dabei dürfte das An- und Abhängen von Triebwagen in Niebüll äußerst kritisch sein, da der Bahnhof mehrfach gekreuzt werden muss und zudem ein stark belasteter Bahnübergang tangiert ist. Weiterhin ist bemerkenswert, dass DB Fernverkehr den Antrag nach der Koordinierung nachbessern durfte, als sich zeigte, dass der Kreuzungsbahnhof Keitum für die verlängerten Autozüge zu kurz ist.

So werden ab Dezember 2015 zwei Anbieter Autozugleistungen über den Hindenburgdamm anbieten, was aus wettbewerblicher Sicht zu begrüßen ist. Inwieweit die Fahrgäste hiervon preislich profitieren, bleibt abzuwarten. RDC steht vor der schwierigen Aufgabe, mit sechs Zugpaaren täglich (sowie weiteren 4 am Wochenende) unterhalb der kritischen Masse einen wirtschaftlichen Betrieb (produktive Umläufe) auf die Beine zu stellen. Zudem darf man gespannt beobachten, ob der Altbetreiber auf Strategien zur Marktabschottung zurückgreift (z.B. an den Verladeanlagen).

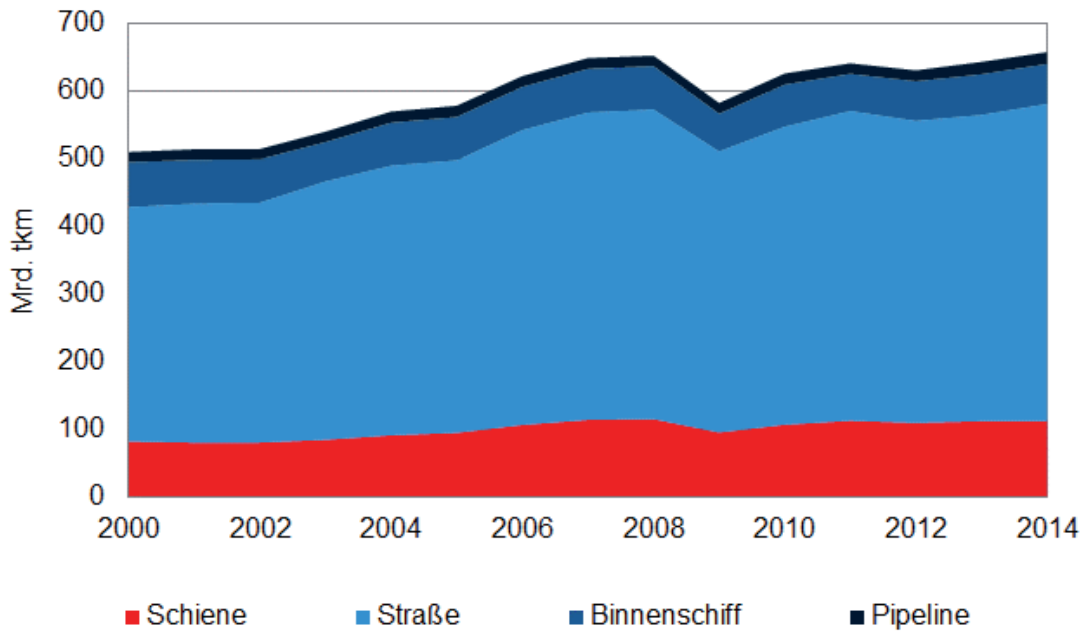
Die Bundesnetzagentur hat die Chance verpasst, durch mutiges Handeln gemäß § 1 AEG den Wettbewerb zu fördern. Zum einen war es nicht zwingend, die bemerkenswerte Zuweisungsentscheidung von DB Netz an RDC so umfangreich zu korrigieren. Vor allem aber ist zu kritisieren, dass in vergleichbaren Fällen (75%-Regel, Bandbreiten, Nutzbarkeit von Serviceeinrichtungen, 100% verfügbare Trassen an SPNV-Betreiber ohne Kapazitäten im Jahresfahrplan, Legitimität von „Tricks“, Recht auf Nachbesserung u.ä.) mit unterschiedlichen Maßstäben agiert wird. Die Planungssicherheit für Investoren wird so erheblich beschädigt.

5 Schienengüterverkehr

5.1 Stand des Wettbewerbs 2014/2015

Insbesondere im globalen Handel scheinen die Auswirkungen der Wirtschafts- und Finanzkrise immer noch nicht komplett überwunden zu sein. Zwar wurden im letzten Jahr in den deutschen Seehäfen erstmals seit 2008 wieder knapp über 300 Mio. t Güter umgeschlagen, das Vorkrisen-Niveau wird jedoch immer noch nicht ganz erreicht. Dem nach wie vor eher unsicheren Wirtschaftsklima steht eine ungebrochene positive deutsche Außenhandelsbilanz gegenüber, die sich in der deutschen Güterverkehrsleistung widerspiegelt. Nach einem neuerlichen kleinen Einbruch im Jahr 2012 von etwa 1,6% auf 631 Mrd. tkm wiesen die Jahre 2013 und 2014 robuste Wachstumsraten von 1,9% bzw. 2,3% auf. 2014 konnte dadurch mit einer gesamtmodalen Verkehrsleistung von 658,1 Mrd. tkm erstmals das Niveau von 2008 nicht nur wieder erreicht, sondern sogar übertroffen werden. Seit 2012 ist die Güterverkehrsleistung somit um 4,3% gewachsen.

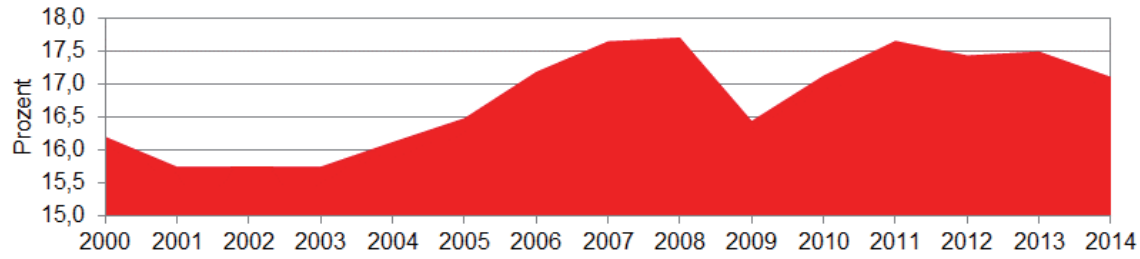
Abbildung 18: Entwicklung der Güterverkehrsleistung in Mrd. tkm nach Verkehrsträgern



Quellen: Destatis, Verkehr in Zahlen, Prognos

Für den Schienengüterverkehr stellt sich die Situation differenzierter dar. Der nach Jahren überproportionalen Wachstums äußerst harte Marktanteilsverlust in Folge der weltweiten Krise ab 2008 war gut drei Jahre später kaum verdaut, als es mit einer kurzen Unterbrechung wieder nach unten ging: Nach dem Einbruch in der gesamten Güterverkehrsleistung 2012 konnte sich der Schienengüterverkehr 2013 zunächst schneller erholen als die anderen Verkehrsträger: Der Marktanteil stieg auf 17,5%. Im Jahr 2014 ist die Schienenverkehrsleistung hingegen bei 112,6 Mrd. tkm quasi stagniert, während der Lkw-Verkehr kräftig um 3,6% gewachsen ist. Im Ergebnis sank der Marktanteil des Schienenverkehrs im Jahr 2014 auf einen Anteil von 17,1%. Rückgänge verzeichneten auch Binnenschiff und Pipelines.

Abbildung 19: Marktanteil des Schienenverkehrs an der Gesamtgüterverkehrsleistung

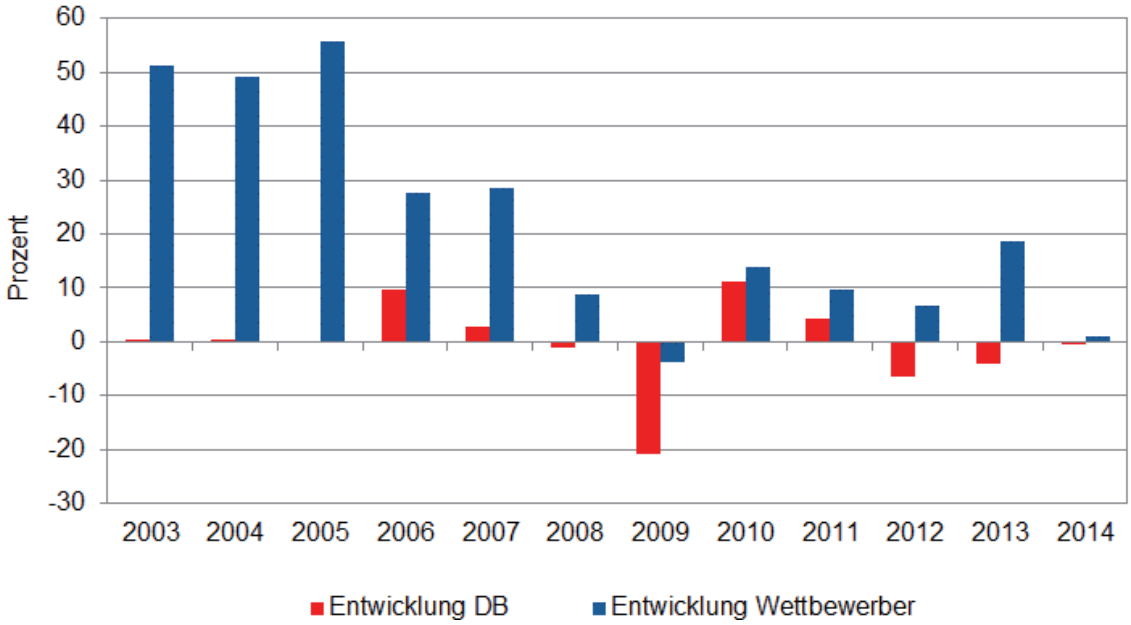


Quellen: Destatis, Verkehr in Zahlen, Prognos

Inwieweit die in der nationalen Nachhaltigkeitsstrategie des Bundes für 2015 angepeilten Schienenanteile von 25%[1] erreicht werden können, ist zumindest zweifelhaft. Der Abbau intermodaler Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der Schiene ist eine zwingende Voraussetzung für wachsende Marktanteile des Schienengüterverkehrs – ebenso wie eine weitere Förderung des Wettbewerbs auf der Schiene selbst, die die hier tätigen EVU längerfristig stärkt. Der europäische Vergleich deutet an, dass ein funktionierender intramodaler Wettbewerb positive Effekte auf die intermodale Wettbewerbsfähigkeit hat. Trotz der stagnierenden Marktanteile liegt der Schienengüterverkehrsanteil in Deutschland immer noch über dem Durchschnitt der gesamten EU. Hier zeigen vor allem Länder mit einem schwach ausgeprägten Wettbewerb (z.B. Spanien) auf der Schiene deutlich schlechtere Werte als Deutschland mit seinem vergleichsweise weit geöffneten Markt.

Hervorzuheben ist, dass die Wettbewerbsbahnen ihre Position gegenüber der DB verbessert haben: Während die Güterverkehrsleistung der DB seit einigen Jahren kontinuierlich gesunken ist, ist die Transportleistung der Wettbewerber seit Überwindung der Krise 2009 jedes Jahr gewachsen. Allerdings konnten zuletzt weder die DB noch die Wettbewerbsbahnen ihre Anteile ausbauen, was sich in einer nahezu identischen Stagnation im Jahr 2014 niederschlägt (Abbildung 20).

Abbildung 20: Relative Entwicklung der tkm der DB und der Wettbewerber gegenüber dem jeweiligen Vorjahr



Quellen: Destatis, DB, Prognos

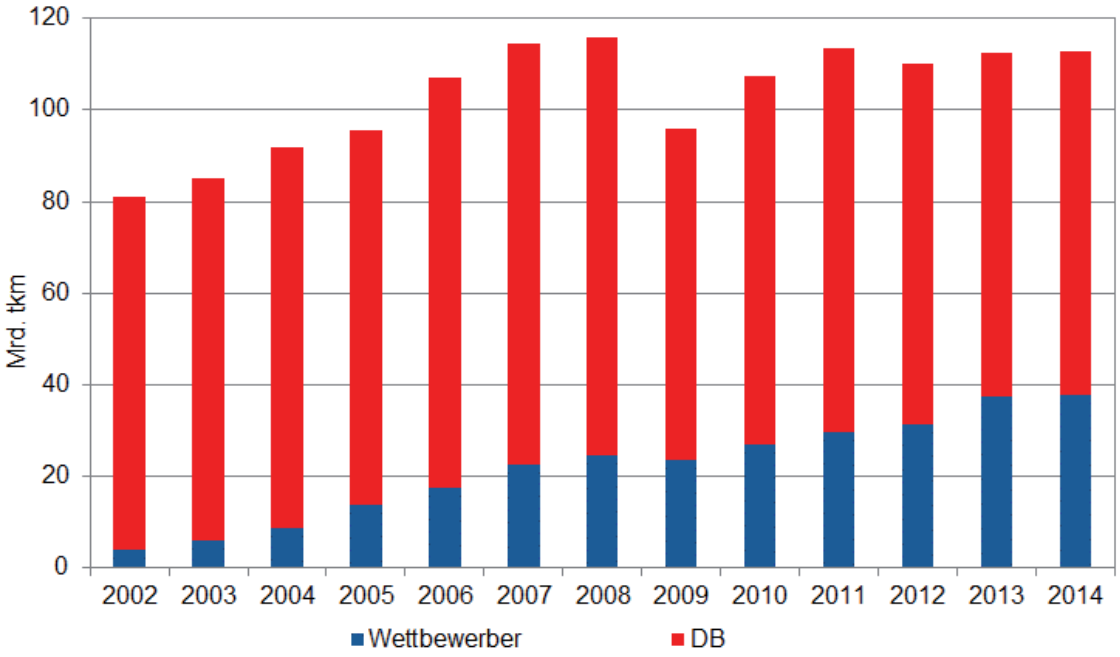
[1] Vgl. Bundesregierung (2014): Meilensteine der Nachhaltigkeitspolitik: Weiterentwicklung der nationalen Nachhaltigkeitsstrategie

Die stark unterschiedliche Entwicklung von DB und Wettbewerbern ist auf mehrere Effekte zurückzuführen. Zunächst bedient die DB zu einem großen Teil Marktsegmente, in denen sie aufgrund ihrer Struktur klar im Vorteil ist. Dabei handelt es sich zum einen um Massenguttransporte für die Montan- und Schwerindustrie. Die Transportmengen dieser Verlader verlieren jedoch an Bedeutung.

Zum anderen geht es um den Einzelwagenverkehr, ein anderes wichtiges Standbein der DB, der für einzelne Segmente des Maschinenbaus und der chemischen Industrie besonders bedeutsam ist. Auch diese Wirtschaftszweige haben in den letzten Jahren ihre Transportmengen nicht ausweiten können. Dem gegenüber steht der stark wachsende Markt des kombinierten Verkehrs, der – soweit es sich um Seeverkehre handelt – ein Treiber des Seehafenhinterlandverkehrs ist, so dass auch der Schienengüterverkehr profitiert. Die Wettbewerbsbahnen sind in diesen Segmenten besonders aktiv. Ein weiterer Faktor ist, dass die DB in jüngster Zeit unter den Streiks gelitten hat. Während der Streikzeiten haben die Wettbewerbsbahnen neue Kunden hinzugewonnen.

Ein Blick auf die absoluten Zahlen der Transportleistungen veranschaulicht die Position der Wettbewerbsbahnen: Während die in Deutschland erbrachte Transportleistung der DB 2014 nicht einmal mehr das Niveau von 2002 erreicht hat, konnten die Nicht-DB-Anbieter ihre Transportleistung im selben Zeitraum von 3 Mrd. tkm auf 37,8 Mrd. tkm mehr als verzehnfachen (Abbildung 21).

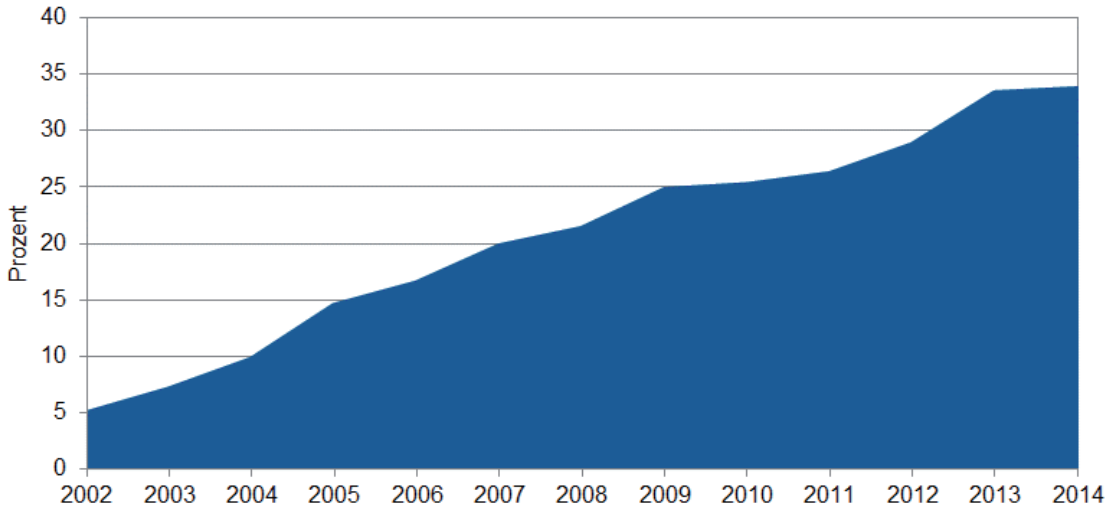
Abbildung 21: Güterverkehrsleistung in Mrd. tkm von DB und Wettbewerbern



Quellen: Destatis, DB, Prognos

Vereinfacht gesagt wird jeder dritte Güterzug auf dem deutschen Netz von einem Wettbewerber der DB Schenker Rail gefahren. Wie bereits im Wettbewerber-Report 2013/2014 vorhergesagt wurde, haben die Wettbewerbsbahnen im Jahr 2013 die Marke von 30% überschritten. Tatsächlich ist ihnen innerhalb eines Jahres ein Sprung von gut 4,5 Prozentpunkten gelungen. Mit den damals erreichten 33,2% wurde somit schon zwei Jahre früher beinahe das Ziel von einem Drittel des Marktanteils erreicht, das im letzten Wettbewerber-Report für 2015 angepeilt wurde. Die eher schwachen Zuwächse 2014 bei gleichzeitig schrumpfender Güterverkehrsleistung der DB konnten den Marktanteil im letzten Jahr noch einmal auf 33,6% erhöhen. Ohne die Wettbewerbsbahnen wäre der Marktanteil des Schienengüterverkehrs in Deutschland insgesamt spürbar gesunken.

Abbildung 22: Marktanteile der Wettbewerber an der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland

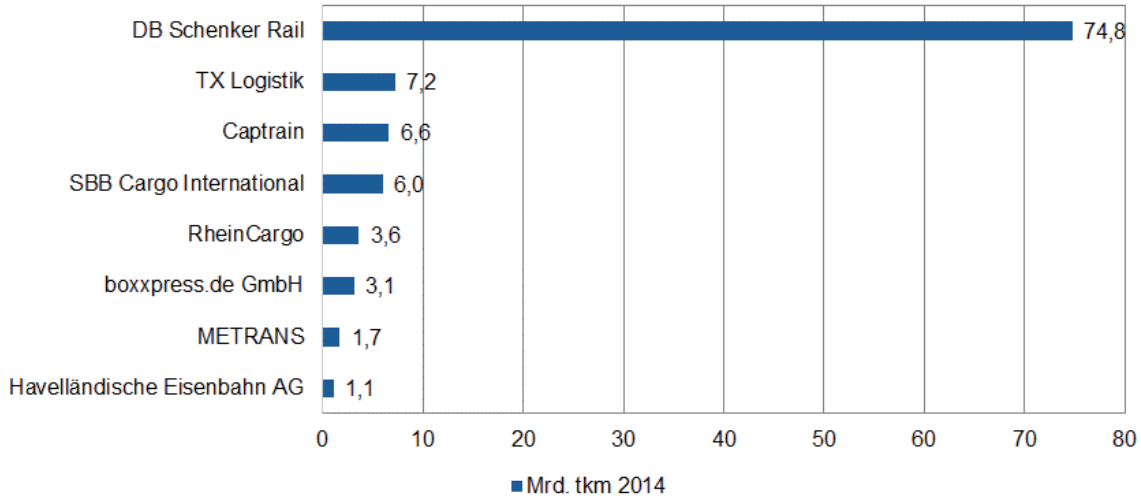


Quellen: Destatis, DB AG, Prognos

Zugleich stehen alle Schienengüterverkehrsunternehmen unter erheblichem Kostendruck. Nicht nur die Wettbewerbsverzerrungen gegenüber dem Verkehrsmittel Straße machen ihnen zu schaffen, denn steigende Trassenkosten stehen in krasser Diskrepanz zu fallenden Mautgebühren. Hinzu kommen Kostentreiber wie ETCS und die Umrüstung bzw. Beschaffung von lärmarmen Bremsen, ganz zu schweigen von den höheren Betriebskosten und mittelbaren Zusatzkosten aus der grundsätzlich sinnvollen, verstärkten Bautätigkeit im Netz.

