



Wettbewerber-Report Eisenbahn 2008/2009

Netzwerk
Privatbahnen

mofair 
mobil und fair

mit Unterstützung von

bundes | arbeits | gemeinschaft

BAGSPNV

schienen | personen | nah | verkehr

Herausgeber



mofair e. V.

Dr. Engelbert Recker
Hauptgeschäftsführer

Nimrodstr. 28
13469 Berlin

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

Netzwerk Privatbahnen

Vereinigung Europäischer Eisenbahngüterverkehrsunternehmen e.V.

Netzwerk Privatbahnen –
Vereinigung Europäischer
Eisenbahngüterverkehrsunternehmen e. V.

Arthur-Iren Martini
Geschäftsführer

Am Weidendamm 1a
10117 Berlin

Telefon -49 (0)30 59 00 99-626
Internet: www.netzwerk-privatbahnen.de
E-Mail: martini@netzwerk-privatbahnen.de

mit Unterstützung von

bundes | arbeits | gemeinschaft
BAGSPNV
schienen | personen | nah | verkehr

Bundesarbeitsgemeinschaft der
Aufgabenträger des SPNV e. V.

Arnd Schäfer
Geschäftsführer

Hardenbergplatz 2
10623 Berlin

Telefon: +49 (0)30 59 00 21-27/28
Internet: www.bag-spnv.de
E-Mail: info@bag-spnv.de

Dieser Bericht wurde erstellt von

Strategie- und Managementberatung
für öffentliche Dienstleistungen

KCW GmbH

Charlottenstraße 65
10117 Berlin

Telefon: +49 (0)30 21 00 27 -70
Internet: www.kcw-online.de
E-Mail: info@kcw-online.de

Autoren

Michael Holzhey, Felix Berschin,
Ingo Kühl, René Naumann

Abbildungen und Layout

André Darmochwal

Mai 2009, 1. Auflage

V. i. S. d. P.: Dr. Engelbert Recker, mofair e. V.,
Arthur-Iren Martini, Netzwerk Privatbahnen e. V.



Inhalt

Das Wichtigste auf fünf Seiten	11
Wettbewerb in Zahlen	16
1 Hintergrund und Ziel des Reports	19
2 Schienenpersonennahverkehr	23
2.1 Stand des Wettbewerbs 2009 – Mehr Schein als Sein	25
2.2 Prognose bis 2015/2020	38
2.3 TOP-Hindernis 1: Überkompensation der DB AG zementiert Marktbeherrschung.....	44
2.3.1 Beihilfeverfahren der EU-Kommission zum Verkehrsvertrag Berlin/Brandenburg	48
2.3.2 Beihilfebeschwerde gegen möglichen VRR-DB-„Deal“	50
2.3.3 Wer unterbietet wen mit welchen Mitteln? Beihilfebeschwerde gegen Dumping	54
2.4 TOP-Hindernis 2: Fahrzeugfinanzierung in der Wirtschaftskrise	58
2.5 TOP-Hindernis 3: Vertriebsmonopol der DB AG bei Einnahmerisiko	60
2.6 Weitere Hindernisse	63
2.6.1 Renaissance der Direktvergaben?	63
2.6.2 Planbarkeit der Vergabeverfahren	64
3 Schienengüterverkehr.....	67
3.1 Stand des Wettbewerbs 2009: Überlebenskampf in der Krise	67
3.2 Prognose bis 2015.....	73
3.3 TOP-Hindernis 1: Netzurückbau	74
3.4 TOP-Hindernis 2: Bahnstrom-Monopol.....	76
3.5 TOP-Hindernis 3: Mängel in der Betriebsqualität des Netzes	80
3.6 Weitere Wettbewerbsbarrieren.....	84
3.6.1 Verfügbarkeit von Schienenfahrzeugen	84
3.6.2 Rangierbahnhöfe: closed shop.....	85
3.6.3 Wagenladungsverkehr: Problem der kritischen Masse	86
3.6.4 Keine Netz-Dienstleistungen.....	87
3.6.5 Bedarfsferne Vermietung von Anlagen an Konzern-EVU	88
3.6.6 Europäische Standards: wettbewerblich ambivalent.....	88
3.6.7 Reaktivierung stillgelegter Gleise.....	91
4 Schienenpersonenfernverkehr.....	99
4.1 Stand des Wettbewerbs 2009: Außer Konkurrenz	99
4.2 Prognose bis 2015.....	102
4.3 TOP-Hindernis 1: Fiktion der Eigenwirtschaftlichkeit	104
4.4 TOP-Hindernis 2: Starre Rahmenverträge.....	114
4.5 TOP-Hindernis 3: Verfehlte Ausbaupolitik.....	116

