



Wettbewerber-Report Eisenbahn 2013/2014

Herausgeber



mofair e. V.

Dr. Engelbert Recker
Hauptgeschäftsführer

Nimrodstr. 28
13 469 Berlin

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

Netzwerk Europäischer
Eisenbahnen e. V.

Ludolf Kerkeling
Vorstandsvorsitzender

Friedrichstraße 186
10 117 Berlin

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

Mit Unterstützung von

NahverkehrsBeratung Südwest

Nahverkehrsberatung Südwest GmbH

Bergheimer Straße 102
69 115 Heidelberg

Telefon: 649 (0)6 221 13 75 59 0

E-Mail: info@nahverkehrsberatung.de
www.nahverkehrsberatung.de

November 2013, 1. Auflage
ISBN 978-3-00-044 314-5

V. i. S. d. P.: Dr. Engelbert Recker, mofair e. V.,
Ludolf Kerkeling, Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e. V.

Inhaltsverzeichnis

1	Das Wichtigste auf fünf Seiten	6
2	Einleitung.....	12
3	Schienerpersonennahverkehr.....	14
3.1	Stand des Wettbewerbs 2013/2014	14
3.2	Marktbefunde	21
3.3	TOP-Thema 1: Belegung des Marktes	31
3.3.1	Fahrzeuge.....	31
3.3.2	Vertrieb und Erlöse	39
3.4	TOP-Thema 2: Die »Kuh SPNV« wird weiter gemolken.....	43
4	Schienengüterverkehr	48
4.1	Stand des Wettbewerbs 2012: DB-Konkurrenz kann Marktanteile leicht erhöhen	48
4.2	Prognose 2015: Wettbewerber peilen das Drittel an	51
4.3	Wettbewerbsintensität je Marktsegment unterschiedlich	52
4.4	TOP-Thema: Bahnstrom	56
4.5	»Letzte Meile«	61
4.6	Sondertraktionsmittel und Rangierdienste.....	63
4.7	Fazit	65
5	Schienerpersonenfernverkehr	66
5.1	Stand des Wettbewerbs 2013.....	66
5.2	Wettbewerb im Ausland	73
5.3	Fernbus.....	75
6	Bahnpolitik und Regulierung.....	80
6.1	Bilanz der schwarz-gelben Bundesregierung	80
6.2	Regulierungsbilanz.....	84
6.3	EU-Ebene.....	88
7	Anhang.....	94
7.1	Herausgeber	94
7.2	Abbildungsverzeichnis	96
7.3	Abkürzungsverzeichnis	97
7.4	Bildnachweis.....	105



1 Das Wichtigste auf fünf Seiten

Zwanzig Jahre nach Beginn der Bahnreform ist der Wettbewerb auf der Schiene vorangekommen, aber längst nicht so weit wie von einigen beschrieben und von anderen erhofft. Dies ist insofern erstaunlich, als eine Gesetzmäßigkeit klar zu beobachten ist: Überall dort wo Wettbewerb intensiv ausgetragen wird, haben Fahrgäste, Verlagerer und nicht zuletzt die Steuerzahler profitiert:

- Im **Schiene-personennahverkehr (SPNV)** wurde das Fahrplanangebot seit Beginn der Regionalisierung 1996 stetig ausgeweitet. 2014 wird erstmalig die Marke von 650 Mio. Zkm überschritten. Dies ist insbesondere den Wettbewerbsgewinnen zu verdanken, auch wenn die stark steigenden Infrastrukturgelte mittlerweile einen Teil der Erfolge aufzuzehren drohen. Die Angebotsattraktivität hat sich durch moderne Fahrzeuge und eine verbesserte Integration der Verkehrsangebote zusätzlich erhöht. Die Folge ist ein kontinuierliches Wachstum der Nachfrage.

Die Wettbewerbsbahnen konnten ihre Marktanteile im SPNV weiter steigern. Ihr Anteil an der Verkehrsleistung (Pkm) lag 2012 bei rund 15 %. Bezogen auf die Betriebsleistung (Zkm) werden sie 2014 einen Marktanteil von 27,3 % erzielen. Erfreulicherweise ist die Anbietervielfalt

bisher nicht geschrumpft. Mit National Express ist einem der großen privaten Verkehrsunternehmen Europas der Sprung auf den deutschen SPNV-Markt gelungen.

Getrübt wird das Bild durch weiterhin bestehende Markthemmnisse. Nachteile haben die Wettbewerber beispielsweise beim Vertrieb (Zugang, Provisionen), und auch der Gebrauchtfahrzeugmarkt funktioniert nicht für alle Fahrzeugtypen gleichermaßen. Die Aufgabenträger versuchen diese Hürden zu senken, um den Wettbewerb zu stützen. Dennoch bewegt sich die Zahl der Bieter je Verfahren häufig an der kritischen Untergrenze von 2,0.

Unbefriedigend ist für alle Akteure der Umstand, dass angesichts ungesicherter Finanzierungsgrundlagen ab 2015 (Revision der Regionalisierungsmittel) bei gleichzeitig stetig steigenden Infrastrukturnutzungsentgelten »auf Sicht« gefahren werden muss.

- Im **Schiene-güterverkehr (SGV)** hat sich die Gesamtleistung auf hohem Niveau stabilisiert, wenngleich zuletzt konjunkturelle Eintrübungen aufgrund der im europäischen Ausland anhaltenden Finanzkrise zu verzeichnen waren. Der Marktanteil (in tkm) der Wettbewerbsbahnen kletterte 2012 trotz des schwierigen Marktum-

Zusammenfassung

Abbildung 1: Marktanteile an der Betriebsleistung (Zkm) im SPNV in Deutschland 2014

in % der Zkm – Quelle: eigene

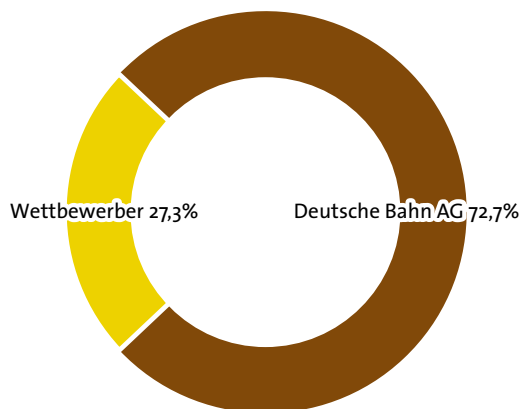


Abbildung 2: Marktanteile an der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland 2012

in % der tkm – Quellen: destatis, eigene

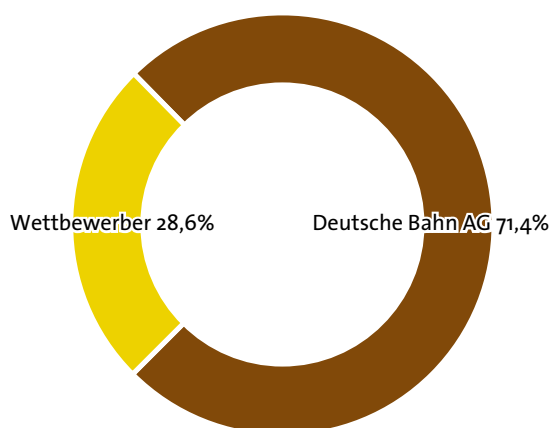
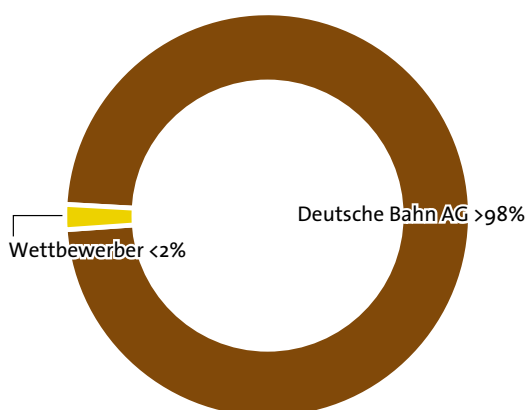


Abbildung 3: Marktanteile an der Verkehrsleistung (Pkm) im SPFV in Deutschland 2012

in % der Pkm – Quelle: eigene



felds insgesamt auf 28,6%. Der Zuwachs des SGV-Marktes geht im Wesentlichen auf den Erfolg der Wettbewerbsbahnen zurück – ohne dass DB Schenker Rail absolute Einbußen erlitt. Treiber der Entwicklung sind Ganzzugverkehre und der Kombinierte Verkehr.

Dagegen ist der Einzelwagenverkehr das Marktsegment mit der niedrigsten Bestreitbarkeit. Das hierfür erforderliche Transportnetzwerk kann in Deutschland allein DB Schenker Rail vorhalten. Obwohl der Einzelwagenverkehr seit Jahren - bei immerhin rund 40% Anteil am SGV - eher stagniert, ist der Marktführer nicht bereit, sein Einzelwagenverkehrssystem umfassend und diskriminierungsfrei für alle Wettbewerbsbahnen zu öffnen. Die Politik erkennt bis dato nicht, wie groß die ungenutzten Synergiepotenziale der Schiene bleiben. Dies erfreut vor allem den Wettbewerber Lkw.

Hoffnungsfroh stimmt, dass die Wettbewerbsbahnen in der Summe eine Größe erreicht haben, die nicht mehr zur »quantité négligeable« schrumpfen dürfte. Gleichwohl bleibt abzuwarten, wie sich die derzeit geringen Margen entwickeln, wenn schon der Marktführer trotz natürlicher Größenvorteile erhebliche betriebswirtschaftliche Schwierigkeiten hat.

- Das Sorgenkind der Schiene bleibt der **Schieneisenpersonenfernverkehr (SPFV)**. Zwar hat sich das Fahrplanangebot nach dem Kahlschlag bei den Interregio-Verkehren vor elf Jahren leicht erholt. Doch Mangel an Reserve- und neuen Fahrzeugen sowie Qualitätsprobleme an allen Fronten inklusive desolater Betriebsstabilität mit dem Dauersinnbild der »heute umgekehrten Wagenreihung« trüben das Bild merklich ein. Erfreulich ist, dass die Fahrgäste - teilweise dank fehlender Alternative - sich hiervon bislang nicht beeindrucken lassen und den SPFV besser auslasten.

Der intramodale Wettbewerb auf der Schiene selbst verharrt auf kaum merklichem Niveau. Immerhin haben die Fahrgäste seit dem Start des Hamburg-Köln-Express (HKX) im Juli 2012 zumindest auf einer nachfragestarken Relation eine preislich beachtliche Alternative zur DB, auch wenn die Fahrzeuglieferprobleme bis heute nicht gelöst sind. Obwohl die

Konkurrenz auf einzelne Linien begrenzt ist, greift die DB bereits zu Abwehrmaßnahmen (höhere Kontingente an Spartarifen, moderneres Fahrzeugmaterial). Zudem wird den Newcomern der Vertrieb erschwert.

Intermodal wächst mit dem Fernbus eine ernstzunehmende Konkurrenz heran, die perspektivisch Druck auf die Hochpreispolitik der DB im SPFV ausüben kann.

In Summe ist die Entwicklung bei SPNV und SGV vergleichsweise positiv, während der SPFV mit hiermit nicht Schritt halten kann. Von einem normalen Marktgeschehen kann aber noch lange nicht gesprochen werden. Dieser Zustand wird so lange nicht erreichen werden, wie ein integrierter Konzern bis zu 50% der Wertschöpfung seiner Konkurrenten auf der Transportebene bestimmt.

Infrastrukturregulierung unbefriedigend

Besonderes Augenmerk ist auf die Eisenbahninfrastruktur zu richten. Als natürliches Monopol sind Schienennetz, Stationen, Serviceeinrichtungen und Fahrstromfernleitungen ökonomisch optimal nur durch einen Anbieter zu betreiben. Die Schieneninfrastruktur wurde im Zuge der Bahnreform der Deutschen Bahn zugeschlagen. Aus wettbewerblicher Sicht liegt das Manko dieser Lösung auf der Hand: Die Infrastruktur befindet sich im Eigentum eines Unternehmens, das zugleich als Nutzer dieser Infrastruktur mit anderen Verkehrsunternehmen in Konkurrenz steht. Aus betriebswirtschaftlicher Logik ist es nachvollziehbar, wenn das integrierte Unternehmen seine Doppelrolle nutzt, um die Konkurrenz auf der Schiene in Schach zu halten. Volkswirtschaftlich ist es bedenklich, da Wohlfahrtsverluste drohen. Denn es setzt sich auf den Transportmärkten nicht mehr zwangsläufig der beste Anbieter durch, sondern der mit dem besten Zugriff auf die Infrastruktur.

Die sauberste Lösung zur Verhinderung eines solchen Zustandes wäre die vollständige Trennung von Netz und Betrieb, die im Zuge der Bahnreform auch offen diskutiert wurde. Auf Drängen der DB und der Gewerkschaften hat sich der politische Wille in Deutschland dahingehend verschoben, dass die Trennung mehrheitlich abgelehnt wird. Einzig die EU-

Kommission in Brüssel forciert dies momentan, wobei die Erfolgsaussichten angesichts des Widerstands aus Deutschland und aus anderen Ländern gering sind.

Anstelle einer vollständigen Trennung setzt man in Deutschland allein auf die Regulierung des Infrastrukturbetriebs. Im Grundsatz bedeutet dies, dass für alle Zugangsberechtigte einheitliche Zugangsvoraussetzungen und Entgelte für die Infrastrukturnutzung gelten sollen. Den Verkehrsunternehmen der DB soll der wettbewerbliche Vorteil entzogen werden, der ihnen aus der Konzernzugehörigkeit entsteht.