Bei den Wettbewerbsbahnen handelt es sich nach wie vor um eine sehr heterogene Gruppe. Laut Auskunft des Eisenbahnbundesamtes besitzen im Jahr 2015 232 Unternehmen alle notwendigen Bescheinigungen, um am überregionalen Güterverkehr teilnehmen zu dürfen. Gemäß EBA bieten aktuell 216 davon tatsächlich Schienengütertransporte an. Dabei befördern nur wenige Wettbewerbsbahnen größere Transportmengen: Einer großen Anzahl Privatbahnen, die vor allem regional oder bei bestimmten Gütergruppen stark sind, stehen einige „Schwergewichte“ gegenüber, welche jeweils mehr als 1 Mrd. Tonnenkilometer im Jahr erbringen. Hier sind neben DB Schenker Rail die folgenden zu nennen (Abbildung 23):

Abbildung 23: Die größten EVU im Güterverkehr 2014



Quellen: NEE, DB AG, Prognos

- Unübersehbar bleibt **DB Schenker** das dominierende Unternehmen im deutschen Schienengüterverkehrsmarkt. Nach wie vor entfällt der größte Anteil der Transportleistung auf den früheren Monopolisten. Allerdings hat sich die enorme Lücke der DB zum größten Wettbewerber ein weiteres Stück verringert.

- Während die Transportleistung von DB Schenker Rail im Vergleich zu 2012 um 4,7% geschrumpft ist, konnte die Trenitalia-Tochter **TX Logistik** den Rang als Nummer 2 im deutschen Schienengüterverkehrsmarkt für sich erobern, da seit 2012 die Güterverkehrsleistung nahezu verdoppelt werden konnte.

- Der vormalige Spitzenreiter unter den Wettbewerbern, die Tochter der französischen SNCF, **Captrain**, konnte im gleichen Zeitraum immerhin ebenfalls um über 20% zulegen und beansprucht nun den dritten Platz für sich.

- An vierter Stelle folgt die **SBB Cargo International**, ein Joint-Venture der SBB Cargo und des KV-Operateurs Hupac aus der Schweiz. Seit 2012 konnte sie ihre Transportleistung um 71% auf nunmehr rund 6 Mrd. tkm steigern, was einem Marktanteil am deutschen Schienengüterverkehrsmarkt von rund 5% entspricht.

- Die **RheinCargo** konnte ihren Titel als größte nicht-staatseigene Bahn im Güterverkehr verteidigen und liegt weiterhin an fünfter Stelle. Gegenüber 2012 verzeichnet sie ein Wachstum von 6%.

Erfreulich ist aus Sicht der Wettbewerbsbahnen, dass ihre Marktanteile weiter zunehmen und die Dominanz von DB Schenker Rail zurückgeht. Dabei muss jedoch beachtet werden, dass diese Marktmacht immer noch so groß ist, dass durchaus von einem Quasi-Monopol gesprochen werden kann. Dieses Monopol ist in den Marktsegmenten unterschiedlich stark ausgeprägt (vgl. Kapitel 5.3). Es fällt zudem ins Auge, dass es gerade die ausländischen Staatsbahnen sind, die sich stark am deutschen Markt positionieren können und die größten Wachstumsraten aufweisen, was unter anderem auf Vorteile bei der Organisation grenzüberschreitender Verkehre zurückgeführt werden kann. So wuchs 2014 z.B. die Menge der auf der Schiene beförderten Güter im Alpentransit um 3,5 Prozent.

5.2 Prognose bis 2017: DB wird weiter Anteile verlieren

Die positive Entwicklung der Wettbewerbsbahnen hat die Erwartungen des letzten Wettbewerber-Reports deutlich übertroffen: Schon ein Jahr früher konnte ein Drittel des Marktanteils erreicht werden.

Die Transportdaten des Jahres 2014 liefern keine klaren Hinweise zur weiteren Entwicklung. Die Erfahrungen der letzten Jahre zeigen aber, dass die Wettbewerbsbahnen recht konjunkturfest sind, sich auch in schwierigen Zeiten am Markt behaupten und der DB sogar Anteile abnehmen konnten. Offenbar gelingt es ihnen, sich in besonders nachfragerobusten Segmenten zu positionieren. Es kann auch davon ausgegangen werden, dass ein Teil der DB-Verluste zu Gunsten der Wettbewerber ging.

Zur Abschätzung darüber, wie sich der Marktanteil der Wettbewerber weiter entwickeln wird, sind zwei Fragen zu beantworten:

- Schafft es DB Schenker Rail, den kontinuierlichen Abwärtstrend zu stoppen?
- Wächst der Schienengüterverkehr nach dem schwächeren Jahr 2014 wieder?

Der Zwischenbericht der DB zum ersten Halbjahr 2015 spricht eine deutliche Sprache: Die Güterverkehrsleistung ist noch einmal um 6% im Vergleich zum ersten Halbjahr 2014 eingebrochen. Somit ist nicht davon auszugehen, dass in diesem Jahr der Abwärtstrend gestoppt werden kann. Zwar könnten sich im zweiten Halbjahr nach der Beilegung des Tarifstreits mit der GDL die Transportmengen wieder erholen, aber es wird schwierig, die Transportleistung 2014 zu erreichen. Diese Einschätzung erscheint durch die neuesten Ankündigungen zur Streichung von Arbeitsplätzen bei DB Schenker Rail[2] umso realistischer.

Ungeachtet der streikbedingten Rückgänge 2015 wird der Schienengüterverkehr weiter zunehmen. Die Verflechtungsprognose 2030 zum BVWP geht von einer jahresdurchschnittlichen Zunahme von 1,8% von 2010 bis 2030 aus, womit der Schienengüterverkehr etwas oberhalb der Entwicklung des landgebundenen Güterverkehrs insgesamt liegt.

[2] Vgl. dazu Pressemeldung der EVG vom 09.10.2015: Umstrukturierungspläne DB Schenker Rail: „verkehrspolitische Bankrotterklärung“

Werden die prognostizierten Wachstumsraten auf die Verkehrsleistung von 2014 aufgesetzt, so ist bis 2017 eine Schienengüterverkehrsleistung von insgesamt 119 Mrd. tkm erreichbar. Unter der Annahme, dass sich die Wettbewerbspositionen zwischen DB und den Wettbewerbsbahnen nicht grundlegend verändern werden, können die Zuwächse bis 2017 mehr oder weniger komplett auf das Konto der Wettbewerber gehen. Unter diesen Annahmen würden die Wettbewerber ihren Marktanteil bis 2017 auf 37% steigern können.

Die beschriebene Entwicklung erscheint auch deshalb plausibel, weil dem Kombinierten Verkehr (KV) auf der Schiene mit 2,8% in der Verflechtungsprognose überproportionale jährliche Wachstumsraten zugestanden werden. Gerade der KV ist das Segment, in dem die Konkurrenten der DB besonders stark vertreten sind. Demgegenüber sind für die klassischen Massengüter aus der Montanindustrie fast durchweg negative Entwicklungen prognostiziert.

Allerdings stellt sich die Frage, wie das Wachstum des Güterverkehrs auf der Schiene realisiert werden soll. Der Ausbau der Schieneninfrastruktur wurde seit vielen Jahren vor allem auf den schnellen Personenfernverkehr konzentriert, was nur in geringem Umfang zusätzliche Kapazitäten für den Güterverkehr auf den Bestandsstrecken geschaffen hat. Viele Neubaustrecken dagegen sind für den Güterverkehr ungeeignet. Das gilt z.B. für das Projekt Deutsche Einheit 8.2, den Neu- und Ausbau von Erfurt über Halle/Leipzig bis Bitterfeld, der Ende 2015 vollständig in Betrieb genommen werden soll. So liegen für diese Verbindung keine Trassenanmeldungen für den Güterverkehr vor, weil der Streckengradient eine Befahrung mit Güterzügen nur unter großen und vor allem nicht marktgerechten Einschränkungen zulässt. Außerdem gibt es eine hohe Tagesbelegung mit Hochgeschwindigkeitsverkehr.

Das Bundesverkehrsministerium hat laut Koalitionsvereinbarung den Auftrag, den Aktionsplan Güterverkehr weiter zu entwickeln. Ein wichtiger Maßnahmenkomplex zielt darauf ab, die Engpässe im Bereich Schiene gezielt aufzulösen. Dabei konzentrieren sich die Bemühungen von DB Netz auf den Westen der Bundesrepublik. Ein Schwerpunkt ist z.B. der Ausbau des europäischen Schienengüterverkehrskorridors 1 Rhine-Alpine entlang des Rheintals.

Nicht minder wichtig ist allerdings der Nord-Süd-Korridor in der Mitte und im Osten Deutschlands von Hamburg über Uelzen - Stendal - Magdeburg - Halle - Hof und Regensburg, welcher die die deutschen Seehäfen mit dem bayrischen Wirtschaftsraum und den Strecken in Richtung Österreich und Südosteuropa verbindet. Hier fehlt nur noch die Elektrifizierung der Strecke zwischen Hof und Regensburg, um zu der dringend erforderlichen Entlastung der Strecke Göttingen - Würzburg zu kommen und die elektrifizierte Strecke Reichenbach - Hof voll nutzbar zu machen. Zudem ist auf dieser Strecke der Gradient eher güterverkehrsförderlich.

Die Belastung der Nord-Süd-Strecke über Hannover – Göttingen - Bebra - Würzburg liegt bereits an der absoluten Kapazitätsgrenze. Auch beim überwiegend nachts verkehrenden Güterverkehr ist die Kapazitätsgrenze inzwischen erreicht. Störungen oder Baumaßnahmen führen unverzüglich zur Streckensperrung und zum Verkehrsinfarkt. Sinnvolle Umfahrungsmöglichkeiten gibt es derzeit nämlich nicht.

Eine Entlastung bringt nur die Elektrifizierung der Trasse zwischen Hof und Regensburg. Sie käme auch dem Personenverkehr zwischen Hannover und Würzburg zu gute. Außerdem könnte der Personenverkehr Hof – Regensburg (u.a. alex) kostengünstiger und umweltfreundlicher abgewickelt werden.

5.3 Wettbewerb nach Marktsegmenten

Für die Beurteilung des intramodalen Wettbewerbs werden die transportierten Gütergruppen herangezogen. Da auch bei den Eisenbahnen Güterstruktureffekte beobachtet werden, lässt sich aus der Güterstruktur der Wettbewerbsbahnen indirekt ablesen, ob sie in tendenziell wachsenden, stagnierenden oder schrumpfenden Teilmärkten des Eisenbahngüterverkehrs unternehmerisch aktiv sind. Da die beförderten Gutarten getrennt nach den EVU statistisch nicht vollständig nachweisbar sind und von DB Schenker Rail keine Angaben zu der Struktur ihres Transportvolumens vorliegen, müssen Anhaltspunkte über ausgewählte Wettbewerbsbahnen erfasst werden, die jedoch lückenhaft sind. Insofern ist eine quantitative Analyse nur eingeschränkt möglich.

Für den Gesamtmarkt auf der Schiene sieht die BVWP-Prognose von 2010 bis 2030 ein Wachstum der tonnenkilometrischen Transportleistung von 42,8% vor. Wachstumsmotor ist vor allem der Containerverkehr, gefolgt von Metallerzeugnissen und landwirtschaftlichen Produkten. Rückgänge werden vor allem für Energierohstoffe erwartet.

Tabelle 9 stellt die wachstumsstarken Gütergruppen in absteigender Folge vor. Das aktuelle Engagement der Wettbewerbsbahnen ist im Containerverkehr und bei den Metallerzeugnissen hoch, ebenso bei den Mineralölprodukten, bei Fahrzeugen, Montanerzeugnissen und Energierohstoffen. Bei den Energierohstoffen beschränkt sich die Marktteilnahme der Wettbewerbsbahnen jedoch fast ausschließlich auf Mineralöl. Die dargestellte negative Entwicklung der Energierohstoffe wird hingegen durch die stark abnehmenden Transportmengen von Kohle bestimmt, die von den Wettbewerbsbahnen so gut wie gar nicht transportiert wird, so dass sie von diesem Effekt kaum betroffen sind. Offensichtlich ist die Marktpräsenz bei land- und forstwirtschaftlichen Produkten sowie bei den Sekundärrohstoffen und Abfall weniger stark ausgeprägt, obwohl beide Gütergruppen überdurchschnittliche Wachstumsraten aufweisen, allerdings auf einer weniger hohen Basis als die bisher genannten Segmente.

Im Kern sind die Wettbewerbsbahnen in den Segmenten besonders aktiv, die große Sendungsvolumina bei geringen Markteintrittsbarrieren aufweisen. Die wichtigste Barriere stellt die Verfügbarkeit der für den Transport benötigten Waggons dar. Während bei Container- und Mineralöltransporten die Wagen in der Regel durch die Operateure oder Verlader gestellt werden, müssen die EVU im Montanbereich eigene Wagen „mitbringen“. Da diese Anforderungen der Verlader nur mit sehr hohem Aufwand erfüllt werden können, meiden die Wettbewerbsbahnen dieses Segment.

Tabelle 9: Schienengütertransportprognose 2030 nach NST-Gütergruppen

Gütergruppe	Verkehrs-leistung 2014 in Mrd. tkm	Zuwächse bis 2030 laut BVWP	Wachs-tumsrate p.a.	Engagement Wettbewerbs-bahnen
Containerisierte Güter[3]	39,1	+ 19,3 Mrd. tkm	+ 2,1%	Sehr hoch
Metalle und Metallerzeugnisse	12,3	+ 6,4 Mrd. tkm	+ 2,2%	Hoch
Land-, Forstwirtschaft & Fischerei	1,5	+ 3,1 Mrd. tkm	+ 6,1%	Gering
Kokerei- und Mineralölerzeugnisse	10,4	+ 2,0 Mrd. tkm	+ 0,9%	Hoch
Sekundärrohstoffe & Abfall	2,5	+ 1,4 Mrd. tkm	+ 2,4%	Sehr gering
Fahrzeuge	5,6	+ 1,4 Mrd. tkm	+ 1,2%	Hoch
Montanerzeugnisse	12,4	+ 1,2 Mrd. tkm	+ 0,5%	Hoch
Investitions- / Konsumgüter[4]	0,4	+ 0,7 Mrd. tkm	+ 5,0%	Gering
Glas, Zement, Gips etc.	2,5	+ 0,7 Mrd. tkm	+ 1,3%	Sehr gering
Energierohstoffe	7,2	- 3,6 Mrd. tkm	- 3,6%	Hoch

Quelle: NEE, Destatis, BVWP, Prognos

Grundsätzlich ist im Schienengüterverkehr zwischen den Produktionsformen des Ganzzuges und des Einzelwagenverkehrs zu unterscheiden. Dabei erweist sich der Einzelwagenverkehr als wirtschaftlich problematisch. Im Grunde ist die Eisenbahn mit den derzeit genutzten Produktionssystemen kein Transportmittel zur Feinverteilung in der Fläche. Ein wesentlicher Grund dafür ist, dass die infrastrukturelle Flächenerschließung bei der Eisenbahn wirtschaftlich betrieben werden muss, während die Straße von der öffentlichen Hand finanziert wird und einfach vorhanden ist, ohne dass hier nutzungsabhängige Wegekosten für Gütertransporte anfallen. Längerfristig muss deshalb damit gerechnet werden, dass der Einzelwagenverkehr weiter an Bedeutung verliert.

Generell gilt, dass die Wettbewerbsbahnen jeweils mehrere Segmente bedienen. Aus den Antworten der NEE-Mitglieder ergibt sich, dass ein Unternehmen im Durchschnitt sieben der 20 NST 2007-Gütergruppen befördert. Somit kann durchaus von einer hohen Diversifizierung der Unternehmen gesprochen werden. Allerdings gibt es auch kleine Unternehmen mit hoher Spezialisierung auf wenige Kunden, Gütergruppen oder Regionen.

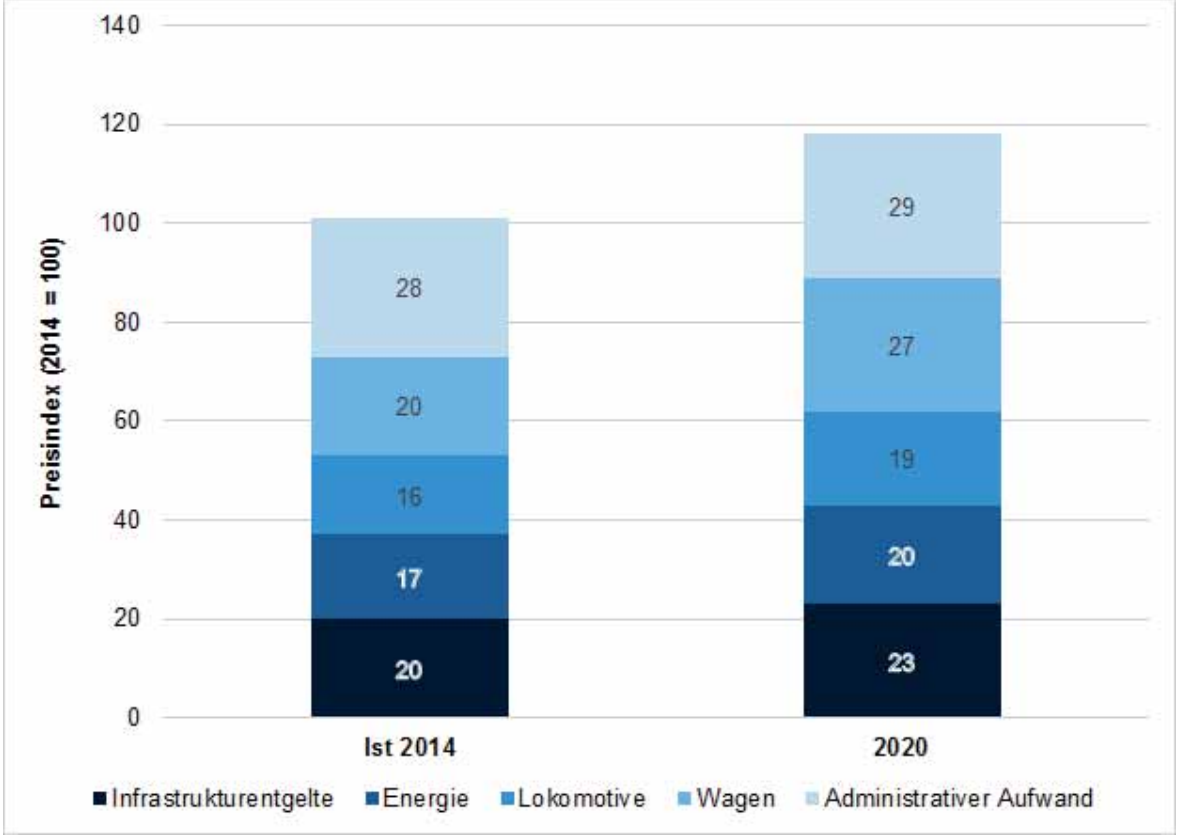
Entscheidend für die weitere Stärkung der Wettbewerbsposition wird es sein, dass sich die Wettbewerbsbahnen die langfristig verlaufenden Güterstruktureffekte zu Nutze machen: Dort engagieren, wo Wachstum prognostiziert wird und Wagen verfügbar sind. Eine darüber hinaus gehende Positionierung in bislang eher schwer zugänglichen Segmenten kann nur gelingen, wenn bestehende Marktbarrieren beseitigt werden (vgl. dazu auch Kapitel 5.4 und 5.5).

[3] Entspricht der NST-Gruppe 19 (Gutart unbekannt) und 20 (Sonstige)

[4] Aggregation der NST-Gruppen 11 (Maschinen und Ausrüstungen, Haushaltsgeräte etc.) und 13 (Möbel, Schmuck, Musikinstrumente, Sportgeräte etc.); falls nicht-containerisiert zumeist Einzelwagenverkehr

Für die Entwicklung des Schienengüterverkehrs insgesamt ist es von entscheidender Bedeutung, ob er im Vergleich zu anderen Verkehrsträgern wettbewerbsfähig bleiben kann. Ein Positionspapier des VDV[5] gibt einen umfassenden Überblick, wie politische Rahmensetzungen die Kosten der EVU und somit ihre Attraktivität insbesondere im Vergleich zur Straße beeinflussen. Dies gilt umso mehr, wenn bei den Verkehrsträgern unterschiedliche Maßstäbe bei der Kostenanlastung angesetzt werden. So rechnet der VDV bis 2020 mit Kostensteigerungen von 18% im Schienengüterverkehr:

Abbildung 24: Erwartete relative Entwicklung ausgewählter Kosten im SGV (2014=100)



Quelle: VDV, Prognos

Als wesentliche Treiber dieser Kosten werden folgende Aspekte benannt:

- Der in der LuFV II festgelegte hohe Anteil der **Nutzerbeiträge zur** Infrastrukturfinanzierung (Erneuerung/Ersatz und Instandhaltung) wird die Nutzungsentgelte (v.a. Trassenpreise) auch in Zukunft weiter steigen lassen.