5	Macht über die Schiene bedeutet Macht auf der Schiene – Schlüsselfaktor Infrastruktur.....	121
5.1	Netzplanung und –investitionen: DB-Konzern und BMVBS unter sich	122
5.2	Infrastrukturentgelte: Rechtsfreier Raum	125
5.2.1	Entgeltgrundsätze	125
5.2.2	Entgelthöhe.....	125
5.2.3	Entgeltstruktur.....	129
5.3	Trassenvergabe: Verwalten statt vermarkten.....	132
6	Rettungsanker Regulierung? – Hase gegen Igel	137
6.1	Bundesnetzagentur: Bund hält Abteilung Eisenbahn kurz.....	138
6.2	Anreizregulierung: Bundesregierung verzögert Einführung	140
6.3	Performance Regime: Störfall im System.....	142
7	Fazit: Echte Marktdynamik setzt aktive Bahnpolitik voraus	145
	Anhang.....	153



Das Wichtigste auf fünf Seiten

Die Verschiebung des Börsengangs der Deutschen Bahn AG auf unbestimmte Zeit ist aus bahnpolitischer Sicht ein Signal des Aufbruchs. Sie öffnet ein mehrjähriges Zeitfenster, die Ziele der Schienenverkehrspolitik neu zu überdenken. Die Bundesregierung muss entscheiden, ob das Wohl eines global operierenden **Logistikunternehmens** weiterhin zum Maßstab politischen Handelns erhoben werden soll. Oder ob es nicht an der Zeit ist, auf die guten Wachstumsperspektiven der **Branche Eisenbahn** zu setzen. Ein solcher Fokus ginge Hand in Hand mit der Rückbesinnung auf das verkehrspolitische Ziel der Bahnreform, mehr Verkehr auf der Schiene zu bringen.

Soll die Verkehrsleistung der Schiene nicht nur weiter, sondern stärker wachsen als bisher, ist der Wettbewerb **auf dem Gleis** der entscheidende Stellhebel. Wie in den meisten Dienstleistungsbranchen gilt auch für die Eisenbahn: **Wettbewerb ist nicht alles, aber ohne ihn läuft nichts**. Sind die Rahmenbedingungen dafür richtig gesetzt, senkt Wettbewerb die Kosten und hebt die Leistungsfähigkeit aller beteiligten Unternehmen. Davon profitieren Fahrgäste, Verloader und Steuerzahler. Vor allem aber sichert bzw. steigert er die Zahl der Arbeitsplätze im Eisenbahnsektor.

Der gegenwärtige institutionelle Rahmen fördert den Wettbewerb **nicht**, sondern **bremst** ihn nachhaltig. Das Ergebnis: 15 Jahre nach der Marktöffnung hat der Wettbewerb in allen drei Segmenten des Schienenverkehrs – Fern-, Nah- und Güterverkehr – nur in Teilen Einzug gehalten. Die DB AG ist überall **marktbeherrschend**.

Schienenpersonennahverkehr (SPNV) – Status quo in Zahlen

Im SPNV lag der Marktanteil der Wettbewerbsbahnen an der Verkehrsleistung (in Pkm) 2008 bei mageren 10%. Gemessen an der Betriebsleistung (in Zkm) waren es 18,3%. Bis 2011 wird letzterer auf rund 22% moderat steigen. Im lukrativsten Subsegment – den S-Bahnen – kommen die Dritten auf ganze 2,9%, nach Betriebsaufnahme der S-Bahn Bremen durch Veolia Verkehr 2011 werden es 6% sein.