Was in der Theorie funktionieren soll, erweist sich in der Praxis als problematisch. Die Erfahrung in Deutschland zeigt, dass die Deutsche Bahn im Zweifel jedes Schlupfloch zur Wettbewerbseinschränkung zu nutzen weiß. Exemplarisch seien genannt:

- der fortlaufende Streit mit der Bundesnetzagentur, den Zugangsberechtigten und mittlerweile auch den Zivilgerichten über Struktur und Höhe der Nutzungsentgelte für Trassen und Stationen,
- der Rechtsstreit darüber, ob das Bahnstromnetz der Regulierung unterliegt oder nicht,
- die »großzügige« Reservierung von Gleisen in Serviceeinrichtungen, um anderen Verkehrsunternehmen den Zugang etwa zu Rangierbahnhöfen zu erschweren.

Die Bundesnetzagentur hat, zuweilen mit Hilfe von Gerichten, durchaus Erfolge bei der Verbesserung der Zugangsbedingungen zur Eisenbahninfrastruktur vorzuweisen.

Neben der »klassischen« Streckeninfrastruktur haben sich aber mittlerweile weitere Bereiche als regulierungsbedürftig herausgestellt. So mussten sich Wettbewerber erst mühsam erkämpfen, in die Fahrplanmedien der DB aufgenommen zu werden. Beim Zugang zum Vertrieb oder bei der Bahnstromversorgung fehlt es weiterhin an diskriminierungsfreien Zugangsregelungen. Die Diskriminierung der Wettbewerbsbahnen wird beim Bahnstrom besonders deutlich: das Rabattsystem ist offensichtlich zum Vorteil der DB-Verkehrsunternehmen ausgestaltet worden. Durch das Scheitern des Eisenbahnregulierungsgesetzes blieb die Chance

Zusammenfassung

ungenutzt, den gesetzlichen Rahmen für alle regulierungsbedürftigen Bereiche zu verbessern.

Nicht durchsetzen konnte sich die Bundesnetzagentur mit dem Ansinnen, die Entgeltsteigerungen für die Infrastrukturnutzung zu begrenzen. Der Anteil der Infrastrukturkosten (Trasse, Stationen, Energie) an den gesamten Produktionskosten des Bahnbetriebs liegt mittlerweile bei rund 47 %, wie der Marktreport der BAG-SPNV aufschlüsselt. Diesen Anteil kann die DB in jedem Fall für sich verbuchen, unabhängig davon, ob sie auch die Verkehrsleistung erbringt.

Der Deutschen Bahn für ihr Verhalten einen Vorwurf zu machen ist unangebracht. Das Unternehmen interpretiert das Regelwerk nach eigenem Ermessen und unternimmt den legitimen Versuch, Regelungslücken für seine Interessen zu nutzen. Für die Wettbewerbsbahnen ist der daraus resultierende Hürdenlauf ermüdend. Haben sie im Wettbewerb bereits ohnehin einen Größennachteil gegenüber der DB, so erschweren ihnen die Marktzugangshürden aufgrund ungenügender gesetzlicher Regelungen ihre Tätigkeit zusätzlich.

Wettbewerb als Zukunftssicherung

Bedenklich für die Zukunftsfähigkeit der Schiene ist vor allem die Passivität der Politik. Wettbewerbshemmnisse und steigende Infrastrukturkosten verteuern den Bahnverkehr und schädigen das gesamte System im intermodalen Wettbewerb. Dabei zeigt die Erfahrung in Deutschland, dass die Leistungssteigerungen im SPNV und SGV ohne die Wettbewerber nicht möglich gewesen wären – zumindest nicht zu vergleichbaren wirtschaftlichen Konditionen für alle Beteiligten. Fairen Wettbewerb zu fordern dient ebennem ideologischen Selbstzweck, wie mancher Wettbewerbskritiker meint.

Die langfristige Wettbewerbsfähigkeit der Schiene muss Vorrang vor kurzfristigen Eigentümerinteressen haben. Die Politik hat die Aufgabe, die erforderlichen Rahmenbedingungen hierfür zu schaffen.

Die größte Herausforderung für die Schiene liegt in der hinreichenden Ausfinanzierung

von Infrastruktur und SPNV. Mit der Fortschreibung der bisherigen Mittelhöhe des Entflechtungsgesetzes bis 2019 (sowie den vereinzelt Zweckbindungsbeschlüssen der Länder) ist nur ein drängendes Problem mittelfristig gelöst worden. Es verbleiben eine Vielzahl weiterer Probleme:

- Der Verkehrssektor scheint in der komfortablen Lage zu sein, dass es einen gesellschaftlichen Konsens zur höheren Mittelausstattung gibt. Zumindest waren keine grundsätzlichen Einwände gegen die Ergebnisse sowohl der Daehre- als auch der Bodewig-Kommission zu vernehmen. Gewähr für eine Verbesserung der Finanzierungskulisse bietet dies jedoch keineswegs. Welchen Maßnahmen und Instrumenten sich die neue Bundesregierung widmen wird, bleibt abzuwarten. In jedem Fall muss sich die künftige Regierung mit der ab 2016 auf Bundesebene geltenden grundgesetzlichen Schuldenbremse auseinandersetzen. Diese begrenzt die Kreditaufnahme des Bundes auf ein Minimum. Sie wäre nach Angaben des Bundesfinanzministeriums bereits 2012 mit einer strukturellen Neuverschuldung von 0,34 % eingehalten worden – allerdings unter wirtschaftlich guten Rahmenbedingungen.

Ab 2020 greift die Schuldenbremse auch auf der Ebene der Länderhaushalte, deren Situation sich schon heute wenig rosig darstellt. Spielraum für Mehrausgaben ist nur gegeben, wenn es zu Umschichtungen im Haushalt kommt oder parallel anderweitig Mehreinnahmen generiert werden. Allerdings ist auch unter dieser Prämisse nicht gesichert, dass die Schiene etwas von den zusätzlichen Mitteln erhält. Andere Politikfelder (Bildung, Gesundheit etc.) können ebenfalls auf die Dringlichkeit von Mittelaufstockungen verweisen. Und sektoral muss sich die Schiene unter anderem mit dem Bedarf der Straße auseinandersetzen.

- Die Verlängerung der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV) um zunächst zwei Jahre bei Aufstockung der Mittel um 250 Mio. Euro jährlich bietet eine kurze Verschnaufpause. Diese gibt dem Bund die Gelegenheit, die zukünftige Höhe aber – noch viel entscheidender – auch die inhaltliche Ausgestaltung der LuFV zu überdenken. Fachleute bemängeln an der LuFV seit Langem, dass sie

kaum geeignet sei, die Infrastrukturqualität zu erhalten. Es fehlt an wirksamen Kennziffern zur Qualitätsbewertung des Netzes sowie Anreizen für die Infrastrukturbetreiber, die Qualität des Netzes zu erhöhen.

- Im kommenden Jahr wird die Neufassung des Regionalisierungsgesetzes zwischen Bund und Ländern verhandelt. Das Ergebnis wird den künftigen Spielraum der Länder bei der Bestellung von SPNV-Leistungen determinieren. Neben der absoluten Höhe wird auch die Dynamisierungsrate bedeutsam sein. In der Vergangenheit wurden die Regionalisierungsmittel unterhalb der jährlichen Anpassung der Infrastrukturnutzungsentgelte dynamisiert. Damit stehen jedes Jahr weniger Mittel für den Betrieb zur Verfügung. Die Logik des Bundes, nach der er einen Teil der Regionalisierungsmittel über die DB-Dividende wieder vereinnahmt, bringt den SPNV nicht voran. Eine Angebotsstabilisierung oder gar -ausweitung ist nur
- leistbar, wenn die finanziellen Spielräume der Aufgabenträger für Verkehrsbestellungen größer werden. Dies kann durch höhere Bundeszuweisungen oder durch Einsparungen, etwa bei der Infrastruktur, erreicht werden. Im Gegenzug für eine sichere Finanzierungskulisse wird der Bund wohl im Übrigen auf eine höhere Transparenz bei der Mittelverausgabung pochen.
- Die Finanzierungsdiskussion darf bei aller Dringlichkeit nicht dazu führen, die Regulierungsprobleme aus dem Auge zu verlieren. Es sind wirksame Anreize zur Kostenreduzierung beim Infrastrukturbetrieb zu implementieren. Preise und Kosten müssen transparent sein. Die Regulierung muss zudem flexibler auf geänderte Problemlagen eingehen und mit einer allgemeinen Missbrauchsaufsicht versehen werden. Bahnstromversorgung und Vertrieb haben sich mittlerweile als ebenso »regulierungswürdig« erwiesen wie die Trassen- und Stationsnutzung.



2 Einleitung

Warum die Stimme der Wettbewerber wichtig ist

Wer Ende 2013 auf die Eisenbahnbranche zurückblickt, dürfte sich genötigt wie euphorisiert fühlen, das Jahr des Wettbewerbs auszurufen – nicht in erster Linie der Verkehrsunternehmen, sondern des Wettbewerbs der Wettbewerbsberichte! Nach dem »Marktreport SPNV« der BAG-SPNV im Mai 2013 sowie dem Wettbewerbsbericht der DB AG im Juni 2013 erscheint nunmehr der dritte Bericht zum Stand des Wettbewerbs auf der Schiene in diesem Jahr: der **Wettbewerber-Report Eisenbahn 2013/2014**.

Wie fast überall im Leben gilt auch hier: »Konkurrenz belebt das Geschäft.« Im Kern stehen die Berichte auch nicht im Wettbewerb zueinander, sondern ergänzen sich produktiv. Das historisch gesehen älteste Produkt, das 2002 erstmalig aufgelegt wurde, gibt erwartungsgemäß die Sichtweise eines Marktakteurs wider, der dank integrierter Aufstellung das Privileg hat, seine Aktionen auf dem Spielfeld der Transportunternehmen selbst zu schiedsrichtern. Insofern ist es klar, dass die DB AG andere Themen umtreibt als etwa die Wettbewerbsbahnen, die nicht mit Netz und doppeltem Boden agieren können.

Um der speziellen Sichtweise des marktbeherrschenden Unternehmens etwas entgegenzusetzen, stellten mofair e. V. und Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e. V. (vormals Netzwerk Privatbahnen) im Mai 2009 einen eigenen Bericht vor. Das Echo der Branche auf den Wettbewerber-Report Eisenbahn 2008/2009 war überaus positiv. Erstmals gab es einen Überblick zum deutschen Eisenbahnmarkt, der aus der Sicht des Wettbewerbs und damit der Wettbewerbsbahnen verfasst wurde.

Die zweite Ausgabe unseres Berichts erschien 2011, um weiterhin bestehende Hemmnisse aufzuarbeiten, aber auch Erfolge des Wettbewerbs herauszustreichen. Die Herausgeber haben mit Freude notiert, dass einzelne Abbildungen und viele Argumente den Sprung in eine Entscheidungsvorlage der EU-Kommission schafften und auch die Monopolkommission teilweise fast wortgleich Passagen aus dem Bericht wiedergab.

In diesem Jahr legte die Bundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger des SPNV (BAG-SPNV e. V.), die zuvor beide Wettbewerber-Reporte unterstützt hatte, einen eigenen Bericht vor, den »Marktreport SPNV«.

Einleitung

Er gibt einen ausführlichen Überblick über den Marktzustand im SPNV und spricht den Großteil der relevanten Probleme an. Ergänzend werden die Themen Eisenbahnregulierung sowie Finanzierungsfragen des öffentlichen Verkehrs dargestellt.

Unabhängig von der Belegung auf dem Markt der Wettbewerbsberichte halten die Wettbewerbsbahnen es für dringlich, ein weiteres Zwischenzeugnis zum Status quo des Wettbewerbs Schiene vorzulegen. Zum einen kann das Thema Wettbewerb gar nicht genug im Licht der Öffentlichkeit gehalten werden, weil oft der trügerische Eindruck gepflegt wird, dass bei 30 % Marktanteil alles zum Besten stehe.

Spielentscheidender aber ist, dass die Verkehrsunternehmen – bei hoher Konsensquote mit den Aufgabenträgern – eine eigene Sicht der Probleme und Verbesserungspotenziale im Markt haben. Zudem ist zu beachten, dass die Verkehrsunternehmen im Schienengüterverkehr mit teilweise anderen Schwierigkeiten konfrontiert werden, die bei einer Begrenzung auf den SPNV naturgemäß kein Gehör finden.

Auch die dritte Ausgabe des **Wettbewerber-Reports Eisenbahn** präsentiert die Highlights, die den Rückmeldungen nach zu urteilen besonders gern gelesen werden. Hierzu zählen die vollständige Übersicht der im SPNV tätigen Eisenbahnverkehrsunternehmen, die Analyse wichtiger Kenngrößen wie die Zahl der Bieter oder die Marktpräsenz der Wettbewerbsbahnen im Güterverkehr in den verschiedenen Gütergruppen.

Zudem werden eine Bilanz von vier Jahren schwarz-gelber Bahnpolitik gezogen und die wichtigsten Regulierungsthemen aufgearbeitet. Abgerundet wird der Bericht mit einem Blick auf die bahnpolitischen Entwicklungen in der Europäischen Union.

Wir wünschen dem Leser viel Vergnügen!