5 VDV Positionspapier Mai 2015: Der Schienenverkehr muss wettbewerbsfähig bleiben: Die Auswirkungen politischer Rahmensetzung auf die Produktionskosten der Güterbahnen

- Die **energiepolitischen Ziele** des Bundes lassen erwarten, dass die Energiepreise und damit die Kosten für den Fahrstrom weiter steigen werden. Von besonderer Bedeutung dabei dürfte die weitere Entwicklung der EEG-Umlage und des Emissionshandels sein, zwei klimaschutzpolitische Instrumente, zu denen die intermodalen Wettbewerber der Schiene keine Beiträge leisten.

- Die voranschreitende **Harmonisierung des europäischen Schienenverkehrs** (v.a. durch TSI und ETCS) wird bei international operierenden EVU erhebliche Investitionen für Nachrüstungen erfordern.

- Die strengen Vorgaben des Bundes zur **Lärmminderung** auf der Schiene bis 2020 werden den EVU Zusatzkosten für Umrüstung und Betrieb leiserer Bremsen aufbürden.

- Der **administrative Aufwand** beim Schienenverkehr wächst kontinuierlich (vgl. Kapitel 5.8 zur Sicherheit im Bahnverkehr).

Somit hält die politische Ebene entscheidende Stellschrauben in der Hand, um dafür zu sorgen, dass – insbesondere angesichts des prognostizierten Güterverkehrswachstums – möglichst viel Verkehr auf die Schiene verlagert wird. Dazu müsste jedoch ein Umdenken einsetzen, das die einseitige Kostenbelastung des Schienenverkehrs z.B. durch die nur im Schienenverkehr erhobene EEG-Belastung beendet und die Kosten der Lärmsanierung der Güterwagen nicht mehr zu einem großen Teil die Betreiber tragen lässt. Diese politisch veranlassten Belastungen widersprechen dem politischen Ziel, mehr Verkehr auf die Schiene zu verlagern und sind umso verwunderlicher, da der Schienengüterverkehr einen wesentlichen Beitrag zur Kapazitätsentlastung auf den Bundesfernstraßen, zu mehr Verkehrssicherheit und insbesondere zu den nationalen Klimaschutzzielen leisten könnte. Zudem konterkarieren die geschilderten Belastungen die Schaffung der Kostenwahrheit im Verkehr. Anstatt die Bedingungen so zu gestalten, dass die Schiene ihre geringeren externen Kosten in Wettbewerbsvorteile umsetzen kann, gefährden die einseitigen Kostenanlastungen sie in der Konkurrenz zu anderen Verkehrsträgern mit höheren externen Kosten.

5.4 Finanzierung der Infrastruktur

Die Attraktivität des Schienenverkehrs und damit letztlich auch dessen Nachfrage hängt in hohem Maße von der Zugänglichkeit zum Schienennetz ab. Dabei ist bei vielen Gütergruppen ein Transport auf der Schiene nur dann attraktiv, wenn er vom Verlader zum Empfänger reibungslos gewährleistet ist. Umladevorgänge und Verkehrsträgerwechsel müssen keinen Hinderungsgrund darstellen, sind aber in der Regel mit Zusatzkosten verbunden und bergen Risiken bei der Pünktlichkeit. Fehlt ein Gleisanschluss und wird damit ein Transport auf der Straße zumindest auf Teilstrecken erforderlich, so besteht die Gefahr, dass der Transport vollständig von der Schiene auf die Straße abwandert.

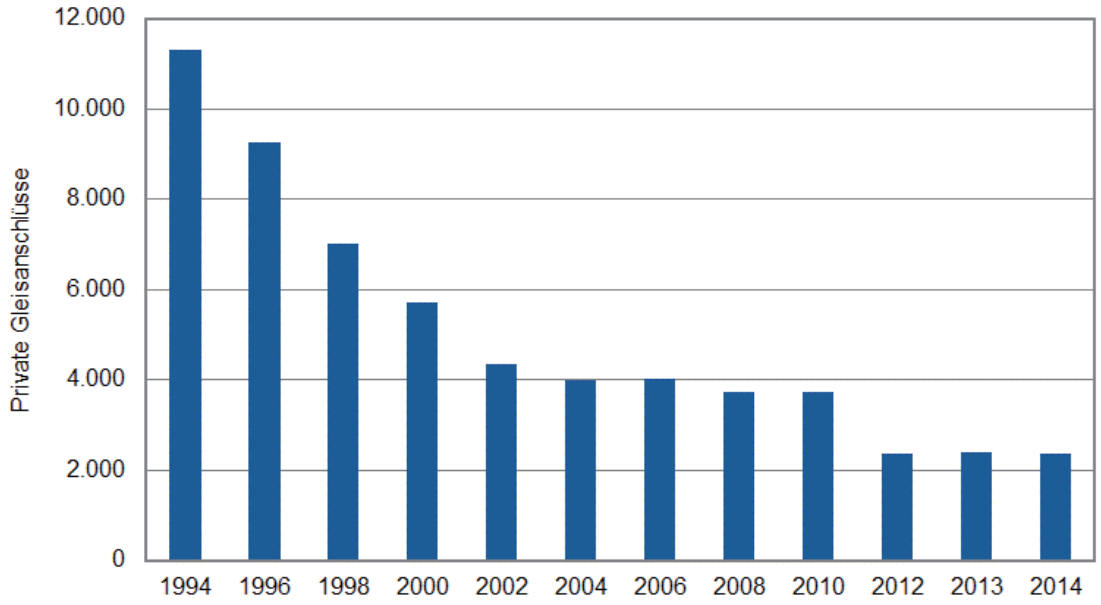
Demnach ist es nicht ausreichend, Netzplanung und –erhalt lediglich auf Hauptmagistralen zu beschränken, vielmehr kann nur ein weit verzweigtes Netz, das flexible Abwicklungen und eine möglichst weitgehende Feinverteilung zulässt, die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene sichern. Die dazu nötige Infrastruktur ist vielfältig: durchgehend entsprechend ausgebaute Abstellgleise für die Standardzuglänge von 740 Metern, Ausweichstrecken bei betriebsbedingten Störungen, diskriminierungsfreie Zufahrt und Rangierdienste z. B. in Hafenanlagen oder anderen von Dritten organisierten Tarifpunkten.

Insbesondere bei dieser kritischen Infrastruktur rächt sich, dass Schieneninfrastruktur im Gegensatz zur Straße stärker nutzerfinanziert ist. Alle diese Anlagen kosten Geld, nur wenige können durch entsprechende Entgelte gegenfinanziert werden. Daher ist es nicht verwunderlich, dass sich DB Netz vor dringend nötigen Ausbauten oder auch nur Instandhaltungen scheut und die Infrastruktur im Extremfall gleich ganz zurückbaut.

So hat sich die Länge des gesamten DB-Gleisnetzes seit 2005 insgesamt um über 2.000 km auf 61.153 km (2013) verkürzt. Dies steht in offensichtlichem Gegensatz zu den im BVWP erwarteten Zuwächsen im Schienengüterverkehr. Besonders gravierend ist dabei, dass dieser Rückbau vor allem auf Kosten der Feinverteilung, also bei Lade- und Anschlussgleisen stattgefunden hat.

Gerade bei den privaten Anschlussgleisen, die in der Lage sind, Kunden direkt in den Schienenverkehr zu integrieren, muss die DB als Infrastrukturbetreiber in streng betriebswirtschaftlichen Kategorien denken, während die Straße als Erschließungsmaßnahme eine politische Entscheidung ist. So wurden sukzessive unrentable Gleisanschlüsse bei Firmen mit zu geringem Güteraufkommen „abgekoppelt“:

Abbildung 25: Zahl der Privatanschlussgleise 1994 bis 2014



Quelle: Daten und Fakten der DB AG 1994-2014, Prognos

Damit aber nicht genug: auch Kerninfrastruktur zur Zugbildung und Verteilung von Verkehren wurde aus wirtschaftlichen Gründen ausgedünnt. Dies betrifft in besonderem Maße die Aufgabe von Rangierbahnhöfen, deren Schließung auf einen Schlag komplette Regionen vom Einzelwagenverkehr ausschließen kann, wenn sie von keinem anderen Betreiber übernommen werden. Die neuesten sich abzeichnenden Einsparungsmaßnahmen bei DB Schenker Rail[6] könnten zu einem weiter fortschreitenden „Kahlschlag" in diesen Bereichen führen.

Überall da, wo sich die DB zurückzieht, bestünde theoretisch die Möglichkeit für private EIU, die aufgegebene Infrastruktur weiter zu bedienen. In einigen Fällen ist dies auch gelungen, wie z.B. die Übernahme des Rangierbahnhofs Wustermark durch die Havelländische Eisenbahn belegt. Aber auch die privaten EIU sind gezwungen, die Anlagen kostendeckend zu betreiben. Eine rein betriebswirtschaftliche Bewertung einzelner Anlagen führt in vielen Fällen (wie bei der DB auch) zu einer sicheren Aufgabe. Dabei muss aber beachtet werden, dass zentrale Infrastrukturen einen höheren systemischen Nutzen haben, als sich durch Erträge abbilden lässt. Dies gilt umso mehr, wenn es eigentlich politischer Wille ist, den Bahnverkehr zu stärken statt zurückzubauen. Die EIU müssen jedoch wirtschaftlich überleben und können daher nicht die Differenz zwischen Systemnutzen und Erträgen schultern. Hier ist der Staat mit geeigneten Instrumenten gefordert.

Im Gegensatz zu den bundeseigenen Schienennetzen (und zur Straßeninfrastruktur sowieso!) fehlen jedoch weitgehend Finanzierungsinstrumente für NE-Infrastrukturen. Dazu gehören nicht nur NE-Gleise und Gleisanschlüsse, sondern auch NE-Serviceeinrichtungen. Immerhin werden Investitionskosten für private Gleisanschlüsse durch den Bund gefördert. Seit 2004 werden bis zu 50% der baulichen Kosten eines neuen oder reaktivierten privaten Gleisanschlusses übernommen. Bis 2013 wurden 120 Projekte auf diesem Weg gefördert, was verglichen mit den Gleisanschlusszahlen der 90er Jahre erst ein Anfang sein kann. Seit 2013 gilt dieses Förderprogramm in einer novellierten Form, die Antragstellung und Förderkriterien vereinfacht, weiter.

Allerdings ist eine Förderung des Schienengüterverkehrs über die privaten Gleisanschlüsse hinaus nötig. Ein eigener Gleisanschluss allein kann noch nicht die Attraktivität des Schienenverkehrs sichern, da eine Vielzahl weiterer Hemmnisse bestehen kann. Dies können systemische Unzulänglichkeiten des Schienennetzes, technische und/oder administrative Hindernisse bei grenzüberschreitenden Transporten oder fehlende Wunschtrassen sein. Was nutzt beispielsweise ein eigener Gleisanschluss, wenn in der Region kein Rangierbahnhof mehr zur Ganzzugbildung vorhanden ist?

Daher müsste die Förderung einer systemischen Sichtweise folgen und nicht nur ausgewählte Typen von Infrastruktur fördern, sondern EIU auch beim Aufbau und Betrieb weiterer wichtiger Komponenten (öffentliche Ladegleise, Rangierbahnhöfe, aber auch Abstell- und Überholgleise) finanziell unterstützen. Nur so könnte im Zusammenspiel von DB und weiteren EIU ein attraktives und zuverlässiges Netz mit ausreichender Feinverteilung gewährleistet werden, das auch mit Lkw-Verkehren konkurrieren kann.

---

[6] Vgl. dazu Pressemeldung der EVG vom 09.10.2015: Umstrukturierungspläne DB Schenker Rail: „verkehrspolitische Bankrotterklärung"

Ein fairer Wettbewerb der Verkehrsträger im Güterverkehr ist nur möglich, wenn die Finanzierung der Infrastrukturen harmonisiert wird. Für die Nutzung der Straßen fällt im Gegensatz zur Schiene eine Maut nur für die Fernstraßen an, die weniger als 10% des Straßennetzes ausmachen. Insbesondere die Straßen zur Erschließung der Fläche werden dem Straßenverkehr ohne Entgelt zur Verfügung gestellt. Jeder am Wochenende an einer Ortseinfahrt abgestellte Lkw nutzt die Infrastruktur kostenfrei. Jeder abgestellte Zug nutzt das Schienennetz des Bundes oder einer NE-Bahn. Dafür muss der Betreiber Nutzungsentgelte entrichten.

5.5 Sondertraktionsleistungen und Rangierdienste

Für die Transportabwicklung werden bei der Eisenbahn an bestimmten lokalen Stellen Lokomotiven für besondere Aufgaben benötigt, sogenannte Sondertraktionsleistungen. Beispielhaft sei hier die Bedienung der „letzten Meile“ mit Dieselloks (wenn dort keine Oberleitung vorhanden ist), die Traktionsunterstützung für Züge an starken Steigungen, das Räumen der Strecke im Havariefall und die Zugbildung genannt.

Da dieser Bedarf nur an bestimmten Stellen im Netz und für die einzelnen EVU nur sporadisch oder kurzzeitig entsteht, sind diese Leistungen für die transportierenden EVU selbst häufig nicht wirtschaftlich darstellbar und können die Wirtschaftlichkeit von Güterverkehren gefährden. Für die Verkehre der „letzten Meile“ gibt es in einem gewissen Umfang einen Markt, da einzelne regional aufgestellte EVU diese Leistungen anbieten oder auch Verlader bzw. Verladergemeinschaften diese Leistungen erbringen oder einkaufen. Es gibt aber auch immer noch viele Fälle, in denen die DB Schenker Rail als das mit Abstand größte EVU im Güterverkehr zwar über diese Sondertraktionsmittel an den entsprechenden Orten verfügt, deren Dienste jedoch keinem externen EVU anbietet.[7] Dadurch müssen EVU auf bestimmten Strecken leichtere/kürzere Züge oder zusätzliche Loks einsetzen. In beiden Fällen entstehen Wettbewerbsnachteile gegenüber der DB Schenker Rail.

Eine auch in anderen Ländern praktizierte Lösung könnte sein, dass diese Dienstleistungen vom Infrastrukturbetreiber gegen Entgelt diskriminierungsfrei angeboten werden. Dadurch könnte die auf mehrere EVU verteilte Nachfrage gebündelt und eine effiziente Dienstleistung angeboten werden.

Etwa 80% der befragten NEE-Unternehmen benötigen Sondertraktionsleistungen (Schiebe- und Rangierloks). Von diesen EVU gibt etwa ein Viertel an, dass sie Probleme beim Zugang zu den benötigten Leistungen haben, da diese nicht in ausreichender Zahl auf dem freien Markt angeboten werden. Daraus kann geschlossen werden, dass zwar ein Markt für die zeitweise Überlassung von Traktionsleistungen generell existiert, die Kapazitäten aber zu gering sind, um die Nachfrage zuverlässig in der Fläche zu decken.

[7] Vgl. Umweltbundesamt (2010): Schienennetz 2025/2030

Eine Möglichkeit zum Abbau von Hemmnissen auf der „letzten Meile“ ist die Unterstützung des Einsatzes von Hybridlokomotiven (mit Elektro- und Dieselmotor). Dadurch würde nicht nur die Wettbewerbsfähigkeit der kleineren EVU gegenüber der DB verbessert, sondern auch der Einsatz elektrischer Traktion und damit die Umweltfreundlichkeit des Verkehrsträgers Schiene noch weiter gesteigert.

Somit soll an dieser Stelle die Forderung des vorherigen Wettbewerber-Reports wiederholt werden, dass für einen funktionierenden Güterverkehrsmarkt ein ausreichender Zugang der Wettbewerber zu Sondertraktionsleistungen gewährleistet sein muss. Das ERegG stellt dazu einen neuen wichtigen Anlauf dar, auch wenn es im vorliegenden Entwurf nur den Zugang zu Rangierdiensten regelt und einmal mehr einen verbindlichen und diskriminierungsfreien Zugang zu Schiebeloks „vergisst“. Zudem sollte der Markt der unabhängigen Anbieter von Rangier- und Schubdiensten gestärkt werden. Dieser konnte in den letzten Jahren beweisen, dass er durchaus in der Lage ist, ein zusätzliches Angebot für diese punktuell benötigten Dienste zu schaffen. Allerdings sind die Kapazitäten noch nicht ausreichend und die Anbieter operieren noch nicht flächenhaft genug, was auch in der eingeschränkten Wirtschaftlichkeit mancher Angebote mangels aktuell vorhandener Nachfrage liegen dürfte. Daher sind hier (ähnlich wie bei der Bereitstellung der Infrastruktur) staatliche Anreize zur Ausweitung der privaten Angebote erforderlich. Dies stellt jedoch nicht in Frage, dass die DB als bedeutendste Halterin von Sondertraktionsmitteln ihr Monopolverhalten aufgeben muss. Allerdings kann sie wohl nur durch entsprechende Vorschriften, die bis heute noch ausstehen, dazu bewegt werden.

5.6 Bahnstrom

Seit dem 01. Juli 2014 können Eisenbahnverkehrsunternehmen vom Betreiber des 16,7-Hz-Hochspannungsnetzes, der DB-Tochter DB Energie GmbH, die Durchleitung von Strom zur Versorgung eigener Fahrzeuge und Flotten verlangen.

Während der Strommarkt seit Jahren durch sinkende Strompreise gekennzeichnet ist, hat DB Energie durch langfristige Verträge große Strommengen aus neuen, fossil betriebenen und damit teuren Kraftwerken geordert, die sie nun im Eisenbahnmarkt absetzen möchte.

Niedrige Stromkosten verbessern die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene intermodal. Die wirtschaftlichen Effekte sind erheblich. Einsparerfolge in einer Größenordnung von 10% bis 15% sind möglich. Bei einem Anteil der Stromkosten an den Gesamtproduktionskosten im Schienengüterverkehr von rund 15% ist dies insbesondere beim margenschwachen Güterverkehr ein sehr großer Hebel zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit gegenüber der Straße.

Die Öffnung des Bahnstromnetzes für externe Lieferanten fällt der DB Energie sichtlich schwer; anders ist das zögerliche Vorgehen nicht erklärbar. Marktferne Regularien, fehlende IT-Unterstützung oder aufwändige Anforderungen an Schnittstellen und langfristige Umsetzungsfristen erschweren den Bahnunternehmen außerhalb des DB-Konzerns den effizienten Zugang zu anderen Stromlieferanten. Anfangs führten Voranmeldefristen von drei Monaten in vielen Fällen zum indirekt erzwungenen Verzicht auf preiswertere Bahnstromangebote Dritter, da der bei vielen Eisenbahnverkehrsunternehmen übliche kurzfristige Tausch von Lokomotiven dadurch praktisch unmöglich wurde. Nachdem sich DB Energie durch Druck von Unternehmen und dem Regulierer bereit erklärt hatte, die Fristen perspektivisch auf eine kalendertägliche Voranmeldung zu verkürzen, verlagerten sich die Auseinandersetzungen nun auf die Gestaltung der administrativen Prozesse.

Die Bundesnetzagentur als Regulierer muss darauf hinwirken, dass bei DB Energie ein marktgerechtes, schlankes Management für umfassende externe Bahnstrombezüge installiert wird. So sollten restriktive Vorgaben – in Folge eines nach §30 des Energiewirtschaftsgesetzes Ende 2014 eingeleiteten Missbrauchsverfahrens - nach Ankündigung der DB Energie zum 01. November 2015 beseitigt werden. Die erst im Sommer angekündigten Details würden jedoch neue Hürden errichten: IT-Programmierkosten von über 100.000 € je Unternehmen, Restriktionen für neu in die Drittversorgung aufzunehmende Lokomotiven und Abwälzung von wirtschaftlichen Risiken auf die Bahnunternehmen mindestens in der Anlaufphase.

Auch die von DB Energie zur Bildung so genannter Ersatzwerte für das höchst seltene Fehlen von Zählerwerten geforderten detaillierten Angaben zu Rangierfahrten sind unnötig und wecken Zweifel an der Bereitschaft zu einer wettbewerbsorientierten Gestaltung der Abrechnungsprozesse.

In jüngerer Zeit wurden steigende Spitzenlasten, die von den EVU in der Regel nicht beeinflusst werden können, seitens der DB Energie beklagt und als Grund für steigende Durchleitungsentgelte ins Feld geführt. Die zuletzt massiven Erhöhungen der Netzentgelte, die in auffälliger Weise zeitgleich mit der Möglichkeit der Durchleitung einhergingen, müssen auf Ihre Berechtigung überprüft werden und mahnen generell zur Wachsamkeit.