Im Gegensatz zu der öffentlichen Larmoyanz der DB AG fällt der reale Wettbewerbsdruck auf den Marktführer im bundesweiten Maßstab nach wie vor schwach aus. Ursache dafür ist kein Leistungsmangel der Wettbewerber, sondern ein „**Mangel an Gelegenheiten**“. Seit der Regionalisierung 1996 wurden bislang **31,7%** der Betriebsleistung im SPNV-Markt für den Wettbewerb geöffnet. Unter Anrechnung einer Eingewöhnungszeit sind dies seit 2000 etwa 20 Mio. Zkm pro Jahr. Davon bleiben im Durchschnitt etwa 12 Mio. Zkm für die Dritten übrig. Dies sind drei

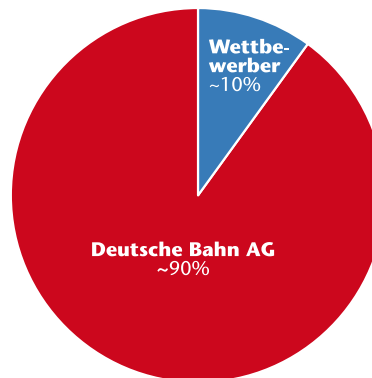


Abbildung 1: Marktanteile an der Verkehrsleistung im SPNV 2008

in % der Pkm

Quelle: eigene Berechnungen

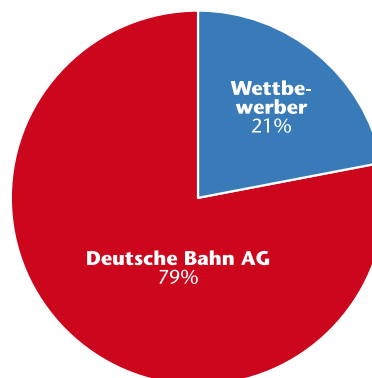


Abbildung 2: Marktanteile an der Verkehrsleistung im SGV 2008

in % der tkm

Quelle: eigene Berechnungen

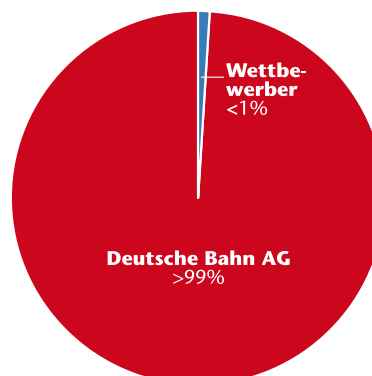


Abbildung 3: Marktanteile an der Verkehrsleistung im SPNV 2008

in % der Pkm

Quelle: eigene Berechnungen

bis vier mittelgroße Teilnetze pro Jahr, die sich auf fünf bis zehn potenzielle Anbieter verteilen. Im Kontrast dazu entstammen auch 2011 noch 413 Mio. der gefahrenen Zugkilometer (65,6% des Marktvolumens) dem **Monopolbestand** der DB AG, von dem 35 Mio. Zkm derzeit ausgeschrieben werden.

Verschenktes Potenzial: Die zögerliche Einführung des Wettbewerbs hat zur Folge, dass das große Kontingent der noch nie ausgeschriebenen Betriebsleistung der DB AG im bundesweiten SPNV ein jährliches Effizienzpotenzial von **über einer Mrd. Euro** aufweist. Dieses Volumen ergibt sich aus einer Analyse der im Wettbewerb ermittelten Preise für 118 Vergaben (von insgesamt 201 seit Marktöffnung). Demnach konnten die Monopolpreise der DB AG im Mittel **um 26% gesenkt** werden – bei gleichzeitig **mehr** Leistung (Neufahrzeuge, Angebotsausweitung). Je nach Produktart untergliedern sich die Wettbewerbsgewinne in 47% durch RE-Leistungen, 33% RE/RB, 15% RB und 23% durch S-Bahnen.