3 Schienenpersonennahverkehr

3.1 Stand des Wettbewerbs 2013/2014

Im Dezember 2013 jährt sich das Ende von Bundesbahn und Reichsbahn zum zwanzigsten Mal. Seitdem wurde der Markt im SPNV vor allem durch die Regionalisierung 1996 getrieben. Rund um das Jubiläum zur Neuorganisation der deutschen Eisenbahnlandschaft werden im SPNV einige bemerkenswerte »Meilensteine« gesetzt:

- Erstmals wird 2014 im deutschen SPNV die Marke von 650 Mio. Zugkilometern überschritten. Gegenüber 1993 bedeutet dies eine Angebotsausweitung um 45 %.
- Der DB AG gelingt nach elf Jahren eine Trendwende: Erstmals seit 2003 sinkt 2014 die Betriebsleistung der DB AG im SPNV nicht, sondern bleibt mit 473 Mio. Zkm nahezu stabil.
- Die Wettbewerber gewinnen einige prestigeträchtigere und große Netze bzw. Lose wie etwa das Dieselnetz Südwest oder das Netz Saale-Thüringen-Südharz mit mehr als 9 Mio. Zkm.
- Mit National Express ist einem der wenigen großen privaten Verkehrsunternehmen in Europa der Einstieg in den deutschen Markt geglückt.
- Mit dem Erfolg beim Netz Saale-Thüringen-Südharz (STS) und über die Tochter Westfalenbahn beim Netz EMIL (Emsland-Mittelland) setzt Abellio zum Sprung aus Nordrhein-Westfalen an und avanciert zum überregionalen Akteur.

Der Marktzustand ist mit diesen selektiven Erfolgsmeldungen jedoch nur unvollständig abgebildet. Weiterhin sind viele Aspekte im Markt kritisch zu sehen, insbesondere:

- Die mittelfristige Finanzierungsgefahr für die Aufgabenträger, die mit zwei Hauptrisiken konfrontiert sind: Die Höhe der Regionalisierungsmittel ab 2015 ist noch völlig offen, und zugleich steigen die Kosten für Trassen und Stationshalte stetig an und zehren die für den Betrieb verfügbaren Mittel immer weiter auf,
- Die zunehmende Politisierung von Verfahren, die sich infolge der Siege von Wettbewerbern in größeren Netzen zuspitzt. Allzu oft lässt sich die Landes- und Kommunalpolitik vom Drohszenario »Arbeitsplatzwegfall« der DB AG sowie der Gewerkschaft EVG treiben,
- Die Zementierung der »Staatsbahnlastigkeit«, über den auch der Erfolg des »echten« privaten Akteurs National Express

nicht hinwegtäuschen kann. Die Finanzkrise hat weiterhin zur Folge, dass ohne ausreichend haftenden Partner in der Hinterhand viele EVU nur begrenzt an Verfahren teilnehmen können und dürfen,

- Die weiterhin geringe Zahl an Bietern in vielen Verfahren ist Beleg dieser Entwicklung. Das verdeutlicht, dass von vielen Marktakteuren die Ausgangslage unverändert zurückhaltend eingeschätzt und nur dann eine Beteiligung erwogen wird, wenn die Aufgabenträger unterstützend tätig werden, z. B. bei der Fahrzeugfinanzierung.

Markt und Wettbewerb im Status quo: Die Zahlen

Die Verkehrsleistung im deutschen SPNV belief sich 2012 auf 51,0 Mrd. Pkm. Davon entfallen auf die DB AG mit 43,4 Mrd. Pkm circa 85 % und invers auf die Wettbewerber mit 7,6 Mrd. Pkm circa 15 %. Gegenüber 2010 haben die Wettbewerber ihren Anteil um 2,5 Prozentpunkte gesteigert. Wird statt der Verkehrsleistung die Betriebsleistung betrachtet, sieht das Bild für die Wettbewerbsbahnen etwas besser aus. Ihr Anteil am Gesamtmarkt 2012 betrug 25,2 %. Für das bereits sicher geplante Fahrplanjahr 2014 lässt sich der Marktanteil der NE-Bahnen von 27,3 % genau ableiten.

Der höhere DB-Anteil bei der Verkehrs- im Vergleich zur Betriebsleistung erklärt sich dadurch, dass der Marktführer die nachfragestarken (S-Bahn-)Netze wie Berlin, Hamburg, München oder Rhein-Ruhr ausnahmslos allein betreibt. Bei diesen Netzen kann sich die DB AG in Ausschreibungen erfolgreich behaupten oder sie profitiert von Verfahren, bei denen sie der einzig in Betracht kommende Anbieter ist (z. B. bei der S-Bahn Hamburg). Auch in den nachfragestarken langlaufenden RE-Linien ist die DB Regio AG nach wie vor besonders stark vertreten.

Den Wettbewerbern bleiben weiterhin überproportional die nachfrage- und erlöschwächeren Netze, die sie vor allem in der Frühphase der Regionalisierung gewinnen konnten. Erst allmählich gelingt es ihnen, auch volumenstärkere Netze mit größerem Nachfragepotenzial zu gewinnen.

Im Ergebnis klafft somit eine deutliche Spanne zwischen Verkehrs- und Betriebsleistung der Wettbewerbsbahnen. Diese ist 2012 im Vergleich zu 2010 sogar noch etwas größer geworden. Allerdings ist der Verhältnisfaktor (Betriebsleistung zu Verkehrsleistung) aufgrund des Anstiegs der Verkehrsleistung von 1,75 (2010) auf 1,68 im Jahr 2012 gesunken.

Die Dynamik der Eroberung von Marktanteilen durch die Wettbewerber hat den in vergangenen Jahren leicht abgenommen. Nachdem 2011 der Wettbewerberanteil von 21,8 % (2010) auf 24,1 % sprang, haben sich die Zugewinne der Wettbewerber verlangsamt. Die Prognose aus dem Wettbewerber-Report 2010/2011 muss sogar geringfügig nach unten revidiert werden. Statt des für 2013 prognostizierten Marktanteils von 26,7 % liegt der reale

Abbildung 4: Marktanteile an der Betriebsleistung (Zkm) im SPNV in Deutschland 2014

in % der Zkm – Quelle: eigene

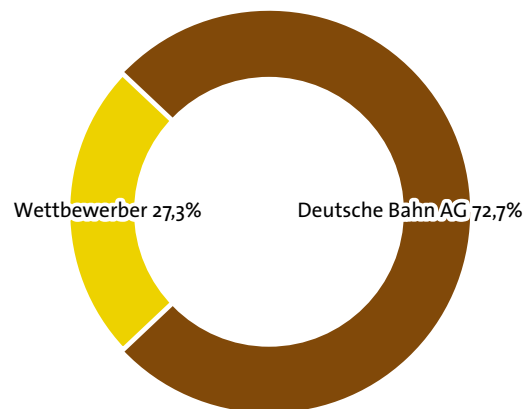


Abbildung 5: Marktanteile an der Verkehrsleistung (Pkm) im SPNV in Deutschland 2012

in % der Pkm – Quelle: eigene

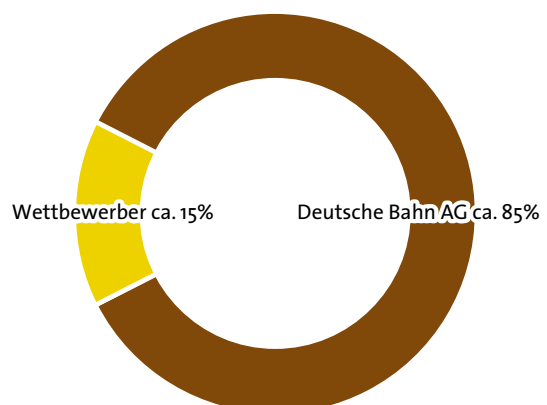
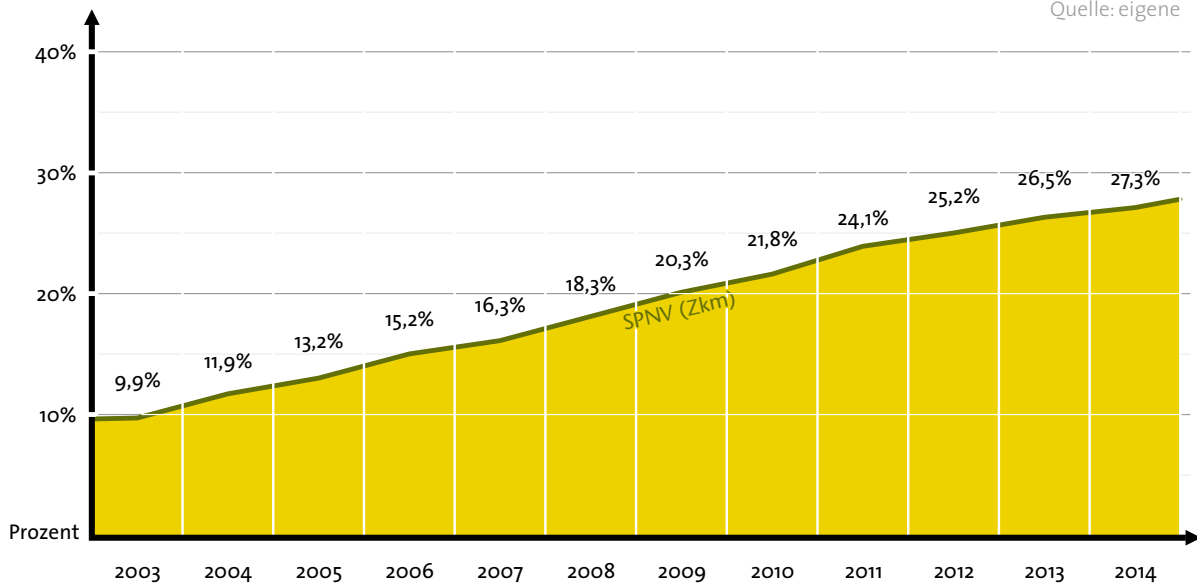


Abbildung 6: Marktanteilsentwicklung der Wettbewerber an der Betriebsleistung (Zkm) im SPNV in den Fahrplanjahren 2003 bis 2014

Quelle: eigene



Wert mit 26,5 % knapp darunter. 2014 klettert der Anteil auf 27,3 %.

- Bei der Hälfte ihrer Leistungen musste sich die DB AG bisher nicht dem Wettbewerb stellen (faktische Direktvergaben, Leistungsmehrungen bestehender Verträge).

Die Marktakteure im Überblick

Gemessen an ihren Marktanteilen und trotz der Vergabegewinne der Wettbewerber verteidigt die DB AG auch 2014 ihre marktbeherrschende Stellung unangefochten. Gegenüber 2011 sinkt ihre Betriebsleistung von 487 Mio. Zkm auf 473 Mio. Zkm. Nimmt man den Zweitplatzierten Veolia Transdev zum Maßstab, zeigt sich die Dominanz der DB AG eindrucksvoll. Mit einem Verhältnis der Betriebsleistung von eins zu 14 liegt die DB AG vor Veolia. Werden alle Wettbewerber zusammengefasst, liegt deren Gesamtleistung mit eins zu 2,7 ebenfalls deutlich unterhalb der DB AG.

Ein anderer Zahlenvergleich ist ebenfalls instruktiv: So erbringt die Deutsche Bahn 2014 – 18 Jahre nach der Regionalisierung – mehr Leistungen als ihre Vorgänger 1993, als Deutsche Bundesbahn und Deutsche Reichsbahn zusammen etwa 450 Mio. Zkm verzeichneten. Dies hat zwei Ursachen:

- Das Angebot im SPNV wurde seitdem um rund 45 % ausgeweitet, ergo wurde der Gesamtkuchen für alle Marktakteure größer.

Den Höchststand ihres Leistungsvolumens erreichte die DB AG 2003, als sie 558 Mio. Zkm im SPNV erbrachte. Seitdem ist ihr Leistungsvolumen stetig zurückgegangen. Zum ersten Mal seit 2003 wird die Leistung der DB AG 2014 jedoch nicht sinken, sondern mit 473 Mio. Zkm weitgehend stabil bleiben. Die Verluste eigener Leistungen – wie das Elektronetz Rosenheim oder das Dieselnetz Ostthüringen – konnten durch Gewinne in anderen Netzen kompensiert werden. Erfolgreich war die DB AG bei den Ausschreibungen zu Leistungen, die erstmals auf den Markt kamen oder bisher von anderen Betreibern gefahren wurden. Hierzu gehören das Dieselnetz Nordthüringen, Mitteldeutsches S-Bahn Netz I sowie das Ost-West-Netz in Mecklenburg-Vorpommern. Hinzu kommen Leistungsausweitungen bestehender Verträge bzw. der Ausschreibungserfolg auf einer Bestandsstrecke der DB. Dies gilt für das Netz Werdenfels, Ulm — Senden — Weißenhorn in Bayern (Reaktivierung von Personenverkehr auf dem von der SWU betriebenen Abschnitt Senden — Weißenhorn), das Dieselnetz Köln sowie S-Bahn-Leistungen in Leipzig, die im Mitteldeutschen S-Bahn-Netz aufgegangen sind.

Die Ermittlung der Marktvolumina im SPNV

Wie bereits in den vergangenen beiden Ausgaben des Wettbewerber-Reports werden die Marktanteile im SPNV auf der Basis der Betriebsleistung (in Zkm) ermittelt. Andere gangbare Bezugsgrößen wie die Verkehrsleistung (in Pkm) oder Gesamtumsätze (in Euro) bleiben aufgrund schwieriger Datenlage sowie methodischer Abgrenzungsschwierigkeiten (etwa der Wertschöpfungsanteile) weiterhin wenig erfolgversprechend.