Da die Gesamtkosten des Bahnstroms nicht nur durch den reinen Stromeinkauf und Abgaben sondern in erheblichem Maß auch durch die Höhe der von DB Energie festgesetzten Netznutzungsentgelte bestimmt werden, ist die regulatorische Aufsicht der Bundesnetzagentur für den Erfolg der Marktöffnung weiterhin dringend erforderlich.

Die unbefriedigende Entwicklung auf Seiten von DB Energie, insbesondere auch die Nichteinhaltung von zwischenzeitlich gemachten Zusagen, hat Verbände und Unternehmen der nichtbundeseigenen Eisenbahnen im Herbst 2015 dazu bewogen, bei der Bundesnetzagentur eine sofortige Wiederaufnahme des zuvor ruhenden Missbrauchsverfahrens aus dem Jahr 2014 einzufordern. Dem kam die Behörde auch nach, zum Redaktionsschluss war das Verfahren jedoch noch nicht beendet.

5.7 Bauen und Fahren

Um die Schieneninfrastruktur in betriebssicherem Zustand zu halten, sind tagtäglich Baumaßnahmen in großem Umfang erforderlich, die die Leistungsfähigkeit des Netzes auf den betroffenen Strecken erheblich beinträchtigen. Um die Auswirkungen vor allem auf den Güterverkehr so gering wie möglich zu halten, finden Baustellenbesprechnungen statt, in denen die Schienennutzer über die Maßnahmen informiert werden. Dennoch erweisen sich die Abstimmungen vielfach als unzureichend, weil nicht sichergestellt wird, dass alle auf den Strecken fahrenden EVU ausreichend informiert werden. Häufig erfolgen auch Streckensperrungen, ohne das Baumaßnahmen in Angriff genommen werden. Nicht zuletzt kommt es häufig zu mehr oder weniger weiten Umwegen, die teilweise für den Güterverkehr nicht oder weniger gut geeignet sind. Das führt zu Mehraufwand bei den Trassenpreisen sowie zu höherem Energieverbrauch und Personalaufwand. Mindestens bei den Trassenkosten müssen die Kosten der alten Strecke zugrunde gelegt werden. Auch die Koordination zwischen dem Baumanagement und den Güter-EVU muss dringend weiter verbessert werden, sodass die Sperrzeiten besser am optimierten Bauablauf und dem tatsächlichen Bedarf ausgerichtet sind.

Die Infrastrukturbetreiber planen augenscheinlich nur mit einer regionalen oder maximal nationalstaatlichen Brille. Mit der zunehmenden Internationalisierung der Verkehre reichen Abstimmungen zu Bauvorhaben auf einem Korridor nicht mehr nur in der „Bauregion oder dem Bauland“ aus. Vielmehr müssen Baustellen und Umleitungsrouten entlang des Korridors gemeinsam mit den EVU und den angrenzenden Netzbetreibern festgelegt werden.

Dass die baubedingten Lasten und Einschränkungen in den kommenden Jahren durch höhere Investitionen in Erhalt und Ersatz sowie die Zunahme der Verkehrsleistungen wachsen werden, ist unstrittig, für ein marktgerechtes Wachstum des Schienengüterverkehrs aber auch notwendig. Die hieraus resultierenden Mehrkosten und zusätzlich weitere jährliche Preissteigerungen, die sogar über der Inflationsrate liegen, auf die Betreiber abzuwälzen, ist nicht tragbar.

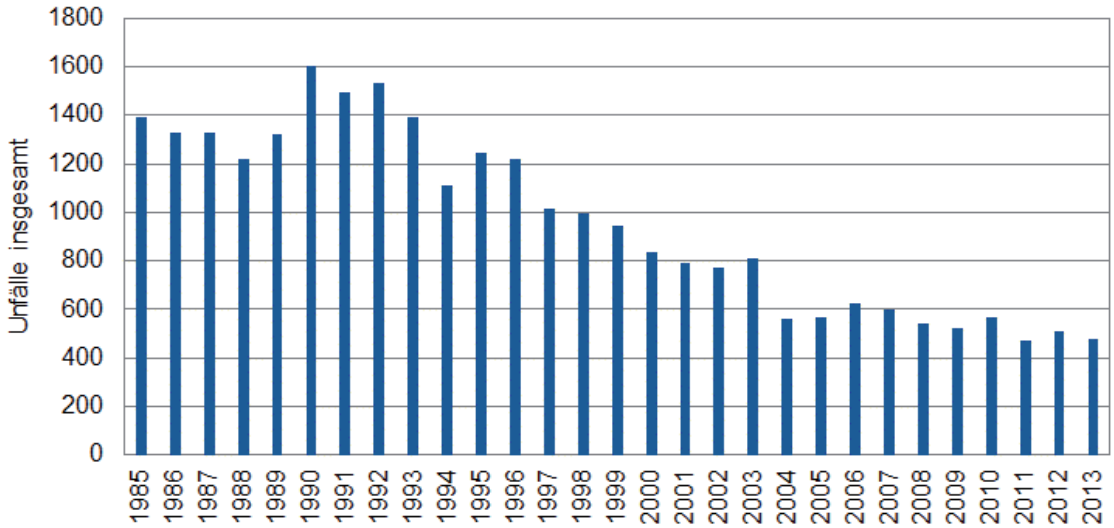
5.8 Verkehrssicherheit im Schienengüterverkehr

Gerade von Seiten der Gewerkschaften wird angesichts des steigenden Wettbewerbs auf der Schiene die Befürchtung geäußert, dass dieser zunehmend zu Lasten der Bahnsicherheit ausgetragen werden könnte, wenn Sicherheitsvorkehrungen und das Einhalten zentraler Vorschriften allein unter Kostenaspekten betrachtet werden.[8] Mit diesem Argument soll eine zunehmende Marktöffnung in ein negatives Licht gerückt werden, weil sie angeblich das in Deutschland erreichte Niveau der Bahnsicherheit untergraben könnte. Diese Argumentation stützt sich zudem auf die Behauptung, dass neu in den Markt eintretende Teilnehmer tendenziell unsicherer agieren als die DB.

[8] Vgl. dazu EVG Pressemeldung vom 11.08.2014: EVG fordert digitale Fahrerkarte, mehr Kontrollen und einheitliche Ausbildung

Dabei wird verkannt, dass sich derartige Befürchtungen nicht ansatzweise durch Statistiken zum Unfallgeschehen untermauern lassen. Die Anzahl der Unfälle mit Personenschaden ist im Eisenbahnsektor in Deutschland seit Jahren relativ konstant und sogar leicht rückläufig – obwohl der Anteil der NE-Bahnen an der Verkehrsleistung stetig zunimmt (vgl. Abb. 26). In der Statistik werden alle Unfälle mit Personenschaden im Schienenverkehr erfasst; also auch solche, in denen andere Wegenutzer (z.B. Fußgänger und Pkw) u.a. an Bahnübergängen zu Schaden kommen. Derartige Unfälle liegen in der Regel nicht in der Verantwortung der EVU. Nur ein geringer Anteil der registrierten Unfälle kann den Eisenbahnunternehmen zugeordnet werden.[9]

Abbildung 26: Entwicklung der Unfälle mit Personenschaden in Deutschland



Quelle: HTC

Somit kann die Befürchtung einer abnehmenden Sicherheit im Schienenverkehr eindeutig widerlegt werden. Auch zwischen dem Sicherheitsniveau der DB und ihrer Wettbewerber ist kein signifikanter Unterschied erkennbar. Es wäre auch gar nicht im Interesse der EVU, eines der herausragenden Qualitätsmerkmale der Schiene zu schwächen. Zudem unterliegt der gesamte Eisenbahnverkehr einem detailliert ausgestalteten einheitlichen Regelwerk, das insbesondere für kleinere EVU auf Grund des hohen Umsetzungsaufwandes einen faktischen Wettbewerbsnachteil gegenüber den deutlich schwächer reglementierten konkurrierenden Verkehrsträgern darstellen kann.

Grundlage der Sicherheitsbestimmungen auf europäischer Ebene ist im Kern die Richtlinie 2004/49/EG und ihre Aktualisierung 2008/110/EG. In Deutschland ist das EBA für die Umsetzung dieser Bestimmungen zuständig. Jedes EVU, das am überregionalen Verkehr teilnimmt, muss über die Sicherheitsbescheinigung (SiBe) verfügen, die maximal fünf Jahre lang gültig ist und beim EBA beantragt werden muss. Damit dem Antrag stattgegeben werden kann, muss das jeweilige Unternehmen ein funktionierendes Sicherheitsmanagementsystem (SMS) nachweisen.

[9] Vgl. dazu Hanseatic Transport Consultancy: Mehr Licht als Schatten. In Privatbahn Magazin 01.2015 S.48-50

Die Ansprüche an dieses SMS sind durch die Richtlinie 2004/49/EG festgelegt. Die detaillierte Darstellung des betrieblichen SMS in einem Handbuch ist integraler Bestandteil des Antrags auf eine Sicherheitsbescheinigung (SiBe), ohne den eine Genehmigung ausgeschlossen ist. Die Bewertung des SMS erfolgt auf Basis der europaweiten CSM (Common Safety Method), die durch die Richtlinie 1158/2010/EU bestimmt wird. Nach dem Erteilen der SiBe ist das EBA berechtigt, bei den Unternehmen Inspektionen und Audits vorzunehmen, um das Funktionieren des SMS zu überprüfen.

Die Schaffung eines SMS stellt für neu eintretende Marktteilnehmer eine erhebliche Hürde dar, weil die dafür nötigen Strukturen „aus dem Nichts" aufgebaut werden müssen. Der ERA-Leitfaden zum Aufbau eines solchen Systems (2010)[10] nennt dazu u.a. folgende einzubeziehende Elemente:

- Hierarchien und Zuständigkeiten innerhalb des Unternehmens
- Dokumentation, Steuerung und Überwachung
- Risikobewertung
- Unfallmanagement
- Fortlaufende Verbesserung und Erreichung qualitativer wie quantitativer Ziele
- Instandhaltung und Beschaffung
- Vergabe von Dienstleistungen, Lieferantenkontrolle
- Schulungsprogramme
- Schnittstellen zu anderen Unternehmen.

Zur Dokumentation des SMS wird von jedem Unternehmen ein jährlicher Sicherheitsbericht erwartet, der die erreichten Ziele und identifizierten Mängel dokumentiert.

Neben dem Aufwand zur Einführung des SMS und der dafür erforderlichen personellen Ressourcen kommt erschwerend hinzu, dass die SiBe für internationale Verkehre allein noch nicht ausreichend ist. Da die nationalen Regelwerke europaweit immer noch nicht komplett harmonisiert sind, fordern alle Staaten, in denen vom jeweiligen EVU Transporte durchgeführt werden, zusätzlich die Beachtung der einschlägigen nationalen Vorschriften. Deren Kenntnis, Geltungsbereich und Einhaltung muss vom EVU nachgewiesen werden, um die benötigte Bescheinigung für internationale Transporte zu erhalten. Dass diese Regelungen fast ausnahmslos nur in der Amtssprache des jeweiligen Landes vorliegen, versteht sich dabei von selbst.

Gleichwohl zieht das EBA ein positives Fazit im letzten verfügbaren Sicherheitsbericht von 2013. Diese Einschätzung wird von offiziellen Daten zum multimodalen Unfallgeschehen gestützt: so gilt die Schiene gerade im hoch sensiblen Gefahrgutbereich als 48-mal sicherer

[10] Vgl. Europäische Eisenbahnagentur (2010): Systemansatz – Anwendungsleitfaden für die Gestaltung und Umsetzung eines Sicherheitsmanagementsystems für Eisenbahnen. S. 12f

als der Lkw[11]. Es stellt sich jedoch die Frage, ob dieses Sicherheitsniveau nicht auch mit weniger bürokratischem Aufwand bei den EVU zu erreichen wäre. Für den Praktiker erschließt sich oftmals nicht die Effektivität und damit die Legitimation aller zu beachtender Aspekte im SMS. Hier sollte dringend überprüft werden, welche betrieblichen Aspekte tatsächlich einen nachweisbaren kritischen Einfluss auf die Betriebssicherheit haben und wo Aufwand und Sicherheitsanforderungen nicht im Einklang stehen.

Die Anforderungen belasten die Unternehmen nicht nur administrativ und finanziell, sondern verzerren den Wettbewerb zum Straßengüterverkehr, dessen Auflagen zur Verkehrssicherheit mit geringerem Aufwand erfüllt werden können. Einige der befragten NEE-Mitglieder haben allerdings darauf hingewiesen, dass im intramodalen Wettbewerb eine harte Reglementierung auch durchaus Vorteile haben kann. So wird verhindert, dass schlecht ausgebildetes Personal, schlecht gewartete Fahrzeuge und ein allgemein nachlässiger Umgang mit Sicherheitsbestimmungen als Instrument zur Kostensenkung missbraucht werden könnte.

Der grenzüberschreitende Verkehr ist nach aktuellem Stand bürokratisch so aufwendig, dass der Wettbewerb hier in nennenswertem Maß ausgebremst wird. Gerade für kleinere Unternehmen und gelegentliche Verkehre ist das Ausmaß der zu erbringenden internationalen Nachweise kaum zu stemmen. Daher werden sie sich bis zu einem gewissen Grad scheuen, grenzüberschreitende Verkehre anzubieten. Speditionen, die bei ihren Transporten auf den Straßengüterverkehr zurückgreifen, sind hier klar im Vorteil. Die Marktverzerrung ist auf europäischer Ebene noch stärker als auf der nationalen.

Die EU hat dieses Problem zumindest grundsätzlich erkannt und möchte seit Jahren Abhilfe durch harmonisierte technische Regeln (s. TSI) und supranationale Genehmigungsverfahren schaffen. Das vierte Eisenbahnpaket stellt dazu einen weiteren integralen Baustein dar. Allerdings zeigt sich an den Konflikten dazu einmal mehr, dass die Einsicht, wie wichtig diese Reformen zur Belebung des Wettbewerbs wären, auf nationaler Ebene deutlich weniger ausgeprägt ist. Hier wollen die einzelnen Staaten lieber ihre nationalen Behörden schützen und die Hoheit über „ihre“ anzuwendenden Regeln behalten. Es muss davon ausgegangen werden, dass der Prozess zu europaweit harmonisierten Eisenbahnzulassungen oder gar zu einem „Einzelzertifikat“ noch ein langer Weg in vielen kleinen Schritten sein wird.

Die Stärkung der ERA durch das vierte Eisenbahnpaket ist in diesem Zusammenhang als ein weiterer kleiner, aber umso wichtigerer Erfolg zu bewerten. Allerdings könnte ein zu striktes Auslegen der Zulassungsbestimmungen auch zum Teil übliche bilaterale Vereinbarungen beenden. Bislang wurde es EVU unbürokratisch gestattet, mit ihren Loks zumindest in den Grenzbahnhof einfahren zu dürfen. Durch die Neuregelung wird nun selbst für diesen minimalen grenzüberschreitenden Verkehr eine Komplettgenehmigung zu Fahrzeug und Personal erforderlich, deren Aufwand oft in keinem Verhältnis zu den geplanten Verkehren steht. Damit wird ein häufig 50 Jahre und mehr erfolgreich praktiziertes Verfahren unmöglich gemacht, obwohl zumeist gar keine Sicherungstechnik verbaut ist. Auch sprachliche Hürden werden errichtet, indem der ankommende Triebfahrzeugführer die Sprache des Nachbarlandes nahezu akzentfrei beherrschen muss.

---

[11] Vgl. dazu Allianz pro Schiene 2013

6 Bahnpolitik und Regulierung

6.1 Der neue Finanzierungskreislauf Schiene

6.1.1 Verstetigung von Erhalt und Erneuerung der Schieneninfrastruktur: der Finanzierungskreislauf Schiene 1.0

Der Bund ist nach Artikel 87e des Grundgesetzes für Erhalt und Ausbau des Netzes der bundeseigenen Eisenbahnen verantwortlich und stellt hierfür im Haushalt Bundesmittel als Baukostenzuschüsse zur Verfügung. Für Neu- und Ausbaumaßnahmen des Schienennetzes nach dem Bundesschienenwegeausbaugesetz werden Bundesmittel (im Jahr 2015 1,05 Mrd. €) bereitgestellt. Die Eisenbahnverkehrsunternehmen sollen über die erhobenen Nutzerentgelte grundsätzlich den laufenden Betrieb und die regelmäßige Instandhaltung der Netze finanzieren. So nahm 2014 alleine die DB Netz AG Trassenentgelte in Höhe von knapp 4,5 Mrd. € ein, DB Station & Service erhob Stationspreise im Umfang von 780 Mio. €[12].

Mit der 2009 zwischen Regierung und der DB abgeschlossenen Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung I (LuFV I) wurde ein so genannter Finanzierungskreislauf Schiene 1.0 gebildet, der längerfristige Planungs- und Finanzierungssicherheit für die Schieneninfrastruktur schaffen und vor allem die Qualität der Anlagen des Schienennetzes dauerhaft sichern sollte. Vorrangig wurden darin Regelungen zur Finanzierung der notwendigen Ersatzinvestitionen getroffen, die anders als vorgesehene Neu- und Ausbaumaßnahmen nicht

[12] Vgl. Geschäftsberichte 2014 von DB Netz und DB Station & Service AG

Gegenstand des Bundesverkehrswegeplans und des darauf aufbauenden Bedarfsplans für die Schienenwege sind.

Mit der LuFV I verpflichteten sich die EIU des Bundes (DB Netz AG, DB Station & Service AG und DB Energie GmbH), die Schienenwege in einen uneingeschränkt nutzbaren Zustand zu bringen und zu erhalten. Dieser Zustand sollte anhand von Qualitätskennzahlen beurteilt werden, für die jährliche Zielstellungen vereinbart worden sind.

Während der Laufzeit der ersten LuFV haben die EIU jährlich Bundesmittel in Höhe von 2,5 Mrd. € („Infrastrukturbeitrag“) für Ersatzinvestitionen erhalten. Hinzu kam ein Teil der Dividende der DB AG, die der Bund als Eigentümer erhielt und die dem System Schiene wieder zugeführt wurde. Mit dem zweiten Nachtrag zur LuFV wurde diese Vereinbarung angepasst und verlängert; 2013 und 2014 hat der Bund in diesem Zusammenhang weitere Bundesmittel von zusätzlich 250 Mio. € pro Jahr für Ersatzinvestitionen bereitgestellt.

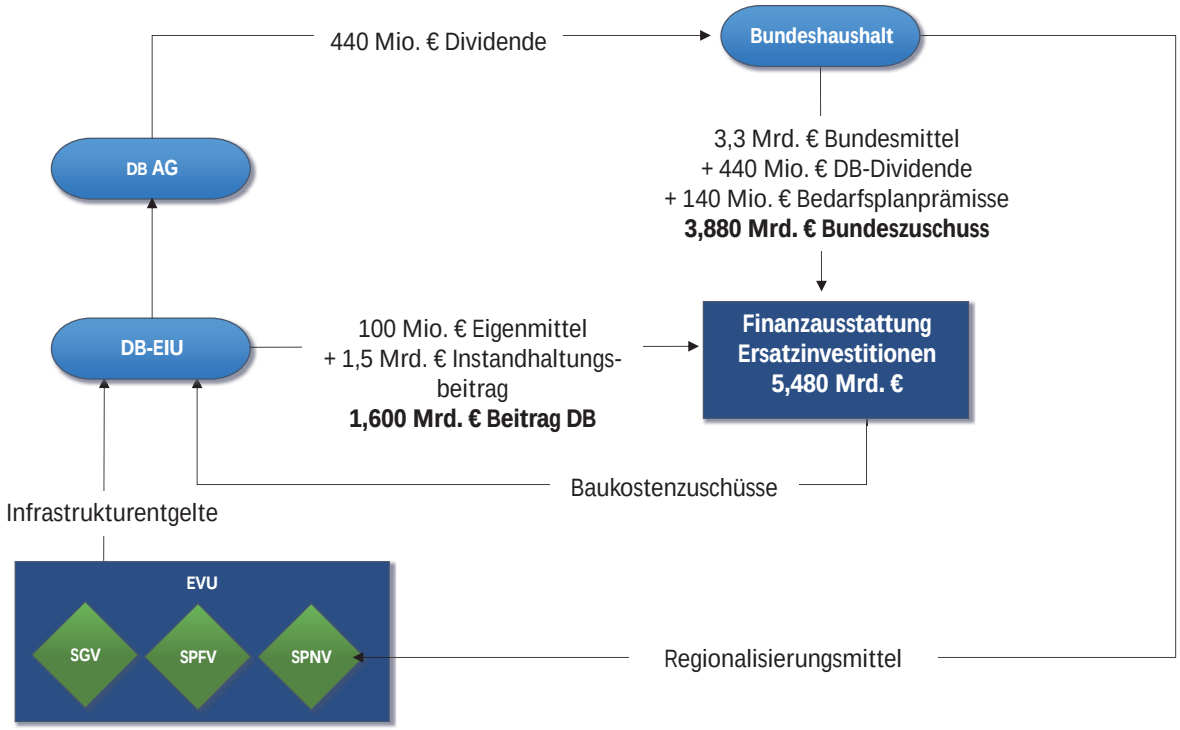
6.1.2 Finanzierungskreislauf Schiene 2.0: Mehr Bundesmittel, aber immer noch „Finanzierung nach Kassenlage“

Mittlerweile wurde die Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung II (LuFV II) mit einer Laufzeit von fünf Jahren (2015-2019) zwischen dem Bund und der DB AG geschlossen. Im Zusammenspiel mit den Trassenpreissystem und den Regionalisierungsmitteln bildet sie den Finanzierungskreislauf Schiene 2.0. Mit der LuFV II stehen in den Jahren 2015 bis 2019 insgesamt rund 28 Mrd. € für Ersatzinvestitionen in das Bestandsnetz zur Verfügung, was einer durchschnittlichen jährlichen Finanzausstattung von 5,5 Mrd. € entspricht. Diese liegt damit pro Jahr um rund 1,5 Mrd. € höher als in der Vorgängervereinbarung. Die zusätzlichen Mittel stammen vom Bund und der DB AG.