Die Effizienzreserven zu heben gewinnt für die Aufgabenträger zunehmend an Gewicht, weil die DB-Strategie der Gewinnabschöpfung mit Hilfe der Infrastrukturpreise (Trasse, Station, Bahnstrom) die Kaufkraft der Regionalisierungsmittel beständig schrumpfen lässt. Soll das heutige Angebotsniveau im SPNV gesichert werden, sind Wettbewerbsgewinne unverzichtbar. Ebenso notwendig ist diese Finanzquelle für Angebotserweiterungen, damit die Erfolgsstory am Fahrgastmarkt fortgeschrieben werden kann.

Schienengüterverkehr (SGV) – Status quo in Zahlen

Der Marktanteil der Wettbewerbsbahnen an der Verkehrsleistung im Güterverkehr lag 2008 bei rund 21%. Während sie ihre Betriebsleistung ungeachtet der zum Jahresende einsetzenden Wirtschaftskrise noch leicht ausbauen konnten, musste DB Schenker Rail in Deutschland Einbußen hinnehmen. Damit setzt sich der Trend fort, dass das Wachstum im SGV der letzten Jahre primär auf die **Wettbewerber** zurückzuführen ist. Dieser Erfolg ist um so bemerkenswerter, als er nicht wegen, sondern **trotz** des widrigen Wettbewerbsrahmens errungen werden konnte.

Allerdings zeigt sich, dass der Wettbewerb nur im **Ganzzugverkehr** und dort in **bestimmten** Gütergruppen Fuß gefasst hat. Lebhaft ist die Konkurrenz in den Bereichen Container/Kombinierter Verkehr, Chemie, Mineralöl und Baustoffe. In der Spitze steuern die Dritten dort auf einen Marktanteil von 50% zu. Auch in den Sektoren Holz/Zellstoff und Abfall konnten mehrere NE-Bahnen den Einstieg finden. Dagegen sind die anderen Gütergruppen – vorwiegend im Massengutbereich – unverändert fest in der Hand der DB AG. Im Erzverkehr ist derzeit gar kein Dritter auf eigene Rechnung tätig. Ähnliches gilt für den Wagenladungsverkehr, den DB Schenker Rail dank der kritischen Masse an Frachtaufkommen und der Finanzkraft – bis auf ein kleines Netz der Bahnspedition log-o-rail – allein erbringt.

Verschenktes Potenzial: Wären die unsichtbaren Marktzutrittsbarrieren beseitigt, könnte der Wettbewerb noch **deutlich mehr Tonnage** auf die Schiene ziehen. Die Entwicklung der letzten Jahre zeigt, dass die NE-Bahnen viele Neuverkehre für die Schiene akquirieren konnten. Im Unterschied zum weitgehend konstanten SPNV-Marktvolumen bedeutet die Marktanteilsausdehnung der Dritten also **nicht**, dass DB Schenker Rail automatisch Aufkommen verliert. Verkehrs- und klimapolitisch sind die brachliegenden Potenziale besonders ärgerlich. Positiv gedeutet wecken sie Hoffnung auf die Zukunft.

Schienerpersonenfernverkehr (SPFV) – Status quo in Zahlen

Seit Beginn der Bahnreform 1994 verharrt der Marktanteil der DB AG bei über 99%. Während der Luftverkehrsmarkt nach der Liberalisierung durch das Geschäftsmodell der „Billigflieger“ revolutioniert wurde, agiert die DB AG im Fernverkehr auf der Schiene seit 15 Jahren praktisch ohne Konkurrenz. Die Markteintritte DB-fremder Unternehmen lassen sich an zwei Händen abzählen. Von acht Testballons sind bereits vier wieder geplatzt. Alle Einstiegsversuche beschränkten sich auf maximal zwei Zugpaare pro Tag. An einen Systemverkehr – etwa in der Form eines Zweistundentaktes – hat sich aufgrund der Risikostruktur des Geschäfts bis dato kein Dritter herangewagt.