Die Betriebsleistung hat den Vorteil, dass diese Werte durch frei zugängliche Quellen wie Vergabebekanntmachungen in Amtsblättern sowie Pressemitteilungen von Aufgabenträgern und EVU, Fahrplänen und weiteren Bekanntmachungen und Informationen allgemein bekannt sind. Gleichwohl ergeben sich im Detail Abgrenzungsprobleme. Dadurch lassen sich Abweichungen zu anderen Marktübersichten wie dem Marktreport SPNV der BAG-SPNV oder Angaben der Unternehmen erklären:

- **Bezugsjahr:** Die zeitliche Bezugsgröße ist die gefahrene bzw. geplante Leistung auf einem Netz/einer Strecke im Fahrplanjahr, z. B. vom 09.12.2012 bis 14.12.2013 für das Fahrplanjahr 2013). Maßgeblich ist die Zkm-Menge, die offiziell verlautbart bzw. durch ergänzende Quellen verifiziert wurde. Hierzu gehört die realisierte Zubestellung von Optionen ebenso wie die Abbestellung von Leistungen. Sonstige Zusatz- oder Minderleistungen (zum Teil ungeplant) durch Sonderverkehre und Betriebsausfälle bleiben unberücksichtigt.
- **Abgrenzung SPNV–SPFV:** Eingang in die SPNV-Betriebsleistung des vorliegenden Berichts finden die Marktvolumina, die von SPNV-Aufgabenträgern bestellt sind. Streng nach Eisenbahnrecht ist SPNV im Zweifel dann vorliegend »wenn in der Mehrzahl der Beförderungsfälle eines Zuges die gesamte Reiseweite 50 Kilometer oder die gesamte Reisezeit eine Stunde nicht übersteigt.« Bei einer Vielzahl langlaufender RE-Verkehre (z. B. RE 5 Stralsund — Falkenberg/Elster mit 347km Länge und einer Fahrzeit von 4,5 Stunden) fällt diese Abgrenzung realiter schwer, da selbst Teilabschnitte außerhalb der gesetzlichen Definition fallen können. Erschwerend kommt in den vergangenen Jahren eine weitere Vermischung von SPNV und SPFV über die gegenseitige Anerkennung von Fahrscheinen vor (z. B. zwischen Bremen und Norddeich Mole). Zwar liegt eine Kofinanzierung durch den Nahverkehr vor, doch werden die Leistungen formal weiterhin eigenwirtschaftlich erbracht. Für die Zukunft wird zu überlegen sein, wie mit diesen Mischformen umgegangen wird. Noch ist die Abgrenzung zwischen bestellten und eigenwirtschaftlichen Leistungen hinreichend genau.
- **Abgrenzung EVU-Leistungen:** Leistungsmengen werden gewichtet den EVU nach ihren Gesellschafteranteilen zugewiesen. Würde man rein nach den von EVU kommunizierten Betriebsleistungen gehen, läge die Summe der Teile höher als die real gefahrene Gesamtmenge. EVU rechnen sich in Imagebroschüren zum einen auch Leistungen aus Gemeinschaftsunternehmen vollständig an, und zum anderen werden oftmals noch nicht realisierte Optionen angegeben. Letzteres wird im Wettbewerber-Report nur dann berücksichtigt, wenn die Umsetzung tatsächlich als sehr sicher gilt. Die unternehmensbezogenen Leistungen werden entsprechend den Gesellschafteranteilen gewichtet. So beträgt der Anteil von Veolia Transdev an der Nordwestbahn (NWB) 64 % – entsprechend werden 64 % der Betriebsleistung der NWB dem Marktvolumen von Veolia angerechnet.
- **Abgrenzung Wettbewerbsverfahren:** Alle Leistungen, die formal im Wettbewerb vergeben werden, sind als Wettbewerbsverfahren klassifiziert und fallen nicht (mehr) unter den Leistungsanteil der Direktvergaben an DB Regio. Streng genommen sind Direktvergaben – sowohl an DB Regio als auch vereinzelt an Wettbewerbsbahnen – nicht als Wettbewerbsverfahren zu werten. Es ist schwierig einzuschätzen, ob eine Direktvergabe (sofern nach dem BGH-Urteil noch zulässig) nicht tatsächlich dahingehend wettbewerblich ist, dass keine andere Vergabeart möglich war (z. B. aufgrund einer kurzen Frist zur Betriebsaufnahme). Dies gilt jedoch nicht, wenn ein Wettbewerbsverfahren offensichtlich nur pro forma durchgeführt wurde, z. B. kurze Laufzeit, Zulässigkeit von Gebrauchsfahrzeugen oder der Möglichkeit für den Aufgabenträger, die Leistungen jederzeit abzubestellen. Daher werden Ver-

längerungen aus großen Verkehrsverträgen in der Regel nicht als Wettbewerbsverfahren eingeordnet. Gleichwohl wird der Wettbewerbsbegriff weit ausgelegt, da der Nachweis in die eine wie die andere Richtung im Zweifelsfall problematisch ist. Darüber hinaus werden wir Direktvergaben an Wettbewerber als »Erstvergaben«, weil diese Leistungen den NE-Bahnen offenstanden.

- **Abgrenzung »Eisenbahn«:** Schließlich wird alles als SPNV gewertet, was unter die Eisenbahn-Bau- und Betriebsordnung (EBO) fällt (»schwere Eisenbahn«) und überwiegend aus Regionalisierungsmitteln finanziert wird. Die »leichte Eisenbahn« nach der Verordnung über den Bau und Betrieb der Straßenbahnen (BOStrab) wird daher nicht berücksichtigt, sofern sie nicht mehrheitlich aus Mitteln für den SPNV finanziert wird. Damit werden auch die Mischformen abgedeckt, bei denen sowohl nach EBO als auch nach BOStrab gefahren wird, wie bei den kombinierten Stadt- und Straßenbahnen Karlsruhe, Kassel oder Chemnitz.

Die Wettbewerber im Einzelnen

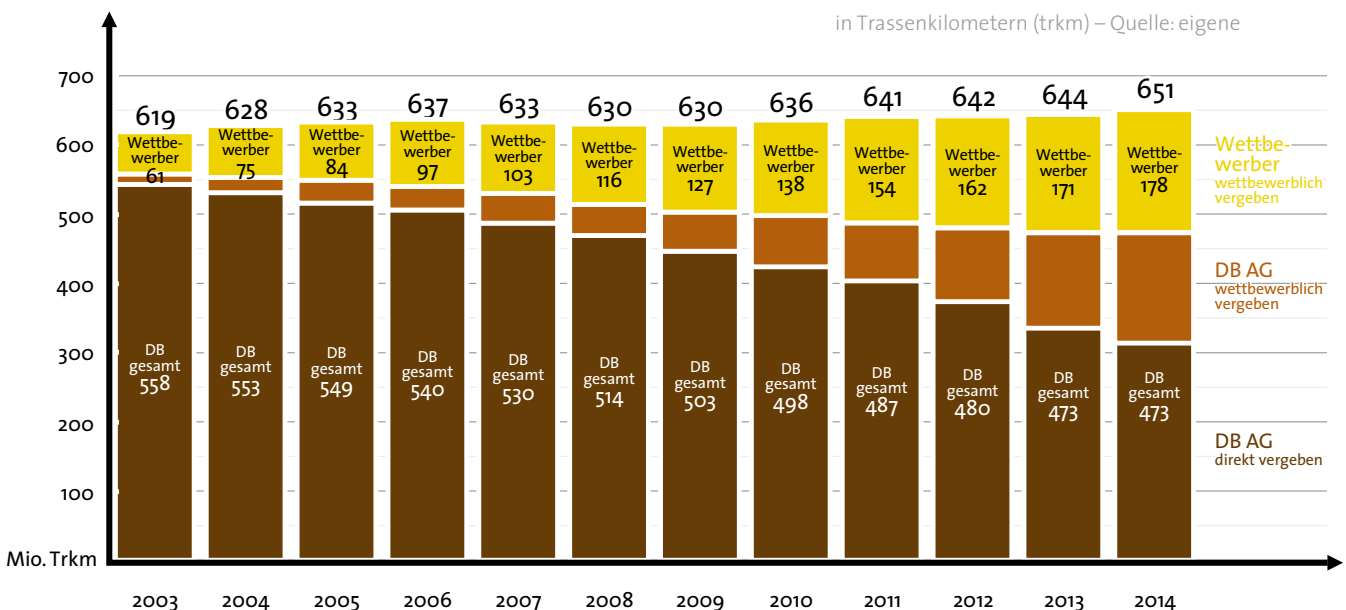
2014 werden 178,0 Mio. Zkm von den Wettbewerbsbahnen gefahren, was einem Marktanteil von 27,3 % entspricht. Bemerkenswert ist, dass alle Wettbewerbs-EVU in den letzten Jahren von Vergabeerfolgen profitieren können. Die Rangliste der Wettbewerbsbahnen wird 2014 wie folgt aussehen:

- Der Marktführer unter den NE bleibt **Veolia Verkehr** mit 34,5 Mio. Zkm (inklusive der 2,9 Mio. Zkm, die von trans regio erbracht werden). Allerdings muss das Unternehmen Verluste in Mecklenburg Vorpommern nach dem Gezerre um die
- Der Branchendritte und Zweite der Wettbewerber, **Netinera**, kann seinen Platz verteidigen mit einem Volumen von 24,6 Mio. Zkm (gewichtet). Die Tochter der italienischen Staatsbahn kann die Betriebsleistung durch die Übernahme der

OLA (Rehna — Parchim, Bützow — Paserow — Ueckermünde) sowie dem Dieselnetz Ostwestfalen-Lippe (OWL) hinnehmen. Zudem verliert Veolia im Dezember 2013 den Vorlaufbetrieb der Mitteldeutschen S-Bahn, die im Vollbetrieb von DB Regio gefahren wird. Zulegen kann Veolia durch den Gewinn des Netzes Rosenheim (Meridian), das im Dezember 2013 an den Start geht.

Abbildung 7: Betriebsleistung DB AG vs. Wettbewerber im SPNV in den Fahrplanjahren 2003 bis 2014

in Trassenkilometern (trkm) – Quelle: eigene



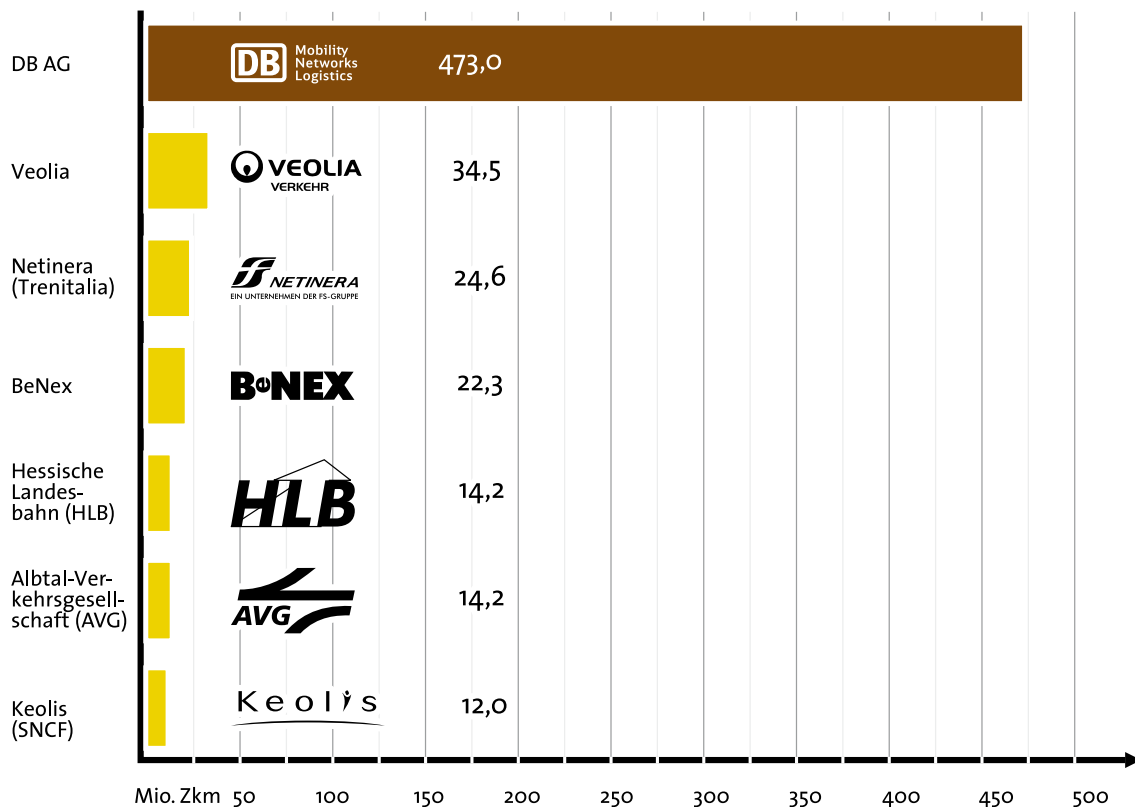
Schienenpersonennahverkehr

Waldbahn in Ostbayern sowie Zugewinne in Mecklenburg-Vorpommern aufgrund der Beteiligung an der ODEG (Rehna—Parchim) erhöhen.