Der Bund wird seinen direkten jährlichen Beitrag von bislang 2,5 Mrd. € in der LuFV I um über 800 Mio. € auf jahresdurchschnittlich 3,33 Mrd. € erhöhen. Die Vereinbarungen der LuFV II sehen zudem vor, dass die EIU der DB ihre Nachsteuergewinne an den Bund ausschütten, der diese vollständig in den Topf zur Finanzierung von Ersatzinvestitionen einspeisen soll. Angesetzt werden sie mit jahresdurchschnittlich 440 Mio. €. Hinzugefügt werden noch durchschnittlich 140 Mio. € pro Jahr aus der „Bedarfsplanprämisse“ des Bundesverkehrswegeplans. Hierbei handelt es sich um Ersatzinvestitionen, deren Charakter eigentlich eine Zuordnung zur Finanzierung aus den Mitteln für Neu- und Ausbau nahelegen würde (beispielsweise Ausrüstung der durch Deutschland führenden europäischen Schienenverkehrskorridore mit ETCS), die jedoch nicht durch die LuFV II abgedeckt sind. Mit der Bedarfsplanprämise liegt der Bundesanteil somit bei insgesamt knapp 3,9 Mrd. € p.a.

Aber auch die DB AG hat sich verpflichtet, ihren Beitrag zur Instandhaltung des Netzes substantiell zu erhöhen: Anstatt etwa 1 Mrd. € wird sie künftig 1,6 Mrd. € beisteuern, die – und das ist neu – nun mit 1,5 Mrd. € ganz überwiegend aus Stations- und Trassenpreisen refinanziert werden. Die Eigenmittel jedoch werden künftig auf 100 Mio. € begrenzt, während sie bei der LuFV I immerhin noch 500 Mio. € betragen haben. Auf diese Weise werden die Erlöse aus Stations- und Trassenpreisen viel stärker als bisher für die Ersatzinvestitionen herangezogen.

Abbildung 27: Finanzierungskreislauf Schiene 2.0 (Jahreswerte)



Quelle: Prognos

6.1.3 LuFV II: Druck auf die Trassenpreise mindert Wettbewerbsfähigkeit

Hinsichtlich des Ziels, den Schienenverkehr insgesamt zu stärken und den Wettbewerb auf der Schiene zu beleben, werden die Veränderungen wie folgt beurteilt:

- Die höhere **Finanzausstattung** für Ersatzinvestitionen der Schienenwege des Bundes entspricht der Notwendigkeit, die Leistungsfähigkeit der Schieneninfrastruktur zu erhalten. Ein modernes und störungsfreies Schienennetz ist eine wichtige Voraussetzung, Schienenverkehre dauerhaft zu binden und neue zu gewinnen. Die Aufstockung der Mittel um 40% für die kommenden fünf Jahre ist infrastrukturell notwendig und zugleich ein starkes Signal an den Verkehrsmarkt.

- Trotz der höheren Mittelbereitstellung verbleibt noch ein **Investitionsstau**, auf den die Experten-Kommissionen Daehre und Bodewig hingewiesen haben: Danach werden weitere 200 Mio. € pro Jahr für den Abbau des Investitionsrückstandes der letzten 15 Jahre für zwingend erforderlich gehalten. Diese Mittel sieht die LuFV II jedoch nicht vor.

- Richtig ist auch, dass der Bund die **Dividende** der DB AG wieder dem System Schiene zuführt. Dass die Höhe des Betrages vom Unternehmensergebnis der DB AG abhängt, ist für die Planungssicherheit allerdings von Nachtteil. Um eine stabile Finanzierung zu gewährleisten, muss sichergestellt werden, dass die DB AG künftig ausreichende Dividenden erwirtschaften kann. Das ist aber nur möglich, wenn die Trassenpreise steigen. Steigende Trassenpreise mindern aber die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene, so dass eine höhere Dividende kaum erreicht werden dürfte.

- Auch der **Beitrag der DB AG** von 1,6 Mrd. € stammt aus Stations- und Trassenpreisen und muss also zunächst von den Verkehrsunternehmen am Markt verdient werden.

- Der grundsätzliche Fehler im System der Infrastrukturfinanzierung der Schiene ist der **hohe Eigenbeitrag** (Vollkostendeckung), der vom Netz in Form der der Eigenmittel und der Dividende verlangt wird. Diese Forderung hat zur Folge, dass die Trassenpreise überproportional steigen müssen. Das mindert besonders die Wettbewerbsfähigkeit der eigenwirtschaftlichen Güter- und Personenfernverkehre, damit die Erträge des Netzes und gefährdet den Erhalt der Infrastruktur. Für den SPNV werden die Trassenpreise an den Anstieg der Regionalisierungsmittel gekoppelt, was zu zusätzlichen Kostensteigerungen beim eigenwirtschaftlichen Verkehr führt.

  Eine Lösung kann nur darin bestehen, dass der Bund offen finanziert, was er ohnehin für den Erhalt der Schiene ausgibt. Rund 50% der Regionalisierungsmittel (ca. 3,5 Mrd. €) gehen als Trassenentgelte des SPNV über den Umweg der Länder an die EIU des Bundes. Würde das Netz nur Grenzkosten für die Infrastrukturnutzung erheben, könnte der Bund die frei werdenden Mittel direkt an seine EIU geben. Das würde die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene deutlich verbessern und für mehr Verkehr auf der Schiene sorgen.

6.1.4 Nach der LuFV II ist vor der LuFV III: Do's and Don'ts

Richtige Qualitätskennziffern finden

Ein heißes Eisen sind nach wie vor die Qualitätskennzahlen zur Messung der Infrastrukturqualität. Bemängelt wird, dass teilweise wichtige Eigenschaften der Schieneninfrastruktur nicht oder nur nachrichtlich erfasst werden und nicht Teil des Sanktionssystems der LuFV sind. Wie schon in der LuFV I fehlen auch in der LuFV II Kennzahlen zum Fahrwegzustand (Gleise, Weichen, Oberleitungen), zur Altersstruktur aller Anlagen, insbesondere zu Leit- und Sicherungsanlagen sowie der Bahnstromversorgung und zur Leistungsfähigkeit/Kapazität des Netzes.

Entscheidend ist, dass neben der Finanzmittelausstattung für die Zuverlässigkeit, Leistungsfähigkeit und Sicherheit relevante Kennzahlen vereinbart werden und der Zustand des Schienennetzes nicht nur stichprobenartig, sondern systematisch überprüft wird. Die in der LuFV II vereinbarten Messfahrten des Bundes sind ein erster Einstieg. Die gewonnenen Erfahrungen müssen für die richtige Allokation der Mittel und die Entwicklung eines Kontrollregimes genutzt werden, mit dem Qualitätsstandards lückenlos sichergestellt werden können.

Keine Trassenpreise auf Vollkostenbasis

Der Bund verfügt über erheblichen Einfluss darauf, wie die Trassenpreise ausgestaltet werden, da er die zu Grunde liegenden Rahmenbedingungen definieren kann. So werden die Grundsätze des TPS 2017 im neuen ERegG festgelegt, die Konformität der Trassenpreise wird durch die Bundesnetzagentur kontrolliert. Mit dem ERegG werden im Kern die Vorgaben des Recast umgesetzt, zugleich aber vergleichsweise hohe Trassenentgelte festgesetzt. Während im Recast lediglich Trassenpreise nach Grenzkostenansatz verpflichtend gefordert sind, sieht das TPS 2017 für jedes Marktsegment Aufschläge vor, die bezogen auf die Markttragfähigkeit möglichst hohe Entgelte auf der Grundlage von Vollkostenansätzen einspielen sollen (vgl. Kapitel 6.4). Hohe Trassenerlöse stärken das wirtschaftliche Ergebnis der DB-EIU und ermöglichen hohe Dividenden, die der Bund wiederum in die Infrastruktur stecken will, mindern jedoch die Wettbewerbsfähigkeit des Systems Schiene gegenüber anderen landgebundenen Verkehrsträgern.

Trassenpreise auf der Grundlage von Vollkosten entsprechen zudem nicht der Finanzierungsstruktur für die Ersatzinvestitionen. Bei einem Bundesanteil von etwa 95% an den Ersatzinvestitionen des Schienennetzes, das von der DB Netz unterhalten wird, sind Trassenpreise auf Grenzkostenbasis ökonomisch angemessen – und sie würden überdies die Schiene im intermodalen Wettbewerb stärken. Dies gilt unterschiedslos für den SPNV, den SPFV und den Schienengüterverkehr.

Senkung der Trassenpreise

Eine verkehrspolitisch motivierte Senkung der Trassenpreise ist aufgrund der Tatsache, dass Regionalisierungsmittel über die Zuteilung an die Länder und die Bestellung bei den EVU in Teilen bei der DB Netz wieder erlöswirksam werden, finanziell möglich: Würden beispielsweise die Trassenpreise im SPNV gesenkt, so könnten gleichzeitig die Regionalisierungsmittel reduziert werden. Die dadurch frei werdenden Gelder könnten vom Bund unmittelbar in eine Erhöhung seines Anteils in der LuFV II überführt werden. Auch im SGV und im SPFV könnten die Trassenpreise spürbar gesenkt werden, wenn der Bund gleichzeitig seine Mittel in der LuFV entsprechend aufstocken würde.[13] Dadurch könnte die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene nachhaltig verbessert werden, ohne dass die Infrastrukturfinanzierung gefährdet würde.

[13] Vgl. dazu Stellungnahme NEE / mofair: Mehr Verkehr auf die Schiene durch Umschichtung von Regionalisierungsmitteln: Halbierung der Trassenpreise möglich

6.2 Zwischenbilanz zur Umsetzung des Koalitionsvertrages

Der am 27. November 2013 zwischen CDU/CSU und SPD geschlossene Koalitionsvertrag unter dem Titel „Deutschlands Zukunft gestalten“ enthält einige Ziele und Maßnahmen zum Eisenbahnverkehr. In einer Halbzeitbilanz wird seine Umsetzung in den folgenden Bereichen bewertet: Infrastrukturfinanzierung und- ausbau, Lärmschutz und Wettbewerb.

6.2.1 Infrastrukturfinanzierung

Im Bereich **Infrastrukturfinanzierung** ist die frühzeitige **Novellierung der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV)** mit der DB als Ziel benannt (vgl. Kapitel 6.1).

Tabelle 10: Stand der Umsetzung im Bereich Infrastrukturfinanzierung

Bilanz zur Ankündigung aus dem Koalitionsvertrag	Bewertung
Nach der übergangsweisen Verlängerung der bisherigen LuFV gilt seit dem 01.01.2015, also mit einjähriger Verspätung, nun die **LuFV II**. Insgesamt erfolgt eine Aufstockung der Mittel auf rund 28 Mrd. € für den Zeitraum bis 2019.	
Wie in Kapitel 6.1 dargestellt, stellt die LuFV II eine enge **Kopplung zum wirtschaftlichen Ergebnis der EIU** und somit auch zu den Trassenpreisen her. Die Abhängigkeit der Infrastrukturmittel von unsicheren Unternehmensergebnissen ist kritisch zu bewerten. Die Trassenpreise verharren auf hohem Niveau.	
Das **Qualitätsmesssystem** wurde gegenüber der LuFV I kaum verändert. Somit bestehen weiterhin erhebliche Kritikpunkte: - unzureichende Bewertung des tatsächlichen Netzzustands durch das Fehlen entscheidender Aspekte (z.B gesamthafter Fahrwegzustand, Substanzwert und Alter der Anlagen, Kapazitätsaspekte des Netzes) - mangelnde Erfolgskontrolle der LuFV-Mittel - zu große Entscheidungsspielräume der DB bei der Mittelverwendung.	

6.2.2 Infrastrukturausbau

Künftig soll Erhalt vor Neubau klar priorisiert werden. Dies gilt insbesondere für die Ertüchtigung von Brücken und Tunneln. Es wird angekündigt, dass ein „Verkehrsinfrastrukturbericht“ als Basis der Investitionsplanung dienen soll. Zentrales Planungsinstrumentarium des **Infrastrukturausbaus** ist der Bundesverkehrswegeplan (BVWP) 2015. Er soll laut Koalitionsvertrag den Netzgedanken des Verkehrssystems in den Vordergrund stellen und über die jeweiligen Ausbaugesetze bedeutende Knoten und Achsen priorisieren und Lücken im nationalen wie internationalen Kontext schließen. Dafür werden 80% der Investitionsmittel als Zielgröße genannt. Zudem wird eine „substantielle“ Mittelaufstockung versprochen, die sich auf 5 Mrd. € zusätzlich belaufen sollen (s. S. 63 des Koalitionsvertrags).

Die Quellen dafür werden in einer Aufstockung und Weiterentwicklung der Lkw- sowie der Einführung der Pkw-Maut gesehen. Daneben sollen haushaltstechnische Neuerungen (Überjährigkeit, Nutzenbindung, Ausgleichspflicht zwischen Verkehrsträgern) die Investitionen erleichtern und absichern. Auch Öffentlich-Private Partnerschaften (ÖPP) sollen in-

stitutionell gestärkt werden und eine zusätzliche Option bei der Beschaffung von Infrastruktur darstellen. Es wird eine fortgesetzte Förderung nicht-bundeseigener Bahninfrastruktur in Aussicht gestellt. Die Schaffung eines Planungsvorrats für die Schiene soll die Realisierung von Baumaßnahmen beschleunigen.

Tabelle 11: Stand der Umsetzung im Bereich Infrastrukturausbau

Bilanz zur Ankündigung aus dem Koalitionsvertrag	Bewertung
Die erste Ausgabe des **Verkehrsinfrastrukturberichts** wird bis Ende dieses Jahres angestrebt, ein konkretes Veröffentlichungsdatum ist allerdings nicht bekannt.	
Erst ein Bruchteil der über 400 angemeldeten Schienenprojekte wurde bislang bewertet. Noch kann nicht abgesehen werden, wie sich die neuen Bewertungskriterien und vor allem das **Priorisierungskonzept** auf die Auswahl der zu bevorzugenden Projekte auswirken wird.	
Die Große Koalition hat die **Investitionsmittel für Verkehrsinfrastruktur** um 5 Mrd. € aufgestockt; 1,05 Mrd. € davon sind für die Schiene vorgesehen. Wie viel davon letztlich ausgeschöpft werden wird, bleibt abzuwarten.	
Eine Ausweitung der bestehenden **Lkw-Maut** auf ausgewählte Bundesstraßen und Lkw ab 7,5 Tonnen zGG erfolgte zum 1. Oktober 2015. Dem gegenüber steht die Umsetzung des EU-Wegekostengutachtens, das eine Senkung der Mautsätze erfordert hat. Durch die Absenkung erwartet der Bund Einbußen von etwa 460 Mio. € bis 2017. Allerdings rechnet das BMVI damit, dass durch die Ausweitung der Maut auf die Bundesstraßen Mehreinnahmen von 875 Mio. € generiert werden können. Somit würde insgesamt ein Saldo von 415 Mio. € entstehen, der dem Verkehrshaushalt zufließen soll.	
Eine allgemeine **Pkw-Maut** könnte punktuell den Schienenpersonenverkehr indirekt unterstützen. Die Einführung der Pkw-Maut in der bislang vorgesehenen Form erscheint jedoch aufgrund EU-rechtlicher Bedenken zweifelhaft. Nachdem die Europäische Kommission offiziell ein Vertragsverletzungsverfahren aufgrund der gleichzeitigen Entlastung der deutschen Autofahrer durch Vergünstigungen bei der Kfz-Steuer eingeleitet hat, stellte Minister Dobrindt klar, dass die Maut erst nach Abschluss dieses Verfahrens umgesetzt würde. Der vorgesehene Start Anfang 2016 ist nicht mehr möglich.	
Noch wurden keine konkreten politischen Maßnahmen zur Ausweitung von **ÖPP** bei Schieneninfrastrukturausbau und –erhaltung unternommen.	
Die Schaffung eines **Planungsvorrats** im Schienenverkehr zur schnelleren Umsetzung von Projekten wurde nicht realisiert. Somit verfügt die Schiene weiter über entscheidende Nachteile hinsichtlich Flexibilität und Geschwindigkeit im Planungs- und Genehmigungsprozess von Bauvorhaben bei der Umsetzung von Sondermitteln.	
Die seit langem geforderte Möglichkeit der **überjährigen Verwendung** der Infrastrukturmittel wurde endlich umgesetzt. Gerade großen und langwierigen Baumaßnahmen wird dadurch eine verlässlichere Basis gegeben.	
Die Große Koalition plant lediglich eine Fortführung des **Schienengüterfernverkehrsnetzförderungsgesetzes**, das eine Förderung von bis zu 50% der Investitions- und Planungskosten bei Ersatzinvestitionen der NE-Infrastruktur ermöglicht. Erweiterungen und Nachbesserungen innerhalb des aufgrund zu komplexer Anforderungen nur unzureichend in Anspruch genommenen Förderrahmens sind nicht erkennbar.	
Zwar ist mittlerweile eine Fortführung des **GVFG**-Bundesprogramms auch nach 2019 zugesichert. Die Zukunft des **Entflechtungsgesetzes** bleibt jedoch ungeklärt. Ende 2014 entfiel die Zweckbindung der Entflechtungsmittel für den Verkehr. Verlässliche Regelungen nach 2019 sind bisher nicht in Sicht, obwohl die Kommunen dringend Planungssicherheit benötigen.	

6.2.3 Lärmschutz

Dem **Lärmschutz** wird im Koalitionsvertrag eine prominente Rolle zugestanden. Es werden im Schienenverkehr ambitionierte Ziele genannt, die auch auf der EU-Ebene vorangetrieben werden sollen. So soll der Schienenlärm bis 2020 halbiert werden. Eine erste Maßnahme stellt ein generelles Verbot lauter Waggons – wie in der Schweiz bereits beschlossen - ab diesem Zeitpunkt dar. Ein weiterer fahrzeugbezogener Baustein sind die Zuschüsse für die Umrüstung auf lärmmindernde Bremsen mit Komposit- anstelle von Grauguss-Bremssohlen. 2016 soll mindestens die Hälfte der Güterwagen über derartige Bremsen verfügen, ansonsten drohen ordnungsrechtliche Maßnahmen wie Nachtfahrverbote. Auch das neue TPS 2017 soll wieder eine Lärmkomponente enthalten, die leisen Zügen Boni gewährt. Auf Seiten der Infrastruktur soll der Schienenbonus auch bei der Lärmsanierung, also an Bestandsstrecken wegfallen, gleichzeitig sollen mehr Mittel für Lärmschutzprogramme bereitgestellt werden.

Tabelle 12: Stand der Umsetzung im Bereich Lärmschutz

Bilanz zur Ankündigung aus dem Koalitionsvertrag	Bewertung
Der Gesetzentwurf zum **Verbot lauter Güterzüge** ab 2020 soll noch dieses Jahr beraten werden. Erst kürzlich wurden jedoch durch die EU-Kommissarin Violeta Bulc Bedenken bzgl. eines deutschen Alleinganges laut. Die Zukunft dieses laufenden Vorhabens bleibt ungewiss.	
Es ist absehbar, dass die für 2016 erwartete **Umrüstquote** von mindestens 50% der Güterwagen mit leiser Bremstechnologie verfehlt wird. Eine der Hauptursachen liegt im falsch justierten Anreizsystem der lärmabhängigen Trassenpreiskomponenten und der Umrüstförderung durch den Bund. Zwar ist das Ziel, bis 2020 den gesamten Wagenbestand umgerüstet zu haben, nicht in Gefahr – die Drohung jedoch, kurzfristig Fahrbeschränkungen zu verhängen, könnte zur letztlich dauerhaften Aufgabe von dann unwirtschaftlichen Verkehren und damit zu einer Rückverlagerung von Verkehren auf die Straße führen. Eine Beschleunigung könnte stattdessen die Ausdehnung der Förderung auf die Betriebsmehrkosten der leisen Bremstechnologie darstellen.	
Das Ende 2012 eingeführte **lärmabhängige Trassenpreissystem** enthielt bereits Lärmaufschläge für laute Waggons pro Trkm. Auch das in der Konzeption befindliche TPS 2017 wird eine Lärmkomponente aufweisen.	
Das **Programm "Maßnahmen zur Lärmsanierung an bestehenden Schienenwegen der Eisenbahnen des Bundes"** wurde bereits 2014 auf ein jährliches Volumen von 130 Mio. € aufgestockt.	
In der geltenden Fassung dieses Programms wird auch klar gestellt, dass der **Schienenbonus** auch bei der Lärmsanierung im Bestandsnetz künftig entfallen wird. Dies bedeutet einen verbesserten Lärmschutz für die Anwohner an noch nicht sanierten Schienenstrecken, allerdings auch eine Verlangsamung des Programmfortschritts durch die höheren Kosten in den neu geplanten Streckenabschnitten und einen relativen Nachteil in den bereits in den vergangenen Jahren sanierten Abschnitten.	