Verschenktes Potenzial: Seitdem die DB AG ihr Fernverkehrsangebot auf die Kapitalmarktfähigkeit hin systematisch optimiert, werden die Folgen fehlender Wettbewerbsalternativen zunehmend sichtbar. Die Strategie, auf eine überschaubare Anzahl an Schnellverbindungen zwischen Großstädten oberhalb 250.000 Einwohnern zu setzen, wirkt sich zu Lasten der kleineren Groß- und der Mittelstädte aus. Städte wie Mönchengladbach, Heilbronn, Chemnitz oder Siegen werden vom Fernverkehrsnetz abgehängt. Diese – betriebswirtschaftlich legitime – Schwerpunktsetzung läuft der dispersen Siedlungsstruktur Deutschlands zuwider. Würde sie beibehalten, bliebe der nahe gelegene Zugang zum Fernverkehr für einen Großteil der Bevölkerung dauerhaft versperrt. Ohne organisierten Wettbewerb wird es niemanden geben, der die Lücke zu füllen sucht.

Auch dem ICE-Monopol der DB AG täte Wettbewerb gut. Dieser würde die Hochpreispolitik der letzten Jahre einem Markttest unterziehen und alternativen Konzepten eine Chance einräumen.

Was bremst den Wettbewerb?

Der Zugang zum deutschen Schienennetz ist seit 1994 formal frei. Im Praxisalltag wirken jedoch zahlreiche **unsichtbare Schranken**, die den Wettbewerbsbahnen das Leben schwermachen. Dabei wird nicht verkannt, dass sich einiges gebessert hat. So gehen z. B. die Beteiligten professioneller miteinander um, und die Einrichtung der Bundesnetzagentur gibt der Regulierung ein Gesicht. Dennoch wäre es lebensfremd, anzunehmen, dass der Vorstand eines integrierten Konzerns nicht jede Möglichkeit wahrnimmt, seinen im Wettbewerb stehenden Transportgesellschaften über den Hebel der Schieneninfrastruktur Flankenschutz zu bieten. Aktienrechtlich ist er sogar dazu verpflichtet.

Fast alle Wettbewerbshemmnisse haben einen gemeinsamen Kern: die **Herrschaft der DB AG über die Schieneninfrastruktur**. Wer wie der integrierte DB-Konzern in einem Markt Spieler und Schiedsrichter zugleich sein darf, hat eine privilegierte Stellung, unabhängig von Zahl und Kompetenzen der Oberschiedsrichter (Aufsichtsbehörden).

Bezogen auf die einzelnen Segmente der Schiene kommen unterschiedliche Hindernisse zum Tragen: Im **SPNV** wirkt die **Überkompensation** der DB AG durch die Direktvergaben 2002-2004 noch immer nach. Fabelrenditen von **11,2%** des Umsatzes im Betrieb bzw. **19,3% über die gesamte Wertschöpfung des Konzerns** (2008) eignen sich als Polster, um im Wettbewerb mit Kampfpreisen anzutreten. Indizien für den Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung haben mofair e.V. bewogen, eine weitere **Beihilfeschwerde** vor der EU-Kommission anzustrengen. Monopolpreise erleichtern auch Investitionen in Neufahrzeuge, mit denen der Marktführer bei der Erstvergabe der noch geschützten Netze im Wettbewerb kaum zu schlagen ist. Da die Gewinne des SPNV ohne Zweckbindung in den Konzerngewinn fließen, können sie auf allen Märkten, z. B. auch den Wettbewerb im Güterverkehr verzerren, je nachdem wie und wo die DB AG die Mittel einsetzt.

Ein weiteres Hindernis für den Marktzugang im SPNV ist die **Fahrzeugfinanzierung**, vor allem in der Wirtschaftskrise. Schon zu normalen Zeiten gehen die Privaten mit dem Handicap ins Rennen, Fahrzeuge wegen schlechterer Bonität als die Staatsbahn DB AG teurer finanzieren zu müssen. In der Krise potenziert sich diese Benachteiligung, weshalb derzeit sogar börsennotierte internationale Konzerne an der Finanzierungsfrage scheitern. Mittelständische Newcomer haben erst recht keine Chance.