- Auch **BeNEX**, das Gemeinschaftsunternehmen von Hamburger Hochbahn AG und INPP Public Infrastructure Germany GmbH & Co. KG, profitiert von der ODEG-Beteiligung und deren Leistungszuwächsen in Mecklenburg-Vorpommern sowie in Berlin-Brandenburg. Für 2014 liegt die Betriebsleistung der BeNEX inklusive ihrer Beteiligungen bei 22,3 Mio. Zkm.
- Die **Albtal-Verkehrsgesellschaft (AVG)** aus Karlsruhe und die Hessische Landesbahn (HLB) kommen jeweils auf 14,2 Mio. Zkm Betriebsleistung. Die Hessische Landesbahn profitiert von ihren Beteiligungen an Vectus, Cantus, der Südthüringenbahn (STB), der RegioTram sowie der Hellertalbahn und kann ihr Volumen aufgrund der Anteilsaufstockung an der RegioTram leicht steigern. Die AVG weitet ihre Leistung durch die Stadtbahn Heilbronn aus.
- Die zur SNCF gehörende **Keolis** mit der Eurobahn und der Beteiligung an der Niederbarnimer Eisenbahn (NEB) ist mit 12,0 Mio. Zkm die Nummer sieben der Branche. Perspektivisch gewinnt sie über die NEB hinzu, indem sie ab 2015 das Ostbrandenburg-Netz übernimmt.
- Nur einen zwischenzeitlichen Höchststand konnte die **Erfurter Bahn (EB)** Mitte 2013 verbuchen, als das Dieselnetz Ostthüringen bereits betrieben wurde und die EB weiterhin die Leistungen in Nordthüringen erbrachte. Letztere gibt sie zum Dezember 2013 an DB Regio ab, so dass ihre Betriebsleistung für 2014 rund 7,9 Mio. Zkm betragen wird.
- Die **Hohenzollerische Landesbahn (HzL)** und die **Südwestdeutsche Eisenbahngesellschaft (SWEG)** werden aufgrund der identischen Geschäftsführung zusammen betrachtet und kommen gesamthaft auf 7,3 Mio. Zkm. Hier wirkt die volle Übernahme der Anteile an der Breisgau-S-Bahn leistungserhöhend.

Abbildung 8: Top Sieben der Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) im SPNV 2014

in Mio. Zkm – Quelle: eigene



SPNV-Vergabe »MDSB II«: Wie gewonnen, so zerronnen

Das Vergabeverfahren »Mitteldeutsches S-Bahn-Netz II«, (kurz: MDSB II) umfasst rund 5,6 Mio. Zkm pro Jahr auf mehreren Streckenästen im Großraum Halle/Leipzig und durch den neuen Citytunnel Leipzig. Es stellt verkehrlich eine Ergänzung der bereits früher separat vergebenen Leistungen »MDSB I« dar. Beteiligt sind als Auftraggeber das Land Sachsen-Anhalt (Federführung), der Zweckverband für den Nahverkehrsraum Leipzig (ZVNL) und das Land Brandenburg.

Für den von Dezember 2015 bis Dezember 2030 laufenden Verkehrsvertrag gaben Abellio und die DB Regio Angebote ab, beide boten mit Fahrzeugen vom Typ E-Talent 2 an. Am 8.3.2013 gab die das Verfahren koordinierende NASA bekannt, dass die Aufgabenträger eine Vergabeentscheidung zugunsten des Bieters Abellio getroffen hätten. Bereits dieser Termin lag nur 33 Monate vor der definierten Betriebsaufnahme. In dieser Rüstzeit hätte der Sieger seine Finanzierung und einen Fahrzeugliefervertrag über rund 30 Elektrotriebwagen abschließen müssen. Die DB als unterlegener Bieter zog vor die Vergabekammer Halle an der Saale und focht die beabsichtigte Zuschlagsentscheidung dort an.

Es folgte die wohl langsamste Vergabekammerbefassung in der Geschichte des SPNV. Mehrfach verlängerte Abellio die Bindefrist, um mit der Verzögerung bei der Verfahrensbearbeitung Schritt halten zu können und weiter an das Angebot gebunden zu bleiben. Zuletzt verlängerte Abellio seine Bindefrist bis 30.9.2013 und damit rund fünf Monate über das ursprüngliche Angebot hinaus. Die Rüstzeit bis zur Betriebsaufnahme schrumpfte auf 26,5 Monate. Man darf getrost ausschließen, dass ein Fahrzeughersteller die erforderliche Flotte an Neufahrzeugen so kurzfristig produzieren und zulassen kann, so dass Abellio hier bereits erhebliche Risiken für Ersatzkonzepte und Vertragsstrafen auf sich genommen hätte.

Die DB AG schürte während der gesamten Vergabekammerphase medial vor und politisch hinter den Kulissen mit einer massiven Kampagne die Sorge vor Arbeitsplatzverlusten und Standortaufgaben im Falle einer Nichtabwendung ihrer Niederlage.

Am 1. Oktober 2013 teilte die NASA mit, die VK Halle habe entschieden, dass die Wertung der Angebote teilweise neu durchgeführt werden müsse. Diese Neuwertung hätten die Aufgabenträger vornehmen und miteinander abstimmen müssen. Gegen das Ergebnis hätte ein unterlegener Bieter erneut vor die Vergabekammer ziehen können. Die vertragliche Betriebsaufnahme blieb mit Dezember 2015 jedoch unverändert. Eine weitere Verlängerung der Bindefrist konnte Abellio damit nicht mehr anbieten, zu groß wäre der erwartbare Schaden aus einer sicher verpatzten mehrmonatigen Startphase ohne vertragskonforme Fahrzeuge gewesen. DB Regio sah sich hingegen durchaus in der Lage, ihr Angebot weiter aufrechtzuhalten. Für sie als Altbetreiber sind die Risiken weit geringer, da Sie bereits über Altfahrzeuge verfügt, mit denen der Betrieb vergleichsweise gut durchgeführt werden könnte, auch wenn die Neufahrzeuge verzögert ausgeliefert würden.

Dass der beabsichtigte Sieger Abellio am Ende mit leeren Händen dasteht, resultiert letztlich aus dem Zusammenwirken mehrerer Ursachen:

- Die Vergabekammer, die in der Vergangenheit erst wenig Erfahrung mit wettbewerblichen SPNV-Vergaben sammeln konnte, war mit der Komplexität der Materie mutmaßlich überfordert.
- Die konsequente Nutzung der Rechtsschutzmöglichkeiten durch den unterlegenen Bieter erhöhte dessen Zuschlagschancen schlicht aus der Verfahrensverzögerung selbst und nicht (nur) aus der inhaltlichen Bewertung durch die Kammer.
- Das Vergabeverfahren hatte von Beginn an zu geringe Rüstzeiten für die Fahrzeuglieferung und keine ausreichenden Pufferzeiten für Verzögerungen infolge von Rechtsschutz

vorgesehen. Das zusätzliche Festhalten der Aufgabenträger an einem ganz offensichtlich immer unrealistischeren Termin für den Betriebsstart spielte wegen asymmetrischer Möglichkeiten der Bieter, das Risiko verzögerter Fahrzeuglieferungen eingehen zu können, dem Altbetreiber in die Hände.

- Der dysfunktionale Gebrauchtfahrzeugmarkt für größere Flotten elektrischer Fahrzeuge in Verbindung mit exklusivem Zugriff des Altbetreibers auf seine Altfahrzeuge.

Als Schlussfolgerungen für die weitere Marktentwicklung können folgende Thesen abgeleitet werden:

- Eine fortgeschrittene Marktöffnung und die damit verbundene Erfahrung der jeweils zuständigen Vergabekammern aus der Befassung mit der Materie SPNV sind hilfreich für effiziente Nachprüfungsverfahren. Dann dienen sie auch eher dem originären Rechtszweck: dem Schutz möglicherweise verletzter Rechte unterlegener Bieter, anstatt als taktischer Hebel zur Verfahrensverzögerung instrumentalisiert zu werden.
- Die Aufgabenträger müssen künftig mit deutlich längeren Vorlaufzeiten und Verfahrensdauern planen, sofern die Fahrzeugbeschaffung Teil der vergebenen Leistung ist. Nicht nur wegen der Zulassungs- und Lieferprobleme der Industrie, sondern auch um einer potenziellen Instrumentalisierung der zweifelsfrei notwendigen Rechtsschutzmöglichkeiten entgegenzuwirken.
- Die Entkopplung der Fahrzeugbeschaffung von der Vergabe des Verkehrsvertrages kann ebenfalls helfen, sich aus der drohenden Falle unzumutbarer Bindefristverlängerungen zu befreien.

- **Abellio**, Tochterunternehmen der niederländischen Staatsbahn, wächst 2014 erstmals seit Jahren auf dann 6,6 Mio. Zkm, dank der Übernahme der S 7 (ehemals RB 47; »Der Müngstener«). Mit dem Erfolg beim Saale-Thüringen-Südharz wird Abellio ab 2016 sein Leistungsvolumen mehr als verdoppeln, und zwar plus 8,0 Mio. Zkm, 2018 dann im Rahmen der 2. Betriebsstufe nochmal dazu. Hinzu kommen die anteiligen Leistungen der Westfalenbahn, an der Abellio zu 25 % beteiligt ist und die ab 2016 das Netz EMIL übernehmen wird. Weitere Zugewinne waren mit dem MDSB-Netz II fest eingeplant, gingen aber infolge der Verzögerungen nach dem Widerspruch der DB AG letztlich doch an diese verloren (siehe Kasten).
- Die Nummer zehn der Wettbewerbsbahnen sind die **Eisenbahnen und Verkehrsbetriebe Elbe-Weser (EVB)** mit einer Betriebsleistung von 3,9 Mio. Zkm. Die EVB profitierte von der Ausweitung der Verkehre zwischen Bremerhaven und Cuxhaven.
- Weitere neun Unternehmen kommen auf eine Betriebsleistung von mindestens

einer Million Zkm. Angeführt wird diese Gruppe von der AKN in Norddeutschland. Damit kommen 21 Wettbewerbs-EVU auf eine mindestens siebenstellige Zahl an Zkm. Diese Gruppe hat sich somit seit dem letzten Wettbewerber-Report um ein Unternehmen vergrößert.

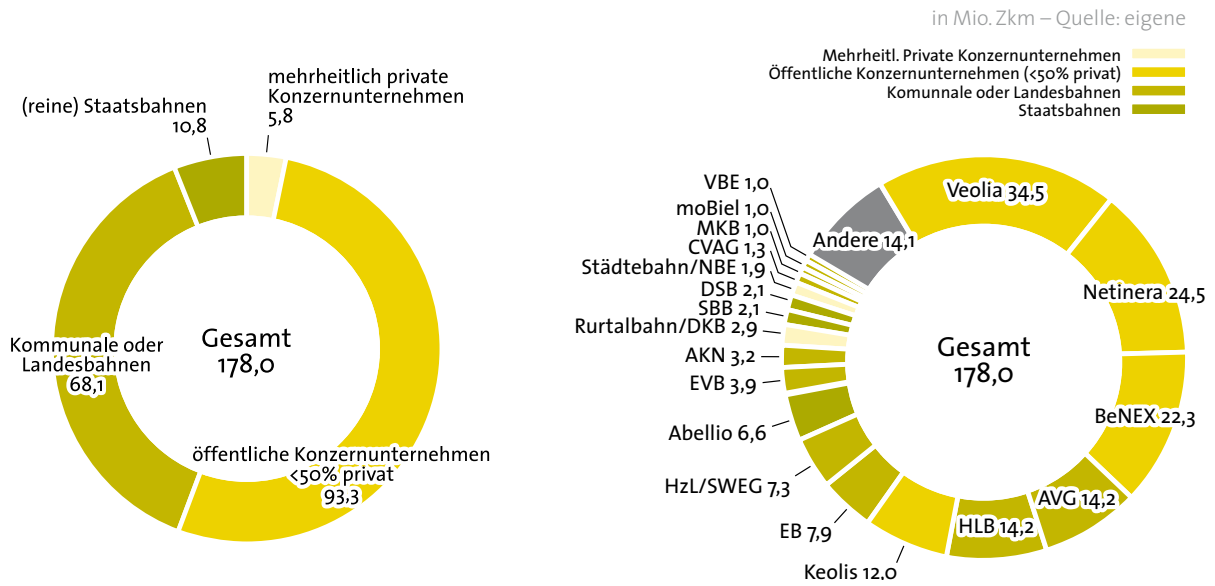
- Sieben weitere Unternehmen unterschreiten die Millionengrenze. Am unteren Ende der Betreiberlandschaft steht die Pressnitzalbahn mit den Leistungen zwischen Lauterbach und Mole sowie der Dampfbahn Rasender Roland auf Rügen.

3.2 Marktbefunde

Marktbefund I: Öffentliche Bahnen bleiben dominierend

Der Markt im SPNV bleibt fest in öffentlicher Hand. Unternehmen, die – neben der Deutschen Bahn – vollständig im Eigentum staatlicher Gebietskörperschaften liegen, fahren 78,9 Mio. Zkm im SPNV. Hinzu kommen 40,3 Mio. Zkm, die von Unternehmen mit

Abbildung 9: Zusammensetzung der Wettbewerberlandschaft im SPNV in Deutschland 2014



mehrheitlichem Anteilsbesitz verantwortet werden. Damit liegt das Leistungsvolumen von DB-Wettbewerbern, bei denen die öffentliche Hand vollständig oder mehrheitlich Eigentümer ist, bei 119,2 Mio. Zkm. Addiert man die Betriebsleistung der Deutschen Bahn hinzu, werden über 90 % (592,2 Mio. Zkm) der gesamten Leistung des SPNV in Deutschland von staatlich beherrschten Unternehmen erbracht.