6.2.4 Wettbewerb

Auf der internationalen Ebene sollen Zulassungsverfahren für Fahrzeuge beschleunigt und EU-weit vereinheitlicht werden. Im intramodalen Wettbewerb soll eine angemessene Regulierung transparenten und fairen Zugang zur Infrastruktur sichern. Dazu zählt auch die sachgerechte Anlastung von Entgelten zur Finanzierung von Infrastruktur. Der Koalitionsvertrag sieht die Beibehaltung der Ausnahmeregelung für den Schienenverkehr im EEG vor.

Gleichzeitig soll jedoch die integrierte Struktur der DB erhalten bleiben. Die Revision der Regionalisierungsmittel 2014 ist als wichtiges Ziel zur Sicherung des SPNV definiert. Analog zum GVFG soll auch hier eine verlässliche Perspektive über 2019 hinaus geschaffen werden.

Als Kernbestandteil zur Umsetzung des Koalitionsvertrags kann das „Gesetz zur Stärkung des Wettbewerbs im Eisenbahnbereich“ (auch „Eisenbahnregulierungsgesetz“ oder kurz ERegG) angesehen werden, zu dem Anfang des Jahres 2015 ein erster Entwurf veröffentlicht wurde. In §1 wird explizit das Ziel aus dem Koalitionsvertrag wiederholt, dass der Schienenverkehr gestärkt werden soll. Dieses Bekenntnis wird in den grundlegenden Zielen durch eine Steigerung des Anteils der Schiene am Gesamtverkehr definiert. Im Folgenden wird kritisch geprüft, inwiefern die Regelungen des Entwurfs diesem Ziel tatsächlich gerecht werden können. Die folgende Tabelle gibt eine Übersicht der positiven und negativen Aspekte, die im aktuellen Entwurf des ERegG enthalten sind:

Tabelle 13: Bewertung der zentralen Elemente des ERegG

Positive Aspekte des ERegG	Negative Aspekte des ERegG
Der **Zugang zu Rangierdienstleistungen** wird verlässlich geregelt.	Die Qualität des Netzes ist durch zu schwache **Messzahlen** nicht gesichert (vgl. LuFV II).
Eine obligatorische ex-ante-**Genehmigung der Entgelte** durch die Netzagentur stärkt ihre Position gegenüber EIU.	Es erfolgt keine konsequente **Trennung von Infrastruktur und Betrieb** bei der DB.
Die Einführung von **Beschlusskammern** bei Netzzugangs- und Entgeltverfahren führt zu mehr Transparenz und Unabhängigkeit der Entscheidungen.	Bei den Trassenpreisen wird ein Ansatz **nach „Markttragfähigkeit“** verfolgt anstelle eines wettbewerbsfördernden Grenzkostenansatzes.
	Die **Begrenzung der Trassenpreisentwicklung im SPNV** auf die Steigerungsraten der Regionalisierungsmittel belastet einseitig SPFV und SGV.
	Die Anwendung einer **kapitalmarktüblichen Verzinsung** auf Infrastruktur ist unrealistisch und treibt die Nutzungsentgelte.
	Die geplante **Anreizregulierung** unterstellt nur einen geringen Teil der Ausgaben der Kontrolle der Bundesnetzagentur und dürfte daher kaum wirksam sein.
	Die Bundesnetzagentur hat zu wenige Befugnisse bei der **Missbrauchsaufsicht**; zu viele Ausnahmen und Unklarheiten schwächen die Regulierung.
	Eine gleich strenge **Regulierung der EIU** der DB und der NE-EIU erscheint überzogen, da die Marktmacht der DB-EIU nicht mit der Situation der NE-EIU vergleichbar ist. Nur die EIU der DB verfügen über eine Marktmacht, die spürbare Marktverzerrungen hervorrufen kann und daher eine umfassende Regulierung erfordert.

Neben dem ERegG sind die folgenden wettbewerbsrelevanten Themen im Rahmen der Zwischenbilanz zu bewerten:

Tabelle 14: Stand der Umsetzung im Bereich Wettbewerb

Bilanz zur Ankündigung aus dem Koalitionsvertrag	Bewertung
Es ist zu begrüßen, dass die Regionalisierungsmittel ab 2016 auf 8 Mrd. € erhöht und anschließend um 1,8% p.a. dynamisiert werden. Überlagert wird dies jedoch von der Auseinandersetzung um die horizontale Verteilung (Kieler Schlüssel), die den EVU in ostdeutschen Wettbewerbsnetzen eine unsichere Zukunft beschert. Zudem bleibt fraglich, wie die Wachstumsdynamik der Infrastrukturentgelte gebrochen werden kann (s. Kapitel 3.5).	
In Deutschland wurden einzelne Regelungen zum schnelleren und unkomplizierteren Einsatz von Fahrzeugen geschaffen. In erster Linie ist hier das 9. ERÄG zu nennen, durch das der so genannte „Bahn-TÜV“ ermöglicht wird und langwierige **Zulassungsverfahren** durch das EBA beschleunigt werden.	
Bei grenzüberschreitenden Verkehren bestehen die **internationalen Zulassungsprobleme** jedoch bislang unverändert fort, weil gleichzeitig alle Anforderungen der einzelnen Länder und diejenigen der EU (z.B. Technische Spezifikationen für Interoperabilität (TSI)) erfüllt werden müssen.	
Das **EEG** 2014 beinhaltet eine Verdopplung der Sätze ab 2015 für Unternehmen mit einem jährlichen Verbrauch von über 10 GWh. Darunter gibt es unterschiedliche Entlastungen, jedoch keine bei einem jährlichen Fahrstromverbrauch von unter 2 GWh. Neugründungen mit einem Verbrauch von mehr als 2 GWh werden nicht mehr diskriminiert. Zwar bleibt die Ausnahmeregel für die Schiene grundsätzlich erhalten, der reale Aufwand für den Ausbau der Stromerzeugung aus erneuerbaren Energien, den die Schiene im Übrigen als einziges Verkehrsmittel leistet, weil nur sie mit Strom fährt, steigt zugleich aber drastisch und beeinträchtigt die Wettbewerbsfähigkeit des umweltfreundlichsten Verkehrsmittels.	

6.2.5 Gesamtbilanz zur bisherigen Umsetzung des Koalitionsvertrags

Der Koalitionsvertrag bleibt in weiten Teilen der Verkehrspolitik wenig konkret und nennt nur selten Ziele, deren Erreichungsgrade sich auch quantitativ messen lassen. Diese Unkonkretheit lässt befürchten, dass das zentrale Anliegen der Verkehrspolitik – die Stärkung der Schiene - eher zu einem Lippenbekenntnis wird als zu einem wirklichen Plan. Zwar wurden durchaus einzelne positive Details auf den Weg gebracht, eine überzeugende Strategie zur Stärkung der Schiene ist zur Halbzeit der Regierung jedoch kaum zu erkennen.

Bezogen auf die vier Kernthemen der Schienenverkehrspolitik im Koalitionsvertrag lässt sich folgendes festhalten:

- Mit der LuFV II wurde ein Grundpfeiler der **Infrastrukturfinanzierung** unzureichend weiter entwickelt und fortgeschrieben (vgl. dazu auch Kapitel 6.1). Die Aufstockung des Gesamtvolumens ist sehr zu begrüßen, es hängt jedoch zum erheblichen Teil von den Gewinnen der DB ab, die vom Bund abgeschöpft wieder in die LuFV eingespeist werden. Die Gewinne sind aber nur zu machen, wenn die Trassenpreise hoch sind. Das wiederum mindert die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene und es steht zu befürchten, dass die Gewinnerwartungen nicht realisiert werden. Zudem dürfen die Trassenpreise im SPNV nicht stärker steigen als die Regionalisierungsmittel, wenn die entsprechende Zielsetzung des Bundesverkehrsministeriums realisiert wird. Damit müssten die Trassenpreise für eigenwirtschaftliche Verkehre im Güter- und Personenfernverkehr überproportional steigen, wodurch ein zusätzliches Risiko für die Gewinnhöhe entsteht.

- Die Mittel für den **Infrastrukturausbau** bleiben trotz Aufstockungen unzureichend, vor allem mit Blick auf die angestrebten Verlagerungen von der Straße namentlich beim Seehafenhinterlandverkehr. Zu kritisieren ist auch, dass Aus- und Neubauprojekte, von denen der Schienengüterverkehr im besonderen Maße profitieren könnte, bisher in der Bundesverkehrswegeplanung nur in wenigen Fällen bei den Vorhaben des vordringlichen Bedarfs vertreten waren. Prominenteste Beispiele sind der Ausbau zwischen Stuttgart und Ulm und auf der anderen Seite die großen Verzögerungen beim Aus- und Neubau zwischen Karlsruhe und Basel, der für den langlaufenden internationalen Güterverkehr von größter Bedeutung ist.

- Effektive Maßnahmen des **Lärmschutzes** erhöhen die Akzeptanz des Schienenverkehrs und helfen bei der Legitimierung von Streckenausbauten. Daher ist der Lärmschutz prinzipiell im Interesse der EVU, aber die gewählten Instrumente sind diskutabel. Auf Vorbehalte stoßen vor allem die Maßnahmen auf der Fahrzeugseite. Hier sollte eher auf weitere Anreize als auf Sanktionen gesetzt werden. Das für 2016 angekündigte Ziel, dass mindestens 50% der Güterzüge über leise Bremsen verfügen sollen, ist nicht realistisch, solange nur die Umrüstung auf „Flüsterbremsen“ gefördert wird, deren höhere Betriebskosten aber komplett den Unternehmen aufgebürdet werden. Während vor allem im Kombinierten Verkehr der Anteil vergleichsweiser neuer und daher leiser Wagen hoch ist, reichen die vorhandenen Anreize bei den Haltern anderer Wagen für eine schnellere Umrüstung nicht aus, um den höheren Verschleiß und wesentlich höhere Wartungskosten zu kompensieren.

  Sanktionierungen jedweder Art schwächen die Marktposition des Schienengüterverkehrs. Insbesondere das angedrohte Nachtfahrverbot hätte dramatische Folgen auf den Güterverkehr und würde seine Position gegenüber dem Straßenverkehr deutlich verschlechtern. Eine Studie von VDV/VPI/BDI (2014) gibt Hinweise darauf, dass bei einem Nachtfahrverbot der Güterverkehr aufgrund von Kapazitätsproblemen im Netz nur in den seltensten Fällen auf den Tag verlagert werden könnte. Somit würden die betroffenen Verkehre wohl nahezu komplett entfallen müssen. Selbst eine ebenfalls diskutierte nächtliche Geschwindigkeitsbegrenzung auf 70 km/h würde einen Verlust von einem Viertel der Verkehrsleistung bei den EVU und somit monetäre Ausfälle von 1 Mrd. € für die Branche induzieren. Aber auch den EIU würden bis zu 180 Mio. € an Trassenentgelten entgehen, die über die LuFV letztlich auch der Infrastruktur entzogen würden[14]. Den politischen Entscheidungsträgern muss vor allem bewusst sein, dass ein späteres „Zurück“ auf die Schiene vor allem im Einzelwagenverkehr in vielen Fällen nicht realistisch ist.

- Im **intramodalen Wettbewerb** hat die DB aufgrund ihrer Unternehmensgröße und ihrer integrierten Struktur Vorteile gegenüber den Wettbewerbsbahnen. Die integrierte Struktur der DB wird durch das ERegG nicht angetastet, insbesondere die Holding-Struktur zwischen DB und DB Netz war und ist ein permanenter Kritikpunkt im Hinblick auf faire Wettbewerbsbedingungen (vgl. dazu auch Bericht der Monopolkommission[15]). Durch die geplante Auflösung der DB Mobility Logistics AG ist sogar wieder mit einer stärkeren Integration von Infrastruktur und Betrieb innerhalb der DB zu rechnen.

---

14 VIA Consulting & Development GmbH (2014): Folgen von Geschwindigkeitsbeschränkungen für den Schienengüterverkehr aus Lärmschutzgründen

15 Monopolkommission (2015): Bahn 2015: Wettbewerbspolitik aus der Spur?

Dadurch wird den privaten EVU ein fairer Marktzugang zur Infrastruktur auch in Zukunft erschwert.

- Von einer konsequenten Stärkung des Schienenverkehrs im **intermodalen Wettbewerb** ist wenig zu spüren. Neue positive Impulse können allenfalls durch die vereinfachten Zulassungen und die dadurch beschleunigten Markteintritte sowohl auf nationaler wie internationaler Ebene erwartet werden. Der intermodale Wettbewerb wird durch die Erhöhung der EEG-Umlage erschwert, die ausgerechnet den Verkehrsbereich trifft, der bereits heute den größten Anteil von Elektromobilität aufweist. Die mit fossilen Kraftstoffen betriebenen Verkehrsträger werden hingegen nicht an der Energiewende beteiligt, denn finanzielle Anreize mit dem Ziel eines Wechsels der Antriebsart werden nach wie vor nicht in Betracht gezogen. Erst wenn auch andere Verkehrsträger durch steuernde Maßnahmen belastet werden, kann auch die EEG-Umlage bei der Schiene ihre intendierte Wirkung entfalten. Aktuell steht zu befürchten, dass diese sogar durch eine Rückverlagerung von der umweltfreundlicheren Schiene zurück auf klimaschädlichere Verkehrsträger konterkariert wird. Kritisch zu hinterfragen ist in diesem Kontext auch die intensive Förderung und Forschung des Bundes zur Pkw-Elektro-Mobilität im Hinblick auf die hierbei erreichten CO_2-Einsparungen. Es wird die These gewagt, dass mit einer in Anlehnung an die in der Schweiz praktizierte Förderung des Schienengüterverkehrs unter dem Strich pro eingesetztem Euro mehr CO_2 eingespart werden kann, zumal bereits etwa 90% der Schienenverkehrsleistung in Deutschland mit Elektrotraktion absolviert wird[16].

  Im Wettbewerb der Verkehrsträger untereinander spielen die Infrastrukturentgelte und damit der Finanzierungskreislauf Schiene (vgl. Kapitel 6.1) eine entscheidende Rolle. Der Anspruch, dass der Schienenverkehr die benötigte Infrastruktur im Sinne von Vollkosten selbst finanzieren soll, während andere Verkehrswege als Daseinsvorsorge betrachtet werden, wird einen fairen intermodalen Wettbewerb auch weiterhin verhindern. Ein Impuls zu mehr Verkehr auf der Schiene wäre nur dann zu erwarten, wenn die EVU lediglich die Grenzkosten ihrer Aktivitäten tragen müssten. Ähnlich sind Anlastungen selektiver externer Kosten zu bewerten, die nicht für alle Verkehrsträger in ähnlicher Weise erhoben werden (z.B. lärmabhängiges TPS).

Das **Gesamtfazit** ist eher mangelhaft als ausreichend. Offenbar fehlt auch der Großen Koalition der Mut, bestehende Wettbewerbsverzerrungen zu beseitigen. Die ergriffenen Maßnahmen reichen nicht aus, um die Schiene gegenüber anderen Verkehrsträgern entscheidend zu stärken. Für die zweite Halbzeit der Großen Koalition müssten dazu deutliche Impulse gesetzt und vor allem ein verbindliches Leitbild für die längerfristige Entwicklung beschlossen werden. Diese Einschätzung wird auch von der Monopolkommission vertreten, die weiterhin Defizite bei der Entwicklung des Wettbewerbs im Eisenbahnsektor sieht und ein größeres Engagement der politischen Entscheidungsträger einfordert.

Die Versäumnisse wiegen umso schwerer vor dem Hintergrund der Klimaziele. Die Bundesregierung verfolgt nicht nur in ihrem „Aktionsprogramm Klimaschutz 2020“ anspruchsvolle kurzfristige Klimaschutzziele sondern auch, dass 2050 80 bis 95% weniger Treibhausgase emittiert werden als 1990 und gleichzeitig die Energieeffizienz deutlich erhöht wird. Dazu wären im Verkehrsbereich mittel- und langfristig eine umfangreiche Elektrifizierung der Antriebe und die vorrangige Nutzung sehr effizienter Verkehrsträger nötig. Die hoch

16 Berechnungen des VDV mit Bezugsjahr 2012

effiziente Schiene weist schon heute den höchsten Anteil elektrischer Antriebe aller Verkehrsträger auf und könnte dementsprechend ohne große technologische Sprünge auch kurzfristig hierbei wichtige Beiträge leisten. Dies ist aber nur dann zu schaffen, wenn die Rahmenbedingungen so gesetzt werden, dass die Schiene auch wirklich mit den anderen Verkehrsträgern konkurrieren kann.

6.3 Wettbewerbspolitik der DB

Neben den politischen Rahmensetzungen ist auch die strategische Ausrichtung des deutschen Quasi-Monopolisten von entscheidender Bedeutung nicht nur für den Markt an sich, sondern durch ihren Status einer Staatsbahn auch für die politischen Debatten.

Seit der Bahnreform 1994 ist das Verhältnis zwischen der Bahnpolitik des Bundes, der als Zuschussgeber und Alleinaktionär der DB AG auftritt, und der Unternehmensstrategie der DB AG, die vom Vorstand unabhängig und nur im Unternehmensinteresse festgelegt wird, weitgehend ungeklärt. Die im deutschen Aktienrecht seit 1937 gegebene Unabhängigkeit des Vorstands und die Definition eines abstrakten Unternehmensinteresses beschneiden die Einflussmöglichkeiten der Aktionäre und bedeuten, dass auch ein Alleinaktionär nur bedingt Kontrolle über das Unternehmen hat. Nicht etwa der Alleinaktionär Bund gibt dem Unternehmen DB AG Ziele vor, sondern das Unternehmen formuliert seine Ziele selbst und holt sich im Aufsichtsrat, in dem die Vertreter des Alleinaktionärs ohnehin keine bestimmende Mehrheit haben, nur die Zustimmung.

Insbesondere die Ära Mehdorn war durch eine internationale Expansionsstrategie gekennzeichnet; mit der Akquisition von Schenker und weiteren Logistik-Zukäufen sollte sich die DB zu einem internationalen Logistikkonzern entwickeln. Im Personenverkehr sollte die DB in Europa zum dominierenden Anbieter von landgebundenen Transportleistungen werden. Mit neuen internationalen Aktivitäten sollte der Verlust eines Teils des Deutschland-Geschäfts aufgrund der Einführung von Wettbewerb im Schienenverkehr ausgeglichen werden. Die Gehaltsstruktur für Vorstände und oberste Führungskräfte orientierte sich zunehmend am Niveau global operierender Unternehmen dieser Größe.

In der Ära Grube wurde diese Strategie zunächst fortgeführt. Die Übernahme von Arriva setzte einen weiteren Meilenstein in Richtung Internationalisierung. In der „Strategie 2020“ gab sich die DB AG hohe Wachstumsziele bei Umsatz und Gewinn, die nur durch forcierte Expansion ins Ausland und weitere Zukäufe hätten erreicht werden können. Die derzeit sehr bescheidenen wirtschaftlichen Ergebnisse der DB lassen diese Expansion allerdings nicht mehr zu.

Deshalb steht erneut eine drastische Änderung bevor. Nach nur zwei Jahren (und fünf Jahre vor dem Zielhorizont!) steht die „Strategie 2020“ wieder zur Disposition und soll durch eine neue Strategie abgelöst werden, in der die „Eisenbahn in Deutschland (EiD)“ im Vordergrund stehen soll. Im Rahmen dieser neuen Strategie soll die Organisationsstruktur des Konzerns grundlegend verändert werden. Die Unternehmensebene „DB Mobility Logistics“ soll ebenso aufgelöst werden wie die Verflechtungen des internationalen DB-Geschäfts mit dem deutschen Schienenverkehr. Zur Umsetzung dieser Strategie wurden im Sommer 2015 weitreichende personelle Veränderungen auf Vorstandsebene vorgenommen. Die weltweiten Logistik-Aktivitäten sowie die nicht-deutschen Personenverkehrsaktivitäten ste-

hen offenbar zur Disposition. DB Schenker und DB Arriva werden dem Finanzvorstand zugeordnet; damit können mittelfristig zumindest Anteile an Schenker und Arriva wieder verkauft werden.