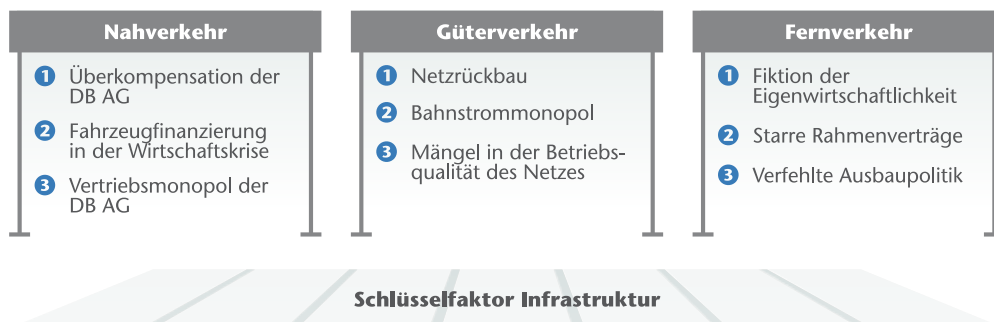


Abbildung 4: Die TOP-3-Wettbewerbschancen im Schienenverkehr

Quelle: eigene Darstellung

Das **Vertriebsmonopol** der DB AG errichtet die dritte wesentliche Wettbewerbsbarriere im Nahverkehr. Obwohl die DB AG zunehmend Verkehre verliert, darf sie nach wie vor allein den Vertrieb der Fahrkarten organisieren. Wettbewerber haben keinen Einblick in die Ergiebigkeit der vielen Tarifsysteme. Daher sind sie insbesondere bei solchen Ausschreibungen **benachteiligt**, die das Einnahmerisiko auf den Verkehrsbetreiber verlagern. Zuversichtlich stimmt allerdings der Trend, dass immer mehr Aufgabenträger betreiberneutrale Lösungen für den Vertrieb anstreben.

Im **Güterverkehr** müssen die Wettbewerber andere Hindernisse überwinden. Ihre Entwicklungschancen leiden am stärksten unter dem erheblichen **Rückbau des Netzes** durch die DB AG. Der Konzern plante lange Zeit den Börsengang **mit** der Infrastruktur, so dass deren Geschäftsfelder einem ähnlichen Wirtschaftlichkeitsdruck wie die Transportsparten unterlagen. In der Folge hat DB Netz zahlreiche Überhol-, Abstell- und Ladegleise sowie Weichen entfernt, die in der kurzfristigen betriebswirtschaftlichen Erfolgsrechnung des Konzerns als entbehrlich galten.

Grundlage der Entscheidung sind ausschließlich die aktuellen und geplanten Betriebsprogramme der Transporttöchter, nicht jene der Wettbewerber. Ihr Bedarf für die Zukunft wird ignoriert, obwohl sie es in den letzten Jahren überwiegend waren, die der Schiene mehr Verkehr zuführten. Ergebnis ist, dass viele Strecken keine Kapazitätsreserven mehr haben. Jeder hinzugewonnene Verkehr ist eine Bedrohung für die Betriebsstabilität. Ein Lichtblick ist das neuerdings energischere Auftreten des Eisenbahn-Bundesamtes gegen Kapazitätsverringerungen.

Auf der Kostenseite fällt der Missbrauch des **Bahnstrom-Monopols** am schwersten ins Gewicht. Die Wettbewerbsbahnen werden auf eklatante Weise dadurch **diskriminiert**, dass allein die DB-Transporttöchter in den Genuss der üppigen Mengen- und Laufzeitrabatte gelangen. Diese summieren sich auf bis zu 14%. Weitere Nadelstiche sind die Schwächen in der Betriebsführung (z. B. mangelnde Baustellenplanung), der schwierige Zugang zu Rangierbahnhöfen und der Verzicht von DB Netz, wichtige Dienstleistungen betreiberneutral anzubieten.