Die Anteile der Unternehmen, bei denen private Eigentümer die Mehrheit haben, ist seit dem Wettbewerber-Report 2010/2011 erneut gesunken. Gerade einmal 58,9 Mio. Zkm (entspricht 9 %) werden noch von ihnen erbracht.

Zunehmend ist der Hinweis – auch aus dem Umfeld der DB AG – zu vernehmen, »ausländische Staatsbahnen« seien auf dem deutschen Markt aktiv, während die DB AG in deren Ländern keine Chance zum Markteintritt habe. Selbst wenn dies stimmen sollte, wäre es immer noch kein Argument gegen eine Wettbewerbsbeteiligung ausländischer Unternehmen auf dem deutschen Markt. Implizit haftet dem Label »ausländische Staatsbahn« der Makel an, deutsche Steuergelder fließen ins Ausland. Ungeachtet der Tatsache, dass alle ausländischen Marktakteure Tochterfirmen in Deutschland haben, fehlt hier ebenfalls ein schlüssiges Argument. Zunächst geht es darum, Steuergelder so effizient wie möglich für den wirtschaftlich besten Betreiber einzusetzen. Zudem wird die Wertschöpfung von Dienstleistungen wie

dem SPNV überwiegend vor Ort erbracht, z. B. durch das eingesetzte Personal. Von einem Mittelabfluss ins Ausland kann daher nicht die Rede sein.

In Anbetracht der Zahlen ist es zudem eine irrierte Annahme, der deutsche Markt werde neben der DB AG von ausländischen Bahnen dominiert. Derzeit sind fünf europäische Staatsbahnen auf dem deutschen Markt aktiv: die SNCF aus Frankreich mit der Tochter Keolis, die NS aus den Niederlanden mit Abellio, die FS Trenitalia mit Netinera einschließlich der Beteiligung am metronom, die SBB in Süddeutschland sowie die DSB aus Dänemark mit einem 50 %-Anteil an der VIAS.

Das Leistungsvolumen der SBB ist mit 2,1 Mio. Zkm ebenso vernachlässigbar wie das der DSB (ebenfalls 2,1 Mio. Zkm). Letztere sucht seit Langem und bisher erfolglos einen Käufer ihrer VIAS-Beteiligung. Abellio hat mit 6,6 Mio. Zkm derzeit noch keine gewichtige Position im deutschen SPNV inne. Lediglich FS Trenitalia und die SNCF haben aktuell eine gewisse Marktgröße, wobei diese mit 3,8 % bzw. 1,8 % im Vergleich zur DB AG bescheiden ausfällt.

Der Marktanteil dieser fünf ausländischen Staatsbahnen in Deutschland beträgt gerade einmal 7,3 %. Betrachtet man das Marktvolumen ohne DB-Anteil, haben die fünf einen Anteil von 26,6 %. Somit liegt nicht einmal eine Dominanz innerhalb der Gruppe der

Abbildung 10: Marktübersicht über Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) im SPNV im Fahrplanjahr 2014

Quellen: eigene

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		
1.	DB Regio Faktische Direktvergaben Wettbewerb		473,0 313,7 159,3	72,7	473,0																		
2.	Veolia Verkehr NordWestBahn (NWB) Bayerische Oberlandbahn (BOB) Nord-Ostsee-Bahn (NOB) Veolia Verkehr Sachsen-Anhalt Bayerische Regiobahn (BRB) trans regio Regiobahn Württemberg. Eisenbahn-Gesellsch. (WEG), eigenw. Veolia Verkehr Sachsen	64,00 100,00 100,00 100,00 100,00 100,00 100,00 100,00	34,5 11,5 6,9 4,4 3,1 3,0 2,9 1,2 1,1 0,4	5,3	41,0																		
3.	Netinera Vogtlandbahn (VBG)/Regentalbahn (RBG) Ostdeutsche Eisenbahn (ODEG) metronom Osthannoversche Eisenbahn (OHE) Berchtesgadener Land Bahn (BLB) Vogtlandbahn (VBG), eigenw.	100,00 50,00 36,70 100,00 50,00 100,00	24,6 10,8 7,4 3,4 2,6 0,3 0,1	3,8	38,0																		
4.	BeNEX agilis Ostdeutsche Eisenbahn (ODEG) metronom cantus nordbahn	100,00 50,00 25,10 50,00 50,00	22,3 10,0 7,4 2,3 1,8 0,8	3,4	37,2																		
5.	Hessische Landesbahn (HLB) Hessische Landesbahn (HLB) Vectus cantus Südthüringenbahn (STB) Regionalbahn Kassel (RBK) HellertalBahn (HTB)	100,00 74,90 50,00 50,00 50,00 33,33	14,2 7,4 1,8 1,8 1,6 1,5 0,1	2,2	19,9																		
6.	Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG) Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG) Albtal-Verkehrs-Gesellschaft (AVG), eigenw.	100,00 100,00	14,2 10,2 4,0	2,2	14,2																		

Platz	Konzern/EVU und Marke	Anteil in %	Zkm gewichtet in Mio.	Marktanteil in %	Zkm brutto in Mio.	BW	BE	BB	HB	HH	HE	MV	NI	NW	RP	SL	SN	ST	SH	TH		
7.	Keolis (SNCF) eurobahn Niederbarnimer Eisenbahn (NEB)	100,00 33,59	12,0 11,4 0,6	1,8	13,1																	
8.	Erfurter Bahn Erfurter Bahn (EB) Südthüringenbahn (STB)	100,00 50,00	7,9 6,2 1,6	1,2	9,5																	
9.	Hohenzollerische Landesbahn (HzL)/ Südwestdeutsche Verkehrs-AG (SWEG) Hohenzollerische Landesbahn (HzL) Ortenau-S-Bahn (OSB/SWEG) Breisgau-S-Bahn (BSB/SWEG) Hohenzollerische Landesbahn (HzL) eigenw. Südwestdeutsche Verkehrs-AG (SWEG), eigenw. Südwestdeutsche Verkehrs-AG (SWEG)	100,00 100,00 100,00 100,00 100,00 100,00	7,3 3,1 1,5 1,0 0,8 0,7 0,2	1,1	7,3																	
10.	Abellio Abellio Rail NRW Westfalenbahn	100,00 25,00	6,6 5,6 1,0	1,0	9,8																	
11.	Eisenbahnen u. Verkehrsbetr. Elbe-Weser (EVB) metronom Eisenbahnen u. Verkehrsbetr. Elbe-Weser (EVB), eigenw.	27,96 100,00	3,9 2,6 1,3	0,6	10,6																	
12.	AKN Eisenbahn AKN Eisenbahn, eigenw. nordbahn	100,00 50,00	3,2 2,5 0,8	0,5	4,0																	
13.	Rurtalbahnd/Dürener Kreisbahn Vias Dürener Kreisbahn (DKB)	50,00 100,00	2,9 2,1 0,8	0,4	4,9																	
14.	Schweizerische Bundesbahnen (SBB)	100,00	2,1	0,3	2,1																	
15.	Dänische Staatsbahn (DSB), Vias	50,00	2,1	0,3	4,1																	
16.	Städtebahn Sachsen Tochter der Nordbay. Eisenbahn (NBE)	100,00	1,9	0,3	1,9																	
17.	Kasseler Verkehrs-Ges. (KVG) , Regionalb. Kassel (RBK)	50,00	1,5	0,2	3,0																	
18.	Chemnitz Verkehrs-AG (CVAG)	100,00	1,3	0,2	1,3																	
19.	Mindener Kreisbahnen (MKB), Westfalenbahn	25,00	1,0	0,2	4,2																	
19.	moBiel, Westfalenbahn	25,00	1,0	0,2	4,2																	

Schienenpersonennahverkehr

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	
19.	Verkehrsbetriebe Extertal (VBE), Westfalenbahn	25,00	1,0	0,2	4,2																	
22.	Saarbahn Saarbahn Saarbahn, eigenw.	100,00 100,00	0,9 0,8 0,1	0,1	0,9																	
23.	Harzer Schmalspurbahn (HSB)	100,00	0,7	0,1	0,7																	
23.	Westerwaldbahn (WEBA) vectus HellertalBahn (HTB)	25,10 33,33	0,7 0,6 0,1	0,1	2,7																	
25.	Rhenus Veniro	100,00	0,6	0,1	0,6																	
26.	Bremer Straßenbahn AG (BSAG), metronom	5,00	0,5	0,1	9,3																	
27.	Eisenbahngesellschaft Potsdam (EGP) EGP EGP eigen.	100,00 100,00	0,3 0,2 0,1	0,0	0,3																	
28.	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 Stadtwerke Osnabrück, NordWestBahn (NWB) Verkehr+Wasser Oldenburg, NordWestBahn (NWB) Landkreise/Land, Niederbarnimer Eisenbahn (NEB) Landkreise, metronom Salzburg AG, Berchtesgadener Land Bahn (BLB)	26,00 10,00 66,41 5,24 50,00	8,4 4,7 1,8 1,1 0,5 0,3	1,3																		
	Dampfbahnen	100,00	0,3	0,1																		
			651,0	100,0																		
			178,0	27,34																		

Elektro-Netz Nord Sachsen-Anhalt: Recht haben und Recht bekommen

In der Frühphase der Regionalisierung waren Wettbewerbsvergaben häufig Überzeugungssache. Es war im Interesse der DB AG, dass dies lange so blieb und vielfach eher auf Direktvergaben gesetzt wurde. Auch nach dem Abschluss der großen Verkehrsverträge blieb das so, obwohl diese ursprünglich auch mit dem Ziel abgeschlossen wurden, einen langsamen, aber stetigen Übergang zum Wettbewerb zu schaffen. Zunächst wurde diese Sichtweise von Vergabekammern (z.B. 2001 in Sachsen-Anhalt) und Gerichten (z.B. OLG Brandenburg) ähnlich gesehen und Direktverträge legitimiert.

Doch nach der erfolgreichen Vergabebeschwerde von Abellio, an deren Ende das wegweisende Urteil des Bundesgerichtshofes (BGH) zur faktischen Ausschreibungspflicht stand, waren diese Positionen nicht mehr haltbar. In der Branche wurde seitdem diskutiert, ob nicht doch noch einmal Übergangsregelungen für große Verkehrsverträge notwendig seien oder auch nicht bestimmte Kleinaufträge zur Marktpflege oder wegen Besonderheiten des Systems (Dampfbahn, Schmalspurbahn, innovative Ausflugsverkehre) vergabefrei sein sollten. Doch im Kern war die Ausschreibungspflicht unter den Marktakteuren anerkannt.

Umso überraschender war die Direktvergabe des »Elektro-Netz Nord« in Sachsen-Anhalt (mit Verkehren nach Niedersachsen und Brandenburg) an die DB Regio Ende 2010. Es wurde jeweils ein fünfzehnjähriger Nettovertrag zwischen vier Aufgabenträgern und der DB Regio geschlossen. Die Vergabebekanntmachung nannte jedoch neben der NASA in Sachsen-Anhalt die anderen Aufgabenträger nicht namentlich. Gegen die Vergabe wurde rechtlich, aber auch politisch vorgegangen.

Auf dem Rechtsweg wollte das private EVU NBE Rail einen Nachprüfungsantrag gegen die Vergabe stellen. Dabei verzögerte die Vergabekammer zunächst die Herausgabe des Vertrages, und NBE Rail hatte keine Möglichkeit, innerhalb der gesetzlichen Frist gegen die Vergabe vorzugehen. Auch der Gang vor das OLG in Naumburg brachte keinen Erfolg. Bemerkenswert ist, dass sowohl die Vergabekammer als auch das OLG in der Sache nicht entschieden. Gegen den BGH konnten oder wollten sie nicht entscheiden, und so wurden Formfehler gesucht und letztlich auch gefunden. Das OLG beschied, dass die Klage der NBE unzulässig sei, weil es die Klägerin versäumt hätte, alle beteiligten Aufgabenträger (LNVG, VBB und ZGB) in der Klage zu benennen. Die praktische Konsequenz wird nun sein, dass die EVUs sicherheitshalber ihre Rügen an alle Aufgabenträger per Einschreiben schicken werden, um kein Risiko einzugehen. Es bleibt für Wettbewerber die bittere Erfahrung, dass der Gang vor das Gericht erst einmal hohe Verfahrenskosten mit sich bringt, was für kleine mittelständische Bahnen praktisch eine unüberwindliche Hürde darstellt. Schließlich blieb auch der Gang zur EU-Kommission, angestrengt von den Grünenpolitikern Michael Cramer (Europaparlament) und Christoph Erdmenger (Landtag Sachsen-Anhalt), ohne Erfolg. Die Kommission, sonst eigentlich wettbewerbsfreundlich, beanstandete das Vorgehen der Akteure bei der Direktvergabe nicht.

Der Fall hat jedoch auch eine politische Dimension. Die Opposition im Landtag Sachsen-Anhalts erhob den Vorwurf, dass die Leistungen nicht wettbewerblich vergeben wurden. Die Landesregierung versuchte mit einer Vielzahl von Begründungen Schaden abzuwenden und die Vergabe an die DB Regio als faktisch alternativlos darzustellen. Der Angebotspreis der DB Regio wurde als sehr gut bezeichnet, insbesondere da die DB Regio zusicherte, dem Aufgabenträger Preissteigerungsrisiken für die Infrastruktur abzunehmen. Eine Option, die DB-Wettbewerber nicht anbieten können. Zudem wurde der günstige Preis für die Bombardier-Doppelstockwagen aufgeführt, den außer der DB Regio kein anderer Wettbewerber erhalten könne. Teilweise wurde angezweifelt, dass Wettbewerber überhaupt hinreichenden Zugang zu Doppelstockfahrzeugen hätten. Letztlich endete das Ganze trotz dieser vermeintlich transparenten Darlegung der Entscheidungsgründe in einer politischen Niederlage für die Landesregierung. Denn auf die Weigerung des Landes die Gründe für die Direktvergabe gegenüber der Öffentlichkeit transparent und nachvollziehbar darzustellen, urteilte das Landesverfassungsgericht, dass diese Intransparenz verfassungswidrig ist und die Regierung zur umfassenden Information des Parlament verpflichtet ist.