Ebenso wenig wie die Bundespolitik den ursprünglichen globalen Expansionskurs initiiert hat, hat sie die Kehrtwendung in der DB-Strategie angestoßen; jedenfalls ist keinerlei politische Diskussion dazu bekannt geworden. Anders als bei der Expansionsstrategie ist die neuerliche Konzentration der DB AG auf das deutsche Stammgeschäft und das Abstoßen der globalen Engagements den Politikern leicht vermittelbar.

Leider gibt es Anzeichen, dass sich mit dem Strategiewechsel der DB AG auch eine grundsätzliche Änderung der Sichtweise der DB AG gegenüber dem Wettbewerb auf der Schiene einstellen könnte. Bisher hatte die DB AG durchaus ein Interesse daran, europaweit fairen Wettbewerb auf der Schiene herzustellen und auf EU-Ebene für Marktöffnung einzutreten. Dieses grundsätzliche Interesse der DB AG beschränkte die Möglichkeiten der DB AG, sich auf EU-Ebene wie auch im deutschen Markt gegen Marktöffnung und Wettbewerb zu positionieren. Nunmehr dürfte sich die DB AG auf EU-Ebene tendenziell eher gegen Marktöffnung positionieren. Im deutschen Markt dürfte die DB AG im SPNV und Güterverkehr wieder massiv um Marktanteile kämpfen und das de-facto-Monopol im Schienenpersonenverkehr mit allen Mitteln bis hin zu ruinösen Angebotspreisen verteidigen, die ihr aufgrund des Querverbunds möglich sind.

Letztlich könnte „Eisenbahn in Deutschland“ die Neueinrichtung einer integrierten „Bundesbahn“ in der Rechtsform einer AG und deutlich schlechtere Aussichten für den Wettbewerb auf der Schiene bedeuten. Damit könnte auch der Nutzen, den der Wettbewerb für den Schienenverkehr durch bessere Angebote für die Kunden und höhere Effizienz auch für die DB gebracht hat, mittelfristig wieder in Gefahr geraten.

6.4 Trassenpreise

Nachdem die Konsultationsphase im April abgeschlossen wurde, befindet sich nun ein verbindlicher Entwurf des TPS 2017 in der Erarbeitung, der von DB Netz im Herbst sowohl der Bundesnetzagentur zur finalen Abstimmung als auch der Fachöffentlichkeit vorgelegt werden soll. Die Entwicklung des neuen Trassenpreissystems muss im Zusammenhang des Recast des 1. Eisenbahnpakets (dessen Richtlinien es umsetzen soll) und der LuFV II (für die es eine Säule der Finanzierung darstellen wird) gesehen werden.

Das TPS 2017 beinhaltet substantielle Änderungen bei der Preisbildung und basiert im Gegensatz zum Vorgänger im Kern nicht mehr auf der Definition von Streckentypen, sondern unterscheidet nach Marktsegmenten. Die Bildung des Gesamtpreises erfolgt durch drei verschiedene Komponenten:

- Der **Grundpreis** soll die reinen Grenzkosten der Nutzung abbilden, also die variablen Kosten des Zugbetriebs, die an der Infrastruktur entstehen. Darunter fallen u.a. die Aufwendungen für Fahrplanerstellung, Betrieb und Personal. Diese Komponente soll nach dem jetzigen Diskussionsstand bei einem Preis von etwa 1,40 €/Zkm liegen.

- Die **zweite Komponente** (das sind bei Beibehaltung des aktuellen Preisniveaus 70% der durchschnittlichen Preise) ergibt sich aus Aufschlägen je Marktsegment. Die Aufschläge begründen sich dadurch, dass jedes Marktsegment seinen Anteil zu den Vollkosten beitragen soll, der bzgl. Markttragfähigkeit möglich ist. Nach aktuellem Stand sollen dazu Marktsegmente gebildet werden, die sich durch differenzierte Kombinationen u.a. aus Verkehrsart, Geschwindigkeit, Tageszeit, räumlicher Lage, Zuggewicht, Ladungsart und Flexibilität bei der Durchführung zusammensetzen. Für jedes entstandene Segment wird aktuell geprüft, welchen (möglichst großen) Anteil an den Vollkosten es tragen kann, ohne dass seine Wettbewerbsfähigkeit verloren geht. Der Begriff der Markttragfähigkeit soll sich vor allem auf die spezifischen Preiselastizitäten und den Anteil der Trassenpreise am Gesamtumsatz der Marktsegmente stützen. An dieser Stelle muss noch einmal festgehalten werden, dass die Anlastung wie auch immer gearteter Vollkostenaufschläge keineswegs im Recast verpflichtend gefordert ist. Es handelt sich um eine rein optionale Regelung (vgl. Art. 32 Abs. 1 RL 2012/34/EG).

- Die **dritte Komponente** besteht in weiteren Aufschlägen und Nachlässen, die zusätzliche Kriterien repräsentieren können. Hier sollen sich z.B. die Rahmenbedingungen des Lärmschutzes eingliedern.

Nach Aussagen der DB sollen die letztlich zu zahlenden Preise zum Start 2017 auf dem heutigen Niveau der Trassenpreise zzgl. einer jährlichen Steigerungsrate von etwa 2,5% liegen. Durch die detaillierte Spreizung der Vollkostenaufschläge muss jedoch davon ausgegangen werden, dass es Gewinner und Verlierer geben wird. Da sich die Vollkostenaufschläge in jedem Segment nach der Markttragfähigkeit richten sollen, kann darauf zumindest anhand deren Definition ein qualitativer Ausblick gegeben werden. So wird die Berücksichtigung des Anteils der Trassenkosten am Umsatz eines Güter-EVUs zu einer vergleichsweise höheren Belastung von Segmenten führen, die bisher niedrige Trassenkostenanteile aufweisen. Gleichzeitig weisen bestimmte Marktsegmente eine potentiell hohe Konkurrenz zu anderen Verkehrsträgern und damit verbundene große Preiselastizitäten auf. Diese hohe Preissensibilität kann unter der Prämisse der Markttragfähigkeit nur geringere Anlastungen von Vollkosten rechtfertigen. Diese sehr unterschiedlichen Konkurrenzsituationen gerade im SGV dürften zu entsprechend divergierenden Vollkostenaufschlägen führen.

Darüber hinaus ist im Entwurf des ERegG vorgesehen, dass die Entwicklung der Trassenpreise im SPNV künftig an die Entwicklung der Regionalisierungsmittel gekoppelt werden soll. Im TPS 2017 sind durchschnittliche Preiserhöhungen zwischen 2 und 2,8% p.a. vorgesehen. Die jährlichen Anpassungen der Regionalisierungsmittel liegen mit 1,8 % deutlich darunter. Das bedeutet, dass die Trassenpreiserhöhungen der Zukunft überproportional zu Lasten des SPFV und des Güterverkehrs realisiert werden müssen, um das wirtschaftliche Ergebnis von DB Netz nicht zu gefährden. Insofern steht zu befürchten, dass das TPS 2017 im Zeitverlauf zu spürbaren Umverteilungen der Lasten vom SPNV auf den eigenwirtschaftlichen Personen- und Güterverkehr führen wird.

Von dieser Verteilungsfrage abgesehen wirft das TPS 2017 auch eine grundlegendere Frage (neu) auf. Eine Anlastung der Vollkosten ist im intermodalen Wettbewerb unfair und kontraproduktiv für das Ziel „mehr Verkehr auf die Schiene“. Ein Impuls zu mehr Verkehr auf der Schiene wäre nur dann zu erwarten, wenn die EVU lediglich die Grenzkosten ihrer Aktivitäten tragen müssten. Die darüber hinaus gehenden Infrastrukturkosten müsste in einem derartigen Modell der Bund tragen. Diese Änderung würde die EVU entlasten und zu

mehr Wettbewerb führen (vgl. auch Kapitel 6.1). Diese Chance wurde bei der Neukonzeption der LuFV und des TPS verpasst, obwohl diese Option durchaus bestanden hätte. Im Recast ist lediglich die Anlastung der Grenzkosten auf Basis von Marktsegmenten verpflichtend festgelegt. Aufschläge von Vollkosten können von Mitgliedsstaaten erhoben werden (vgl. Art. 32 Abs. 1 RL 2012/34/EG), verpflichtend sind sie keineswegs.

Diese Kritik muss auch vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die Trassenpreise in den letzten Jahren bereits stark gestiegen sind. Allein im Güterverkehr legten die Tarife im Schnitt seit 2002 um über 40% zu, was einem jährlichen Wachstum von über 2,5% entspricht und somit deutlich über der Inflationsrate liegt. Eine ähnlich starke Dynamik ist für das TPS 2017 ex-ante bereits vorgesehen.

Dass es auch anders gehen würde, zeigt der europäische Vergleich. Eine Untersuchung der IRG-Rail von 2014 weist nach, dass das Trassenpreisniveau in Deutschland zwar ungefähr im Durchschnitt der 20 betrachteten Länder liegt, die Preisentwicklung ist jedoch bemerkenswert. Während die Preise von 2010 bis 2013 im europäischen Schnitt um 2,2% gefallen sind, war in Deutschland eine Verteuerung von 7,9% festzustellen.

Demnach wurden die vorhandenen Gestaltungsspielräume bei der Neuaufstellung des TPS nicht genutzt, über niedrigere Trassenpreisniveaus neue Rahmensetzungen bei der Infrastrukturfinanzierung zu schaffen und somit eine nachhaltige Belebung des Wettbewerbs zu erreichen. Entsprechende Vorschläge haben die Verbände mofair und Netzwerk Europäischer Eisenbahnen bereits 2013 gemacht[17].

6.5 EU-Ebene

Die EU formuliert in ihrem Weißbuch Verkehr 2050[18] ambitionierte Ziele für den Klimaschutz. Schon bis 2030 sollen im Verkehr 20% weniger Treibhausgase emittiert werden als 1990 - obwohl der Verkehr weiter wachsen soll! Damit dies gelingen kann, wird der Verlagerung der Verkehre von der Straße auf nachhaltigere Verkehrsträger und insbesondere auf die Schiene eine Schlüsselrolle zugestanden. Bis 2050 soll die Hälfte des Verkehrs mit Entfernungen über 300 Kilometern nicht mehr auf der Straße abgewickelt werden. Dies würde für die Schiene enorme Zuwächse bedeuten.

Als zentrale Stellschraube zur Verlagerung der Verkehre wird die Anlastung der externen Kosten nach dem Verursacherprinzip angestrebt. Dies würde die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene gegenüber dem Lkw nachhaltig verbessern. An dieser Stelle muss aber konstatiert werden, dass dieses Ziel nicht einmal in Ansätzen erreicht ist.

Ohnehin stellt sich die Frage, wie derart substantielle Verlagerungsziele auf einem Schienennetz realisiert werden sollen, das an vielen kritischen Punkten schon jetzt überlastet ist und zudem in den meisten EU-Ländern sträflich vernachlässigt wird.

---

[17] Vgl. dazu Stellungnahme NEE / mofair: Mehr Verkehr auf die Schiene durch Umschichtung von Regionalisierungsmitteln: Halbierung der Trassenpreise möglich

[18] Europäische Kommission (2012): Weißbuch Verkehr: Fahrplan zu einem einheitlichen europäischen Verkehrsraum

Demnach sind auf der EU-Ebene zwei Kernforderungen zu stellen: Zum einen müssten endlich verbindliche Rahmenbedingungen geschaffen werden, die Staaten dazu verpflichten, die Kostenwahrheit im Verkehr herzustellen. Zum anderen müsste die EU Einfluss darauf nehmen, Netze zu schaffen, die die geplanten Verkehre auch wirklich aufnehmen können. Neben diesen Kernforderungen bestehen noch weitere wichtige Felder, in denen die EU tätig werden müsste. Die Stärkung der internationalen Verkehre ist hier zu nennen, aber auch die weitere Förderung des intermodalen Wettbewerbs, der noch an anderen Problemen als der nicht existenten Kostenwahrheit krankt.

Im Folgenden sollen die Fortschritte der beiden aktuellsten Tätigkeitsfelder auf EU-Ebene vorgestellt und diskutiert werden:

6.5.1 Viertes Eisenbahnpaket

Ein Schwerpunkt der EU-Aktivitäten stellen nach wie vor die Aktivitäten im Zusammenhang mit den Eisenbahnpaketen dar. Nach dem Recast des 1. Eisenbahnpakets 2012 befindet sich aktuell das vierte Eisenbahnpaket in den Trilog-Verhandlungen. Im Kern beinhaltet es drei Säulen, die insbesondere folgende Regelungen enthalten:

- In der **technischen Säule** steht das Ziel der Interoperabilität im Zentrum. Zunächst werden dazu die Technischen Spezifikationen für die Interoperabilität (TSI) kontinuierlich weiter entwickelt. Auch wenn diese selbstverständlich einen unmittelbaren Einfluss auf die Zulassungspraxis von Schienenfahrzeugen und Durchführung des Schienenverkehrs haben, würde eine detaillierte Betrachtung der einzelnen Neuerungen an dieser Stelle zu weit führen. Erwähnenswert ist aber, dass seit diesem Jahr die TSI in den Status von Kommissions-Verordnungen überführt wurden und daher auf nationaler Ebene unmittelbar bindend sind. Eine langwierige und potentiell weniger verlässliche Umsetzung mittels nationaler Regelungen entfällt daher.

  Wesentlich bedeutender und konfliktreicher ist die vorgesehene institutionelle Stärkung der Europäischen Eisenbahnagentur (ERA). Künftig soll sie zentralisiert alle EU-weit gültigen Genehmigungen für EVU ausstellen und somit den nationalen Flickenteppich ersetzen. Hier wurde nach zähen Verhandlungen in den Trilog-Verhandlungen Mitte des Jahres ein entscheidender Durchbruch erzielt, indem die ERA nun zumindest bei internationalen Verkehren die einzig relevante Zertifizierungsbehörde werden soll. Bei nationalen Zertifizierungen soll sie zudem gleichberechtigt neben den nationalen Behörden angerufen werden können.

- Die **Wettbewerbssäule** setzt sich das Ziel eines einheitlichen und europaweit funktionierenden Wettbewerbsraums. Dazu soll der gesamte, bislang in den meisten Mitgliedstaaten in sich geschlossene inländische SPV bis 2019 für neue Marktteilnehmer geöffnet werden. In Zukunft steht es EVU frei, Konkurrenzangebote zu den etablierten Betreibern am Markt zu platzieren.

Ein noch entscheidenderes Instrument zur Sicherung des Marktzugangs ist aber wohl die ab 2019 geltende Ausschreibungspflicht im Regionalverkehr aller Staaten, wenn auch mit einer langen Übergangfrist[19]. Die Ausschreibungspflicht allein würde jedoch nicht ausreichen, um die bestehenden Monopole aufzubrechen. In der Praxis bestehen neben den regulatorischen Hürden noch weitere Probleme beim Markteintritt. So ist für neu eintretende Marktteilnehmer der bürokratische Aufwand bei der Übernahme einer ausgeschriebenen Verkehrsdienstleistung im Schienenverkehr erheblich. Zudem sind Infrastruktur und Fahrzeuge außerordentlich kostenintensiv und rechnen sich nur über lange Betriebszeiten.

Dieser Aufwand und die hohen finanziellen Risiken machen einen Markteintritt gegen etablierte Konkurrenten unattraktiv. Dies gilt umso mehr, wenn aufgrund eines intensiven Wettbewerbs eine hohe Fluktuation der Anbieter herrscht. Durch eine möglichst strikte Trennung der Infrastruktur- von den Verkehrsunternehmen (s. politische Säule) kann ein Teil dieses Problems gemindert werden; der Wechsel von Fahrzeugen und Personal jedoch bleibt auch aus arbeitspolitischer Sicht problematisch. Daher müssen europaweit verlässliche Mechanismen geschaffen werden, die bei Anbieterwechseln Möglichkeiten für einfache Übernahmen bieten oder zumindest bei Fahrzeugen eine Kompensation der Restwerte beinhalten[20]. Entsprechende Möglichkeiten sind im 4. Eisenbahnpaket vorgesehen.

- Auch die **politische Säule** beinhaltet zwei besonders kontroverse Punkte. Der eine davon fordert, dass Infrastrukturbetreiber und Anbieter von Beförderungsdienstleistungen voneinander unabhängig sein sollen. So wenig neu diese Forderung auch ist[21], so sehr wird sie vor allem von Deutschland und Frankreich mit ihren dominierenden und stark integrierten Marktführern auch dieses Mal wirkungsvoll bekämpft. Im Laufe des Trilog-Prozesses wurde die Forderung sukzessive aufgeweicht, so dass Konstrukte wie die integrierte Holding-Struktur der DB im aktuellsten Entwurf unter der Voraussetzung einer nachweislichen unternehmerischen Trennung erlaubt bleiben würden.

  Der andere Diskussionspunkt ist die Verpflichtung aller Staaten, alle relevanten Akteure des Schienensektors bis zum 12. Dezember 2019 verbindlich in ein interoperables Informations- und Fahrscheinsystem zu integrieren. Damit einher ginge eine komplette Offenlegung aller Fahrpläne im Sinne von Open Data. Der Streitpunkt dabei liegt bei der verpflichtenden Einbindung, die erst auf Drängen des Europäischen Parlaments vorgesehen wurde. Unzweifelhaft gewinnt der Schienenverkehr erheblich an Attraktivität, wenn potentielle Kunden in Echtzeit auf Fahrpläne zugreifen und über mehrere Unternehmen hinweg allgemein und sogar international gültige Tickets buchen können. Die Teilnahme an entsprechenden Portalen, Apps etc. sowie die Gestaltung der eigenen Vertriebskanäle sollte grundsätzlich der freien unternehmerischen Entscheidung unterliegen.

---

19 Für Deutschland gilt die Ausschreibungspflicht seit 2011. BGH-Urteil vom 08.02.2011 (X ZB 4/10)

20 In Deutschland existieren bereits derartige Instrumente, die im Kapitel 3.3.1 beschrieben wurden

21 Vgl. mofair (2012): Positionierung von mofair zum 4. Eisenbahnpaket der Kommission

Das vierte Eisenbahnpaket enthielt in seinem ersten Entwurf zum Teil ambitionierte Ziele. Auch wenn über die Wahl der Mittel sicher debattiert werden kann, so sollte mit ihm ein potentialreicher Baustein zu einem gestärkten europäischen Wettbewerb gelegt werden. Wie leider nicht anders zu erwarten war, wurde ein Großteil der vorgesehenen Regelungen am Ende aufgrund des Druckes der Staatsbahnen durch das Plenum des Parlamentes sukzessive wieder aufgeweicht, obwohl der Verkehrsausschuss akzeptable Kompromisse erreicht hatte. Während bei der technischen Säule mittlerweile substantielle Durchbrüche erzielt werden konnten, die gleichwohl eine Relativierung der Rolle der ERA beinhalten, bieten die politischen und wettbewerblichen Säulen trotz aller bereits vorgenommenen Kompromisse immer noch viel Zündstoff.

Der Ministerrat hat sich inzwischen für die sogenannten Trilog-Verhandlungen mit dem Parlament und der Kommission positioniert. Während das Thema Unabhängigkeit der Infrastruktur im Sinne von Bundesregierung und Deutscher Bahn geregelt wurde, kann die deutsche Seite mit den Vorschriften für die Marktöffnung im Nahverkehr nicht völlig zufrieden sein. Denn die vereinbarte Öffnung ist durch viele Ausnahmen und lange Übergangszeiten verwässert. Regierungen, die ihre Bahngesellschaft vor Konkurrenz aus dem Ausland schützen wollen, können das noch mehr als 25 Jahre tun. Auch beim zweiten großen Brocken der „politischen“ Säule, dem Verhältnis von Transport- und Infrastrukturfirmen – vor allem in integrierten Konzernen – hat der Text viel Auslegungsspielraum.

Einerseits schreibt er vor, dass „der Infrastrukturbetreiber organisatorisch und in seinen Entscheidungen unabhängig ist“. Dann aber heißt es, ein Eisenbahnunternehmen dürfe lediglich keinen (entscheidenden) Einfluss auf das Infrastrukturunternehmen ausüben. Darlehen einer Holding an die Infrastrukturtochter sind – unter bestimmten Bedingungen – weiterhin möglich. Lediglich Verkehrsfirmen eines integrierten Konzerns dürfen der Infrastrukturschwester auf keinen Fall Darlehen gewähren.

6.5.2 Transeuropäische Güterverkehrskorridore

Im Kontext des TEN-T-Konzepts wurden neun Güterverkehrskorridore definiert, von denen drei auch durch Deutschland verlaufen. Das Konzept sieht nicht nur die bauliche Beseitigung von Engpässen in diesen Korridoren vor, sondern beinhaltet im Fall des Schienennetzes auch einen Ansatz zu deren Betrieb und Kapazitätszuweisung.

Zur möglichst effizienten Zuweisung von Slots wurden die so genannten Corridor One-Stop-Shops (C-OSS) eingeführt. Diese fungieren als zentrale Anlaufstelle für ihren jeweiligen Korridor und verwalten auf supranationaler Ebene alle Kapazitäten des Korridors. Seit Ende 2013 steht mit dem Rhein-Alpen-Korridor der erste dieser „deutschen“ Korridore zur Verfügung.