Im – vordergründig – eigenwirtschaftlichen **Fernverkehr** sind die Ursachen für den ausbleibenden Wettbewerb zweigeteilt: Der ökonomisch lukrativere Teil des bestehenden Angebotes der DB AG (ICE-Verbindungen, IC Hamburg—Köln) wird nicht attackiert, weil die Erfolgswahrscheinlichkeit eines Newcomers zu gering ist. Die starren Rahmenvertragsfristen machen es nahezu unmöglich, den notwendigen Fahrzeugbestand für einen konkurrenzfähigen Taktverkehr aufzubauen. Hier müssen Risikozuschläge eingepreist werden, die private Investoren abschrecken.

Dass die Wettbewerber hingegen jene Lücken nicht füllen, die aufgrund der Abschaffung des InterRegio im Fernverkehr zwischen Mittelstädten entstanden sind, liegt an einem **Systemfehler**. Die Trennlinie zwischen eigenwirtschaftlichem Fernverkehr und bestelltem Nahverkehr ist künstlich. Nur die DB AG ist als integrierter Betreiber – derzeit noch – in der Lage, den Fernverkehr einigermaßen auskömmlich zu gestalten. Wegen der notwendigen Fahrzeuginvestitionen wird sich dies bald ändern. Dann ist eine weitere Schrumpfung des Fernverkehrsangebotes vorprogrammiert, sofern der Bund nicht einspringt.

Prognose: Wie entwickelt sich der Wettbewerb bis 2015?

Da die direkt vergebenen Verkehrsverträge der DB AG zwischen 2013 und 2016 auslaufen, werden im **Nahverkehr** ab 2013 zunehmend mehr Zugkilometer pro Jahr auf den Markt kommen. Ankündigungen von jährlich 70 oder 80 Mio. Zkm sind jedoch übertrieben, weil die Aufgabenträger gezwungen sein werden, einen Teil der Leistungsmenge nach hinten zu verschieben, und zwar bis **nach 2020**. Realistisch ist ein Vergabevolumen von 30 bis 40 Mio. Zkm p.a. Positiv zu konstatieren ist, dass die Aufgabenträger den Wettbewerb als Instrument der Effizienzsteigerung mittlerweile für unentbehrlich halten. Damit sinkt das Risiko erneuter Direktvergaben, die die Marktöffnung weiter hinauszögern.

Ob künftig fünf der zehn größten Nahverkehrsunternehmen Europas dem deutschen Markt weiterhin fernbleiben, lässt sich nicht vorhersagen. Entscheidend wird sein, dass aus ihrer Sicht Transparenz und Verbindlichkeit der Vergabekalender zunehmen. Auch ein oder zwei ausländische

Staatsbahnen könnten noch auf den Markt drängen. Dagegen könnten zwei Landesbahnen zum Verkauf stehen.

Im **Güterverkehr** wird die Wettbewerbsintensität weiterhin hoch bleiben. Die Wettbewerber haben gute Chancen, auch in den Folgejahren stärker als der Marktführer DB Schenker Rail zu wachsen. Dennoch besteht kein Anlass zur Euphorie. Von den noch offenen Auswirkungen der Wirtschaftskrise abgesehen dürfte der Marktzugang zu den Massengütern auch bis 2015 beschwerlich bleiben. Eine Schlüsselstellung nimmt die ungewisse Zukunft der SBB Cargo ein. Fiele sie in die Hände der DB AG, würde dem Wettbewerb in Deutschland und Europa ein Bärendienst erwiesen.

Die DB AG wird im **Fernverkehr** auch bis 2015 weitgehend unbehelligt bleiben. Solange die gegenwärtigen Wettbewerbshindernisse fortwirken, können nur Hasardeure in den deutschen Markt mit Taktverkehren einsteigen. Dies schließt einzelne Experimente nicht aus. Die Konsequenzen der Marktöffnung 2010 für grenzüberschreitende Verkehre werden dramatisch überschätzt. Die Staatsbahnen werden weiterhin auf Kooperation untereinander setzen, anstatt sich gegenseitig die heimische Domäne durch Konfrontation streitig zu machen.