Wettbewerber vor. Zwar wird mit der Aufnahme größerer Netze, wie dem Dieselnetz Südwest (Netinera) oder dem Saale-Thüringen-Südharz-Netz (Abellio), der Marktanteil in den nächsten Jahren anziehen, aber auch zukünftig nicht annähernd vergleichbar mit dem DB-Anteil sein.

Die größere Gruppe der öffentlich beherrschten Unternehmen machen die Landes- und Kommunalbahnen aus. Deren Anteil liegt bei 10,5 %. Der Tätigkeitsschwerpunkt der Unternehmen ist in den meisten Fällen lokal begrenzt. Dies gilt unter anderem für die AVG und HzL im Südwesten, die AKN und EVB im Norden oder die EB in Mitteldeutschland. Die HLB ist über einige Beteiligungen zwar in etwas größerem Gebiet tätig, doch speisen sich alle Beteiligungen aus der Basis in Hessen. Die einzige Ausnahme der kommunalen Bahnen ist BeNEX. Über die Beteiligungen am metronom, der nordbahn, der ODEG, an agilis sowie an cantus fährt das Unternehmen in dreizehn Bundesländern.

Anders als noch im letzten Wettbewerber-Report wurde Veolia den Unternehmen mehrheitlich in öffentlicher Hand zugeordnet, da die Muttergesellschaft Transdev inzwischen zu 60 % der staatlichen Caisse de Dépôts et Consignations (CDC) gehört. Bereits Ende 2011 wurden Verkaufspläne für die Verkehrssparte öffentlich, die jedoch bisher nicht umgesetzt wurden. Das führt zu einem Teilnahmestillstand der deutschen Tochter. Für die Bestandsleistungen in Mecklenburg-Vorpommern war dem dortigen Management zunächst von der Zentrale in Frankreich die Beteiligung an der Ausschreibung untersagt worden. Nach der Direktvergabe an DB Regio ging die Veolia-Tochter Ostseeland Verkehr GmbH (OLA) plötzlich doch gegen die Vergabe vor, unterlag jedoch im Nachprüfungsverfahren vor dem Oberlandesgericht Rostock.

Rein private EVU sind im Markt dünn gesät. PRESS und EGP sind volumenmäßig Kleinstakteure, die lokal begrenzt agieren. Das durchaus erfolgreich, wie der Ausschreibungsgewinn der EGP in der Prignitz gegen die zu Netinera gehörende PEG zeigt. Auch die Rurtalbahn ist trotz größeren Marktvolumens letztlich nur ein regionaler Akteur.

Ambitionierter ist das Unternehmen NBE Rail, das 2010 zunächst Teile und seit 1. Juni 2013 die Städtebahn Sachsen komplett über-

nommen hat. Zudem bewarb sich das Unternehmen beim Main-Spessart-Netz, allerdings erfolglos, und ging gegen die Direktvergabe des Elektronetzes Nord in Sachsen-Anhalt vor (siehe Kasten auf Seite 26).

Ab Dezember 2015 wird mit National Express ein weiterer rein privater Akteur den Betrieb aufnehmen. Mit den 5,1 Mio. Zkm von RE 7 und RB 48 wird National Express auf einen Schlag zum größten rein privaten EVU in Deutschland und damit deren Rolle stärken.

Will man etwas Positives aus der für private Akteure eher schleppenden Entwicklung ziehen, dann die Tatsache, dass es – zumindest bisher – nicht gleichzeitig zu einer starken Konzentration gekommen ist. Der deutsche SPNV-Markt ist weiterhin von einer vergleichsweise hohen Zahl an EVU geprägt. Gleichwohl ist auffällig, dass große Akteure wie Serco oder First Group nach wie vor nicht in Erscheinung getreten sind. Immerhin sollen laut Zeitungsberichten mit dem Hauptbetreiber des Pariser Nahverkehrs RATP sowie dem Betreiber der U-Bahn in Hongkong, MTR, zwei internationale Schwergewichte des städtischen Nahverkehrs an der Ausschreibung des Teilnetzes der S-Bahn Berlin teilnehmen.

Marktbefund II: Kein Verfahren ohne Nebengeräusche

Auffallend ist eine stärkere »Politisierung« von Verfahren, bei denen die DB Regio unterliegt oder Gefahr läuft, eine Ausschreibung zu verlieren. Dabei ist das mediale Erregungsszenario zumeist vorhersehbar: Noch während einer Ausschreibung oder spätestens beim Verlust der Leistung droht die DB AG mit dem Wegfall von Arbeitsplätzen »in der Region«. Betriebsräte oder EVG springen darauf an und kritisieren die Vergaben an den neuen Betreiber und die damit einhergehenden Arbeitsplatzverluste. Die Möglichkeiten des Wechsels zum neuen Betreiber werden dabei als unattraktiv bezeichnet, weil die tariflichen Vorteile einer Anstellung bei der Deutschen Bahn aufgegeben werden müssten. Es ist nicht zu kritisieren, dass Unternehmen und Gewerkschaften auf Konsequenzen einer Vergabe hinweisen. Wenn es aber darauf abzielt, (öffentlichen) Druck auf die Vergabestelle auszuüben, dann ist dies unredlich. Seitens der Wettbewerbsbahnen werden

derartige Drohszenarien kaum aufgebaut, wenn sie Verkehrsleistungen verlieren. Eine Versachlichung der Debatte täte einem Wettbewerbsmarkt gut, in dem der potenzielle Wechsel von Leistungserstellern die Ausgangsbasis für die handelnden Akteure sein sollte.

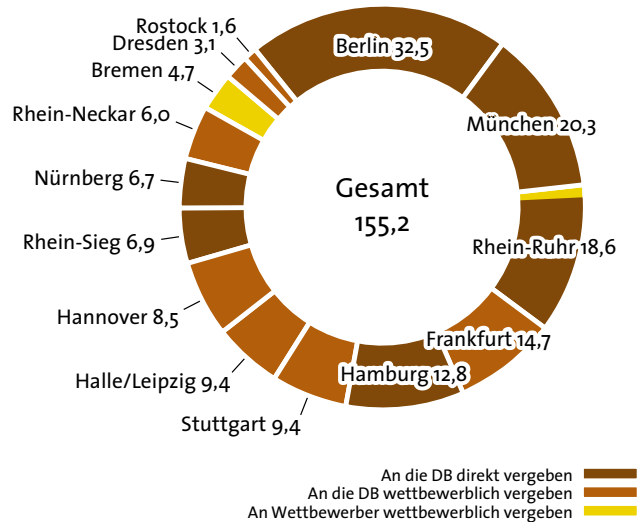
Marktbefund III: Einzelne Marktsegmente bleiben den Wettbewerbern verschlossen

Wettbewerbsbahnen fehlt in einigen Marktsegmenten die faktische Zugangsmöglichkeit. Auffallend ist ihre geringe Präsenz bei S-Bahn-Leistungen. Viele dieser Leistungen wurden bisher noch nicht ausgeschrieben, und falls doch, gewinnt im Regelfall die Deutsche Bahn – so in Hamburg oder Frankfurt. Allein die S-Bahn Bremen konnte bisher von einem Wettbewerber für einen längeren Zeitraum übernommen werden. Sie ist de facto aber eher ein Regionalverkehrssystem, das als S-Bahn bezeichnet wird. Hinzu kommt ab 2014 die S 7 in Nordrhein-Westfalen, die Abellio übernimmt. Den Vorlaufbetrieb bei MDSB I muss Veolia nach drei Jahren in wenigen Wochen wieder abgeben.

Spannend ist die Entwicklung bei der Teilnetzausschreibung der S-Bahn Berlin. Nach Berichten der Berliner Zeitung haben mehrere Verkehrsunternehmen, aber auch Herstel-

Abbildung 12: Aufteilung des S-Bahn-Marktes in Deutschland 2014

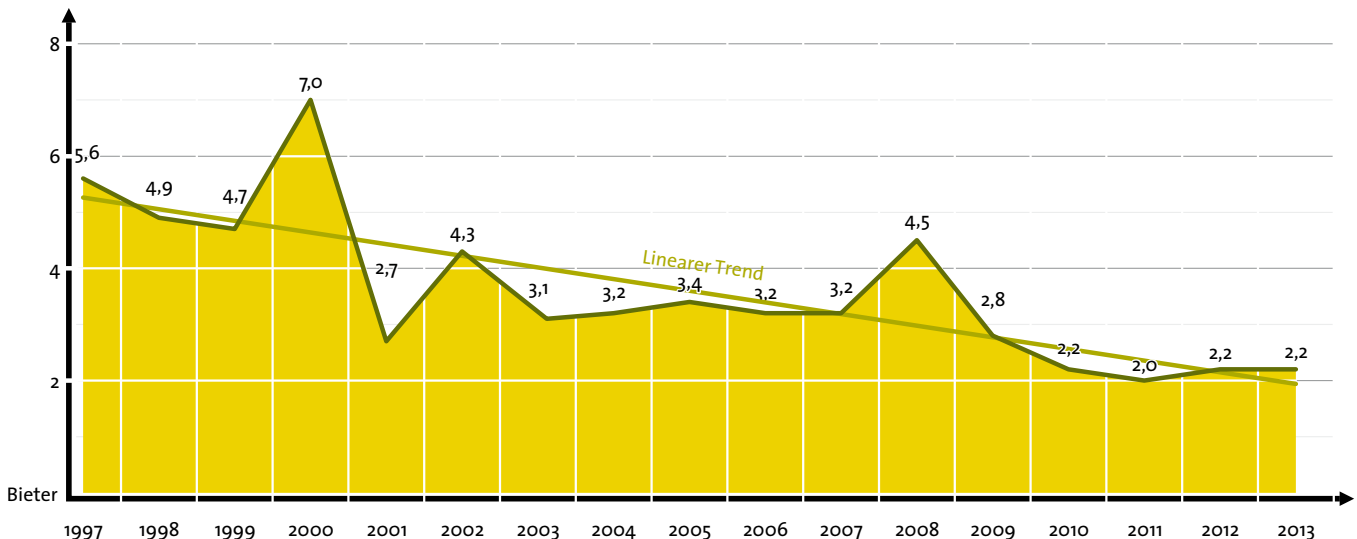
in Mio. Zkm – Quelle: eigene



ler für den Betrieb auf dem Teilnetz Ring und Südost beworben. Dass sich andere Betreiber als die zur DB AG gehörende S-Bahn Berlin GmbH realistische Chancen ausrechnen können, dürfte vor allem dem Umstand der seit 2009 anhaltenden S-Bahn-Krise in Berlin zuzuschreiben sein. Die Wettbewerber dürften spekulieren, dass eine auf die DB AG zugeschnittene Vergabe der Öffentlichkeit angesichts des Verkehrsdesasters nicht vermittelbar wäre.

Abbildung 11: Entwicklung der durchschnittlichen Anzahl der Bieter pro Verfahren

im Jahr der Zuschlagserteilung, nach Zkm gewichtet – Quelle: eigene



Schienenpersonennahverkehr

Auch Verfahren, bei denen nur kurze Vorlauf-
fristen bis zur Betriebsaufnahme gelten, sind
für Wettbewerbsbahnen mit großen Risiken
verbunden. Die Ausnahme bilden Verfahren,
in denen die Wettbewerber selbst die Altbe-
treiber sind und daher Zugriff auf einsatzfä-
hige Bestandsfahrzeuge haben. Dieser Zugriff
ist gerade bei kurzen Verfahren notwendig,
weil dann das Risiko einer verspäteten Fahr-
zeugbetriebnahme besonders groß ist.