Um die Vielzahl der involvierten Infrastrukturbetreiber optimal koordinieren zu können, hat der zuständige C-OSS in Frankfurt am 11. November 2013 seine Arbeit aufgenommen. Kernstück der C-OSS-Aufgaben ist die Zuteilung der „Pre-Arranged Paths (PaPs)“. Dabei handelt es sich um vordefinierte Trassen, die exklusiv dem grenzüberschreitenden Güterverkehr vorbehalten sind und zu jährlichen Katalogen zusammengestellt werden. Über ein standardisiertes Online-Tool können diese durch Unternehmen beantragt werden, über alle Anträge wird einmal jährlich zentral entschieden.

Die Vergabeentscheidung soll (wie die gesamte Arbeit der C-OSS) die Grundsätze der Verordnung 913/2010/EU umsetzen. Dazu wird durch eine standardisierte Formel ein Priorisierungsscore gebildet. Die entscheidenden Parameter dieser Formel sind die Gesamtlänge der beantragten Trassen und ihre Nutzungsdauer. Dadurch werden längere und regelmäßige Verkehre im Konfliktfall bevorzugt. Die Entscheidungen zu allen Anträgen werden transparent gemacht, den nicht berücksichtigten Antragsteller werden (soweit vorhanden) Ausweichtrassen vorgeschlagen. Neben den PaPS wird auch eine garantierte tägliche Restkapazität angeboten. Die restlichen Kapazitäten sind für kurzfristige Transporte verfügbar und sichern eine gewisse Flexibilität. Sie können mit einem Vorlauf von 60 Tagen online gebucht werden.

Ende des Jahres sollen mit dem ScanMed-Korridor und dem Nord-Ostsee-Korridor die beiden anderen Korridore mit hoher Relevanz für den deutschen Schienenverkehr eröffnet werden. Das Angebot grenzüberschreitender Güterverkehrstrassen ist grundsätzlich zu begrüßen. Im Detail sind jedoch Anpassungen zu diskutieren:

- Die **Palette der angebotenen Trassen** muss den Bedürfnissen des Marktes angepasst sein. Dazu wäre ein flexibleres Angebot wünschenswert. Die Konstruktion fertiger Trassen erleichtert zwar deren Management, ihre Konformität zur Nachfrage muss jedoch jährlich im Detail geprüft werden. Dabei ist eine enge Einbindung der EVU von entscheidender Bedeutung.

- Der **Vorlauf für die Buchung** der ad-hoc-Kapazitäten ist zu lang. Hier sind deutlich kürzere Genehmigungsfristen anzustreben.

- Es ist zu prüfen, ob die bisherigen **Priorisierungskriterien** marktgerecht sind und die Intentionen der Güterverkehrstrassen repräsentieren können. Die Integration weiterer Kriterien sollte diskutiert werden.

- Transportvorgänge sind nicht auf die einzelnen Trassen beschränkt, sondern besitzen in der Regel einen Vor- und Nachlauf. Diese Teilstrecken abseits der Trassen müssen für eine optimale Nutzung der eigentlichen Trassen berücksichtigt werden. Auch eine engere **Verknüpfung der neun Güterverkehrskorridore** untereinander ist von entscheidender Bedeutung.

7 Anhang

7.1 Bildnachweis

Titelbild	Shutterstock_132413552
Kapitel 1	Holzzug der D&D Eisenbahngesellschaft; Foto: Christian Dehns
Kapitel 2	Fotolia_8600761_L; Foto: Ulrich Müller
Kapitel 3	National Express Holding GmbH
Kapitel 4	HKX GmbH
Kapitel 5	Kesselwagen der Rurtalbahn; Foto: Martin Radner
Kapitel 6	Fotolia_9705191_S; Foto: Frank Oppermann
Anhang	Loks der Havelländischen Eisenbahn; Foto: Jörg Schulze

7.2 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1	Marktanteile DB und Wettbewerber im SPNV	10
Abbildung 2	Entwicklung der Marktanteile der Wettbewerber an der Betriebsleistung	11
Abbildung 3	Betriebsleistung von DB und Wettbewerbern	11
Abbildung 4	Marktübersicht der Eisenbahnverkehrsunternehmen im SPNV im Fahrplanjahr 2015	18
Abbildung 5	Zusammensetzung der Wettbewerberlandschaft 2015 in Mio. Zkm	22
Abbildung 6	Marktöffnungsgrad	23
Abbildung 7	Aufteilung der S-Bahn-Netze in Deutschland 2015 in Mio. Zkm	25
Abbildung 8	Entwicklung der durchschnittlichen Anzahl der Bieter pro Verfahren	27
Abbildung 9	Durchschnittliche Bieterzahl nach Losgröße	28
Abbildung 10	Gewinner und Verlierer im Vergleich zum Status quo (+1,5%)	33
Abbildung 11	Entwicklung der Regionalisierungsmittel-Kaufkraft 2002 bis 2014	35
Abbildung 12	Aufgabenträgerseitige Unterstützung bei der Fahrzeug-beschaffung	40
Abbildung 13	Marktanteile an der Betriebs- und Verkehrsleistung im SPFV 2014	50
Abbildung 14	Markteinstiegsversuche im SPFV in Deutschland 2000 bis 2016	51
Abbildung 15	Entwicklung des Fernbusliniennetzes in Deutschland (Stand 01.01.2012, 01.01.2013 und 01.01.2015)	55
Abbildung 16	Marktanteile im deutschen Fernbusmarkt (Januar - Juli 2015) nach Fahrplan-km	56
Abbildung 17	Zeitplan der Umsetzung der Fernverkehrsoffensive	66
Abbildung 18	Entwicklung der Güterverkehrsleistung in Mrd. tkm nach Verkehrsträgern	77
Abbildung 19	Marktanteil des Schienenverkehrs an der Gesamtgüterver-kehrsleistung	77

Abbildung 20	Relative Entwicklung der tkm der DB und der Wettbewerber gegenüber dem jeweiligen Vorjahr	78
Abbildung 21	Güterverkehrsleistung in Mrd. tkm von DB und Wettbewerbern	79
Abbildung 22	Marktanteile der Wettbewerber an der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland	80
Abbildung 23	Die größten EVU im Güterverkehr 2014	81
Abbildung 24	Erwartete relative Entwicklung ausgewählter Kosten im SGV (2014=100)	86
Abbildung 25	Zahl der Privatanschlussgleise 1994 bis 2014	88
Abbildung 26	Entwicklung der Unfälle mit Personenschaden in Deutschland	94
Abbildung 27	Finanzierungskreislauf Schiene 2.0 (Jahreswerte)	99

7.3 Herausgeber

mofair e. V.

Drei der größten in Deutschland im Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) tätigen privaten, unabhängigen und wettbewerblichen Verkehrsunternehmen gründeten am 9. September 2005 in Berlin zusammen mit anderen den Interessenverband mofair e.V.

Der Verband setzt sich für die Beschleunigung der Marktöffnung auf Schiene und Straße und für die Sicherung eines diskriminierungsfreien Infrastrukturzugangs im Eisenbahnverkehr ein. Ziel des Interessenverbandes ist weiterhin die Sicherstellung eines qualitativ hochwertigen öffentlichen Verkehrsmarktes unter fairen Rahmenbedingungen, damit sich öffentliche Mobilität zu einem Wachstumsmarkt mit zukunftssicheren Arbeitsplätzen entwickeln kann.

Präsident des Interessenverbandes ist Hans Leister, RDC Railroad Development Cooperation; Wolfgang Meyer, Vizepräsident, Geschäftsführer Linearis Beratungs-GmbH. Weitere Vorstandsmitglieder sind Josef Berker, Geschäftsführer RP Eisenbahn GmbH, Tobias Richter, Geschäftsführer National Express Rail GmbH und Christian Paschen, Justitiar Eisenbahn-Bau- und Betriebsgesellschaft Pressnitztalbahn mbH. Die dem Zusammenschluss angehörigen Unternehmen halten die öffentliche Mobilität für einen Markt mit großen Wachstumschancen, der angesichts der zu beobachtenden Energie- und Umweltprobleme positive Perspektiven und Alternativen bietet. Denn mehr als zehn Milliarden Menschen nutzen jährlich den öffentlichen Verkehr mit Bussen und Bahnen. Öffentliche Mobilitätsanbieter leisten somit aktive Zukunftssicherung zum Wohle ihrer Kunden.

mofair e. V. versteht sich als Organ der Wachstumsunternehmen im Markt für öffentliche Mobilität. Als solches erhofft sich mofair e. V., dass die Politik die Rahmenbedingungen für den Wettbewerb im Zuge der Umsetzung der europäischen Regelungen für den Bahn- und Busverkehr deutlich verbessert. Von der Bundesregierung erwartet der Interessenverband, dass sie den Markt für öffentlichen Verkehr zum Wachstumsmarkt erklärt und dafür die entsprechenden Rahmenbedingungen schafft.

mofair e.V.

Eingetragen ins Vereinsregister des AG Berlin Charlottenburg, VR 25099 B

Friedrichstraße 186
10117 Berlin

www.mofair.de

Bereits 1995, unmittelbar nach der Bahnreform, begannen erste nichtbundeseigene Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU), zum Teil als Start-up-Unternehmen, dem Marktführer Deutsche Bahn AG Konkurrenz zu machen.

Seit Herbst 2000 vertritt das Netzwerk Europäischer Eisenbahnen (NEE) e.V. die nichtbundeseigenen EVU des Schienengüterverkehrs und weitere Unternehmen, die sich in anderer Weise mit dem Eisenbahnbetrieb befassen, gegenüber Politik, Behörden und Wirtschaft.

Das Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e.V. hat sich zum Ziel gesetzt:

- die Voraussetzungen für einen fairen Wettbewerb auf der Schiene weiter zu entwickeln und dabei diskriminierungsfreie Regelungen u.a. auf den Gebieten Infrastruktur, Energieversorgung, Fahrzeuge, internationaler Verkehr und Vorschriftenwesen zu unterstützen bzw. zu initiieren,

- fairen Wettbewerb auch gegenüber der Straße und anderen Verkehrsmitteln herzustellen, insbesondere indem gerechte Finanzierungsstrukturen für alle Verkehrsträger geschaffen werden,

- in der öffentlichen Diskussion die Bedeutung der umweltfreundlichen Eisenbahn zu verdeutlichen,

- die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Politik, Behörden, Industrie und Zulieferunternehmen zu vertreten und

- den Informations- und Erfahrungsaustausch sowie die Kooperationen zwischen den Mitgliedsunternehmen zu unterstützen.

Die Mitgliedsunternehmen des Verbandes erzielten 2014 ein Umsatzvolumen von rund 1,4 Mrd. € und erbrachten eine Verkehrsleistung von ca. 32,5 Mrd. Tonnenkilometern (tkm). Dies entspricht etwa 75 Prozent der von den nichtbundeseigenen Eisenbahnverkehrsunternehmen erbrachten Verkehrsleistung.

Die zurzeit 35 Mitgliedsunternehmen beschäftigen über 4.500 Mitarbeiter. 14 Mitgliedsunternehmen wiesen einen Umsatz von jeweils mehr als 10 Mio. € aus, davon sechs Unternehmen mehr als 50 Mio. €.

Der Marktanteil der nichtbundeseigenen Eisenbahnen wuchs seit der Bahnreform von 0,8 auf 33,6% an, so dass dem Marktführer DB Schenker Rail AG damit eine ernstzunehmende Konkurrenz erwachsen ist. Für die verladende Industrie bewirkte die Marktöffnung im Bereich der schienengebundenen Transporte nicht nur starke Preiskorrekturen, sondern auch ein hohes zusätzliches Maß an individueller Leistungsbereitschaft und Flexibilität bei den neuen Auftragnehmern.

Auch künftig wird das NEE seine Mitglieder bei der weiteren erfolgreichen Expansion im Markt unterstützen, indem nicht nur faire intramodale sondern auch faire intermodale Wettbewerbsbedingungen angestrebt werden. Wettbewerb kann einen wichtigen Beitrag zu der angestrebten Verlagerung von Güterverkehren von der Straße auf die umweltfreundliche Schiene leisten.

Vorstand und Geschäftsführung setzen die Verbandsziele um:

Vorstandsvorsitzender	Ludolf Kerkeling (Havelländische Eisenbahn AG)
Stellvertretender Vorsitzender	Sven Flore (ELL Germany GmbH)
Schatzmeister	Gerhard Timpel (ArcelorMittal Eisenhüttenstadt Transport GmbH)
Mitglieder des Vorstandes	Christian Dehns (D&D Eisenbahngesellschaft mbH) Isabelle Schulze (AERS Rail Services Deutschland GmbH) Michail Stahlhut (SBB Cargo International AG)
Ehrenvorsitzender	Hartmut Gasser
Geschäftsführer	Peter Westenberger

Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e.V.

Eingetragen ins Vereinsregister des AG Berlin Charlottenburg, VR 23902 Nz

Friedrichstraße 186
10117 Berlin

www.netzwerk-bahnen.de

7.4 Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ABL	alte Bundesländer
Abs.	Absatz
ADAC	Allgemeiner Deutscher Automobilclub
AEG	Allgemeines Eisenbahngesetz
AG	Aktiengesellschaft
AKN	Altona-Kaltenkirchen-Neumünster Eisenbahn AG
ALEX	Allgäu Express
Art.	Artikel
AT	Aufgabenträger
AVG	Albtal Verkehrs Gesellschaft
AZ	Aktenzeichen
BBI	Flughafen Berlin Brandenburg International
BC	Bahncard
BDI	Bundesverband der deutschen Industrie e.V.
BDO	Bundesverband Deutscher Omnibusbetreiber e.V.
BEG	Bayerische Eisenbahngesellschaft
BeNeLux	Belgien/Niederlande/Luxemburg
BeNex	„Better Nexus“, EVU mit Sitz in Hamburg
BGH	Bundesgerichtshof
BLB	BerlinLinienBus
BMVI	Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur
BNetzA	Bundesnetzagentur
BOB	Bayerische Oberlandbahn
BSAG	Bremer Straßenbahn AG
BVWP	Bundesverkehrswegeplan
BW	Baden-Württemberg
bzw.	beziehungsweis
ca.	circa
CD	Ceske drahy, tschechische Staatsbahn
CDU	Christlich-Demokratische Union
CEO	Chief Executive Officer
CLEX	Chemnitz-Leipzig-Express
cm	Zentimeter
CNL	CityNightLine
Co.	Company
CO_2	Kohlendioxid
C-OSS	Corridor One-Stop-Shop
CSM	Common Safety Method
CSU	Christlich-Soziale Union
DB	Deutsche Bahn
Destatis	Statistisches Bundesamt
d.h.	das heißt
DINSO	Diesel-Netz Süd-Ost

DOSTO	Doppelstock
DSB	Danske Stasbaner, dänische Staatsbahn
EB	Erfurter Bahn
EBA	Eisenbahnbundesamt
EBIT	earnings before interest and taxes
EBITDA	earnings before interest, taxes, depreciation and amortization
EC	EuroCity
EEG	Erneuerbare-Energien-Gesetz
EG	Europäische Gemeinschaft
EGP	Eisenbahngesellschaft Potsdam
EIBV	Eisenbahninfrastruktur-Benutzungsverordnung
EiD	„Eisenbahn in Deutschland“, Strategiepapier der DB
EIU	Eisenbahninfrastrukturunternehmen
EMIL	Elektronetz Emsland und Mittelland
EMS	Elektronetz Mittelsachsen
ERA	Europäische Eisenbahnagentur
ERÄG	Gesetz zur Änderung eisenbahnrechtlicher Vorschriften
ERegG	Eisenbahnregulierungsgesetz
etc.	et cetera
ETCS	European Train Control System
EU	Europäische Union
e.V.	eingetragener Verein
EVG	Eisenbahn- und Verkehrsgewerkschaft
EVU	Eisenbahnverkehrsunternehmen
ff.	folgende
FLIRT	„flinker leichter innovativer Regional-Triebzug“ der Firma Stadler
FS Italiane	Ferrovie dello Stato Italiane, italienische Staatsbahn
GDL	Gewerkschaft Deutscher Lokomotivführer
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GV	Güterverkehr
GVFG	Gemeindeverkehrsfinanzierungsgesetz
GWB	Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen
GWh	Gigawattstunden
h	Stunde
HB	Hansestadt Bremen
HH	Hansestadt Hamburg
HKX	Hamburg-Köln-Express
HLB	Hessische Landesbahn
HTB	HellertalBahn
HTC	Hanseatic Transport Consultancy
HVV	Hamburger Verkehrsverbund
Hz	Hertz
HzL	Hohenzollerische Landesbahn

IC	Intercity
ICE	Intercity Express
i.d.R.	in der Regel
incl.	inclusive
INPP	International Public Partnership
IR	Interregio
IRE	Interregio-Express
IRG-Rail	Independent Regulators Group – Rail
IT	Informationstechnologie
JR	Japan Railway
Kfz	Kraftfahrzeug
KG	Kommanditgesellschaft
KISS	„komfortabler innovativer spurtstarker S-Bahn-Zug“ der Firma Stadler
km	Kilometer
kum.	kumuliert
KV	Kombinierter Verkehr
KVG	Kasseler Verkehrsgesellschaft
LG	Landgericht
Lkw	Lastkraftwagen
LNVG	Landesnahverkehrsgesellschaft
LuFV	Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung
MDSB	Mitteldeutsches S-Bahn-Netz
min	Minuten
Mio.	Millionen
mm	Millimeter
MORA	„Marktorientiertes Angebot“, Strategieprogramm der DB
MRB	Mitteldeutsche Regiobahn
Mrd.	Milliarden
MS	Motorschiff
MTR	Mass Transit Railway Hongkong
NAH.SH	Nahverkehrsverbund Schleswig-Holstein GmbH
NASA	Nahverkehrsservice Sachsen-Anhalt
NBE	Nordbayerische Eisenbahn Aschaffenburg
NBL	neue Bundesländer
NBS	Neubaustrecke
NE	Nichtbundeseigene Eisenbahn
NEB	Niederbarnimer Eisenbahn
NEE	Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e.V.
NOB	Nord-Ostseebahn
Nr.	Nummer
NRW	Nordrhein-Westfalen
NS	Niederländische Staatsbahn
NST	Nomenclature uniforme des marchandises pour les statistiques de transport
NTV	Nuovo Trasporto Viaggiatori, italienisches EVU
NVBW	Nahverkehrsgesellschaft Baden-Württemberg

NVR	Nahverkehr Rheinland
NVS	Nahverkehrsservicegesellschaft Thüringen
NVV	Nordhessischer Verkehrsverbund
NWB	NordWestBahn
NWL	Zweckverband Nahverkehr Westfalen-Lippe
NX	National Express
ÖBB	Österreichische Bundesbahn
ODEG	Ostdeutsche Eisenbahngesellschaft
OHE	Osthannoversche Eisenbahnen
OLA	Ostseeland Verkehr GmbH
OLG	Oberlandesgericht
ÖPNV	öffentlicher Personennahverkehr
ÖPP	Öffentlich-Private Partnerschaften
OSB	Ortenau-S-Bahn
ÖSPV	Öffentlicher Schienenpersonenverkehr
p.a.	pro Jahr
PaPs	Pre-Arranged Paths
Pkm	Personenkilometer
Pkw	Personenkraftwagen
RATP	Regie autonome des transports Parisiens
RB	Regionalbahn
RDC	Railroad Development Corporation
RE	Regional-Express
RegG	Regionalisierungsgesetz
RFI	Rete Ferroviaria Italiana, italienisches EIU
RH	Region Hannover
RL	Richtlinie
RMV	Rhein-Main-Verkehrsverbund
ROCE	Return on Capital Employed
RRX	Rhein-Ruhr-Express
RV	Rahmenvertrag
S.	Seite
s.	siehe
S-Bahn	Stadtschnellbahn
SBB	Schweizer Bundesbahnen
ScanMed	Scandinavian-Mediterranean Corridor
SiBe	Sicherheitsbescheinigung
SJ	Statens Järnvägar, ehemalige schwedische Staatsbahn
SMS	Sicherheitsmanagementsystem
SNCB	Societe Nationale des Chemins de fer Belge, belgische Staatsbahn
SNCF	Societe Nationale des Chemins de fer Francais, französiche Staatsbahn
SPD	Sozialdemokratische Partei Deutschlands
SPFV	Schienenpersonenfernverkehr
SPNV	Schienenpersonennahverkehr

Oktober 2015, 1. Auflage

ISBN 978-3-00-051282-7

Die vorliegende Broschüre ist auf umweltfreundlichem Papier (Circlematt White, 250 bzw. 135 g/qm) gedruckt, das aus 100% Altpapier hergestellt wurde und nach den Umweltlabels Blauer Engel und EU Ecolabel FSC ® Recycled zertifiziert ist.

Druck: 20.10.2015

V.i.S.d.P.:
Engelbert Recker, mofair e.V.,
Peter Westenberger, Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e.V.