Anforderungen an die Bahnpolitik 2010 ff.

Uneingeschränkt funktionsfähig kann der Schienenverkehrsmarkt erst dann werden, wenn die Infrastrukturbetreiber **verlässlich** unabhängig agieren. Risikokapital privater Investoren fließt nur in das System, wenn der Erfolg des eigenen Geschäftsmodells nicht zu 50% (Infrastruktur!) vom unmittelbaren Konkurrenten gesteuert werden kann.

Die **zweitbeste** Wettbewerbspolitik liegt in der **Stärkung des Regulierers**. Die gesetzlichen Grundlagen der Regulierung müssen geschärft und die personellen Ressourcen der Bundesnetzagentur verbessert werden. Zu erwägen ist, ob der Bereich Eisenbahn wie die anderen Netzsektoren eine eigene Beschlusskammer erhält. Die Anreizregulierung der Infrastrukturentgelte muss unverzüglich eingeführt werden. Die Fachaufsicht über die Regulierung sollte dem Wirtschaftsministerium zugewiesen werden.

Die verkehrspolitischen Baustellen der neu gewählten Bundesregierung sollten sein:

- Die Neu- und Ausbaupolitik im Schienennetz muss sich fortan konsequent auf das Wesentliche (Streckenengpässe, Knoten) konzentrieren. Leuchtturmprojekte ohne Nutzen für den Güter- und den Nahverkehr gehören auf das Abstellgleis.
- Die Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung für das Bestandsnetz muss erheblich verbessert werden. Die Qualitätsanforderungen müssen präzisiert werden (Aufnahme der Indikatoren „Kapazität“ und „Anlagenalter“, streckenspezifische Analyse), und die Sanktionsinstrumente müssen scharfgeschaltet werden.
- Die Infrastrukturverantwortung für die Regionalnetze sollte mittelfristig dezentralisiert werden. Ohne Effizienzgewinne durch den Wettbewerb werden diese Netze wirtschaftlich nicht zu halten sein.
- Die Sicherung der Zukunft des Fernverkehrs muss als bundespolitische Aufgabe erkannt werden. Zu diskutieren ist, ob auch Städte unterhalb von 250.000 Einwohnern das Recht auf ein Grundangebot haben. Wenn ja, muss der Markt anders organisiert werden. Naheliegender wäre ein bestellter Wettbewerb nach dem Vorbild des Nahverkehrs.

Wettbewerb in Zahlen

1 SPNV

Marktanteil Wettbewerber in Deutschland

SPNV ~10% der Pkm (2008)
SPNV 18,3% der Zkm (2008)
SPNV 22,3% der Zkm (2011)

S-Bahnen 2,9% der Zkm (2009)
S-Bahnen 6% der Zkm (2011)

Größte Marktteilnehmer

1. DB AG 503,0 Mio. Zkm (2009)
2. Veolia Verkehr 29,4 Mio. Zkm (2009)
3. Arriva 21,5 Mio. Zkm (2009)

Anteil der Erstausschreibungen am Marktvolumen

SPNV 31,7% der Zkm (2009)
S-Bahnen 18,7% der Zkm (2009)

Einsparungen bei 118 wettbewerblichen Vergaben

Gesamt 26,0%
S-Bahn 22,6%
RE-Leistungen 47,3%
RE/RB-Leistungen 32,9%
RB-Leistungen 14,8%

Einsparpotenzial für den Monopolbestand von 413 Mio. Zkm

..... > 1 Mrd. Euro

2 SGV

Marktanteil Wettbewerber in Deutschland

SGV ~21% der tkm (2008)

Größte Marktteilnehmer

1. DB Schenker Rail 91,0 Mrd. tkm (2007)
2. rail4chem (Veolia Cargo) 4,2 Mrd. tkm (2007)
3. SBB Cargo 3,9 Mrd. tkm (2007)

3 SPFV

Marktanteil Wettbewerber in Deutschland

SPFV < 1% der Pkm (2008)

Markteintrittsversuche

seit 1994 8
davon gescheitert 4