Marktbefund IV: Bieterbeteiligung

Die Bieterbeteiligung an Vergabeverfahren
hat sich seit 2010/2011 auf niedrigem Niveau
stabilisiert. Das kann jedoch keineswegs als
Erfolg betrachtet werden, denn im Schnitt
zwei Bieter je Vergabeverfahren heißt im Re-

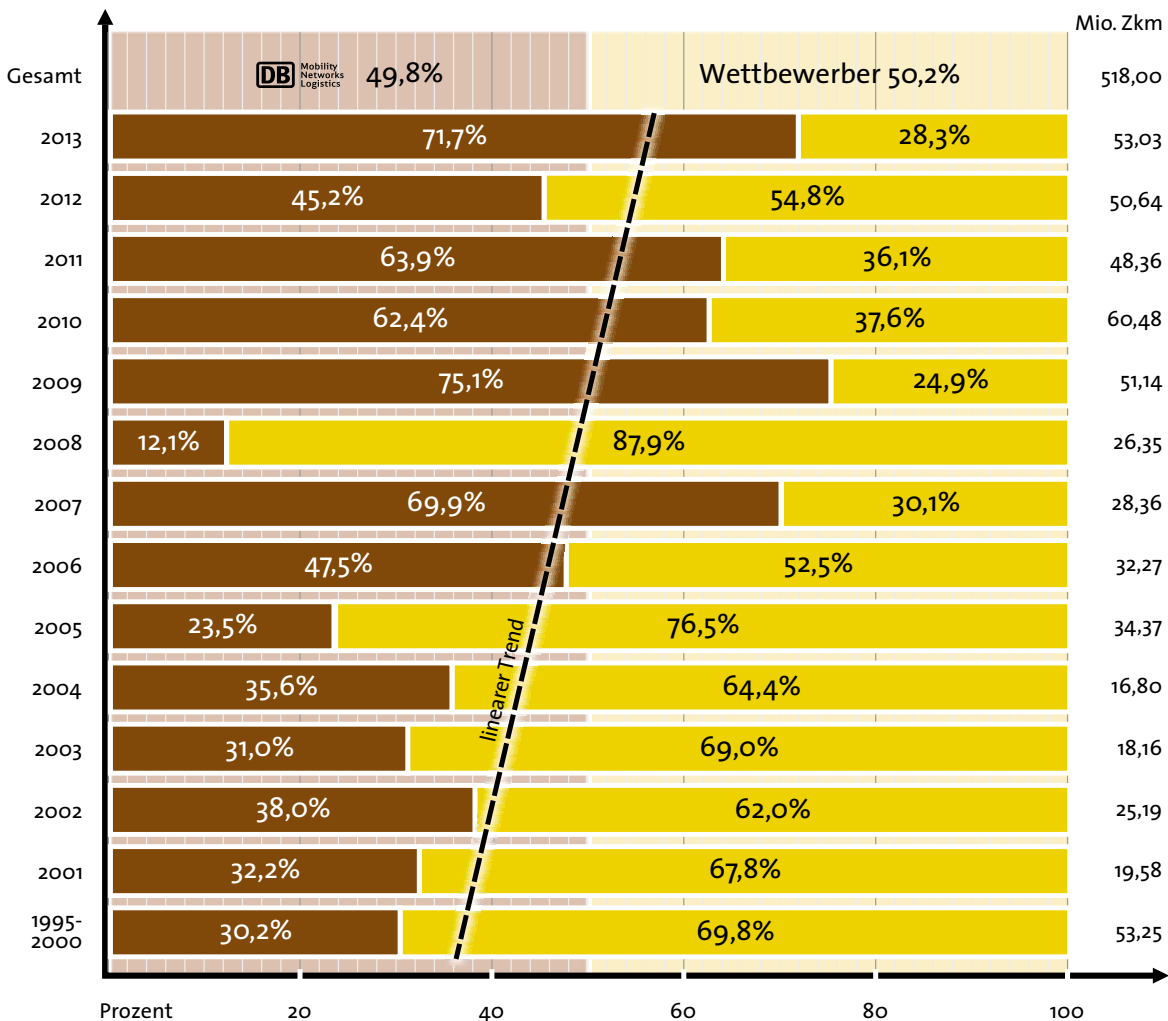
gelfall nichts anderes als DB Regio plus eins.

Dieses geringe Bieterinteresse kommt zu ei-
ner Zeit, in der immer mehr Leistungen wett-
bewerblich vergeben werden sollen. Zum
ersten Mal wird 2014 mehr als die Hälfte der
gefahrenen Leistungen im SPNV im Wettbe-
werb vergeben worden sein. Die gemäßig-
te Entwicklung der Marktanteile der Wett-
bewerber ist die Konsequenz der schwachen
Bieterbeteiligung. Zwar gehen zunehmend
mehr Leistungen in den Wettbewerb, doch
die Entwicklung der Wettbewerber-Markt-
anteile korreliert immer weniger mit der Ent-
wicklung der Marktvolumen, die in den Wett-
bewerb kommen.

Bedenklich bleibt die geringe Erfolgsquote
der Wettbewerber bei Erstvergaben in den

Abbildung 13: Entwicklung der Erfolgsquote der Wettbewerber an den Vergaben 1995 bis 2013

Quelle: eigene

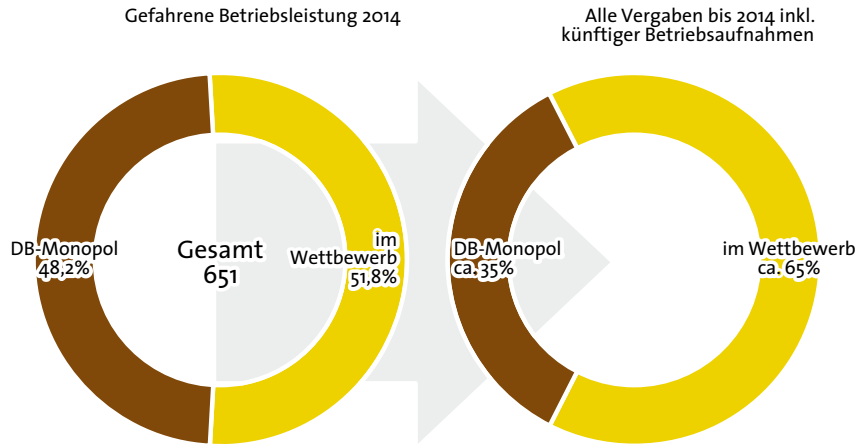


vergangenen Jahren. In den letzten sieben Jahren konnte die DB AG in fünf Jahren mindestens die Hälfte der erstmals im Wettbewerb vergebenen Leistungen gewinnen. Den Spitzenwert erreichte sie 2013, als sie über 70 % des Marktvolumens der Erstvergaben gewann. Dies wird sich in einer künftigen Stagnation des Marktanteils der Wettbewerbsbahnen niederschlagen. Auch der Marktreport SPNV der BAG-SPNV geht davon aus, dass der Marktanteil der DB AG 2016 bei rund 69 % liegen wird.

Bezogen auf die Summe aller bis heute vergebenen Leistungen wurden rund 65 % des Gesamtmarktvolumens mindestens einmal im Wettbewerb vergeben. Im Umkehrschluss harrt auch im 18. Jahr der Regionalisierung rund ein Drittel der Erstvergabe vornehmlich die großen Filets.

Abbildung 14: Marktöffnung 2014

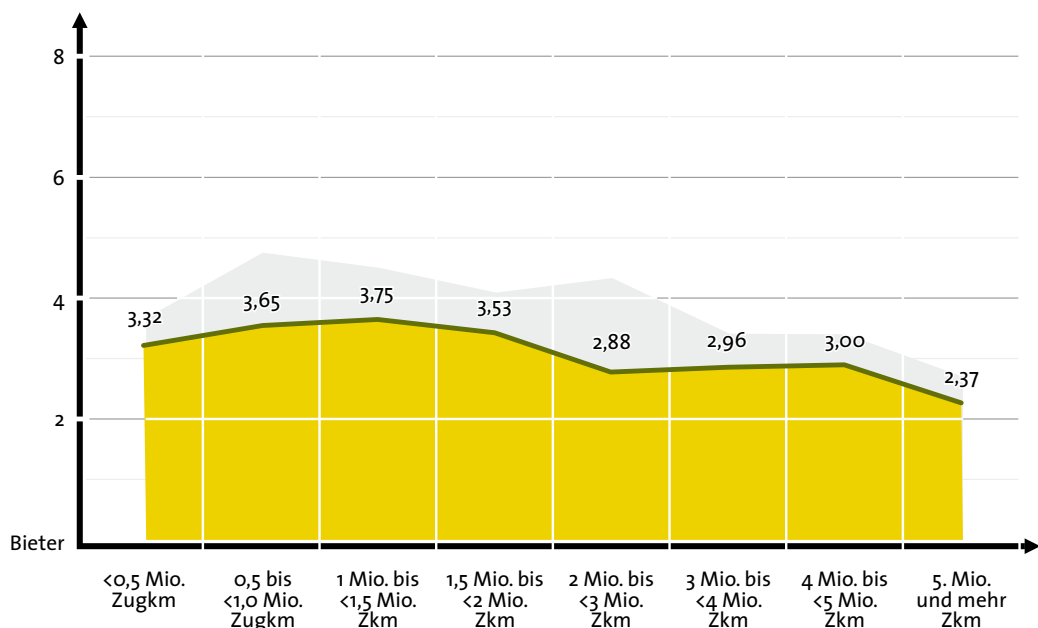
Anteil der Erstvergaben im Status quo bis 2014 in %, Stand Oktober 2013 – Quelle: eigene



In der Frühphase der Marktöffnung wurden vorrangig kleinere Netze dem Markt überantwortet, selten Leistungen in Ballungsräumen. Die großen Netze blieben im Rahmen der großen Verkehrsverträge bei DB Regio. In der Rückschau war dies ein nachvollziehbarer Weg, da der Wettbewerb so in Schwung gebracht werden konnte. Es bleibt spekulativ, ob der Wettbewerb um die großen Netze zu Beginn funktioniert oder die Newcomer eher

Abbildung 15: Entwicklung der Bieterzahl nach Losgröße

grau: Verteilung beim Wettbewerber-Report 2010/2011 – Quelle: eigene



überfordert hätte. Sukzessive werden nunmehr auch größere Netze in den Wettbewerb gebracht. Diese unterscheiden sich erheblich von kleineren Netzen, allein beim Fahrzeugbedarf und der dafür erforderlichen Finanzierung.

Im Durchschnitt haben Netze über 5 Mio. Zkm einen Bieter weniger als kleinere Ausschreibungsnetze.

Abbildung 15 auf Seite 30 zeigt, dass seit dem letzten Wettbewerber-Report die Bieterzahlen insgesamt gesunken sind. Es ist anzunehmen, dass ohne unterstützende Maßnahmen der Aufgabenträger die Bieterzahl noch weiter abgenommen hätte. Besonders deutlich ist der Rückgang bei den kleinen und mittleren Netzen. Die Vermutung liegt nahe, dass sich hier in der Regel auch kleinere EVU bewerben wollen. Bei sich verschlechternden Marktbedingungen haben diese jedoch nur eine begrenzte Kapazität für Ausschreibungsteilnahmen.

3.3 TOP-Thema 1: Belebung des Marktes

SPNV-Vergabeverfahren haben in den vergangenen Jahren durch folgende Ursachen an Komplexität gewonnen:

- Leichte Dominanz des Verhandlungsverfahrens mit vorgeschaltetem Teilnahmewettbewerb bei insgesamt vorliegender Verfahrensvielfalt bei SPNV-Ausschreibungen;
- Verschiedene Varianten bei der Fahrzeugbereitstellung und -finanzierung;
- Ansätze zur Trennung der Erbringung der Verkehrsleistung von der Wartung und Instandhaltung der Fahrzeuge;
- Erste separate Ausschreibungen von Vertriebsleistungen im SPNV;
- Unterschiedliche Austarierung des Erlösrisikos zwischen Aufgabenträger und EVU.

Erklären lässt sich die Differenzierung einzelner Bestandteile der Wertschöpfungskette mit der faktischen Zunahme an Verfahren sowie mit Lerneffekten aus früheren Vergaben. Darüber hinaus kommen zunehmend

Leistungen das zweite oder dritte Mal in den Wettbewerb.

Es ist richtig und wichtig, die Erfahrungen aus dem ersten Vergabeverfahren gewinnbringend auf das Folgeverfahren zu übertragen. Viele Aspekte in Vergabeverfahren haben sich erst allmählich als problematisch herausgestellt, bzw. die vorherigen Lösungsoptionen der Aufgabenträger erwiesen sich als unzureichend.

3.3.1 Fahrzeuge

Fahrzeugverfügbarkeit

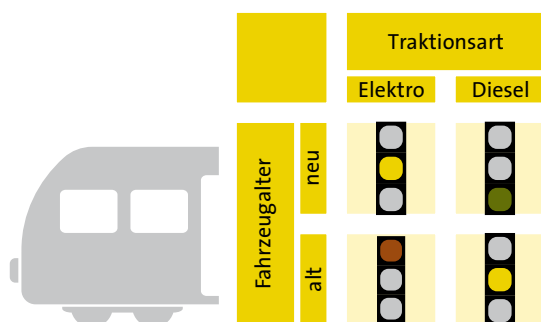
Die jüngere Vergabegeschichte seit Ausbruch der Finanzmarktkrise zeigt, dass die Zahl der potenziellen Bieter von der Fahrzeugverfügbarkeit abhängt. Zu unterscheiden ist dabei zwischen Neu- und Gebrauchtfahrzeugen.

Bei **Neufahrzeugen** ist die Frist zwischen rechtskräftiger Zuschlagserteilung und Betriebsbeginn die entscheidende Variable. Sie darf nicht kürzer sein als die Rüstzeit, d. h. die Zeitspanne zwischen Auftragsauslösung beim Hersteller und Inbetriebnahme der Fahrzeuge. In jüngster Zeit häufen sich Vergabeverfahren, in denen dies nicht mehr gegeben ist. So wurde jüngst gemeldet, dass die Fahrzeuge für das Dieselnetz Köln nicht wie geplant ab Dezember 2013 zur Verfügung stehen. Bereits mit der Vergabeentscheidung im März 2011 hielten es einige Branchenexperten für sehr unwahrscheinlich, dass die 56 Neufahrzeuge (Coradia LINT) wie geplant zur Verfügung stehen würden. Ab Dezember wird daher zunächst ein vorläufiges Betriebskonzept unter Einsatz der bisher eingesetzten VT 644 gefahren.

Positiver sieht es mittlerweile beim Talent 2 von Bombardier aus, der lange das Sinnbild der verzögerten Fahrzeuginbetriebnahme verkörperte. Planmäßig und fristgerecht werden die Fahrzeuge im Elbe-Elster-Netz sowie voraussichtlich beim MDSB I und dem Netz Werdenfels eingesetzt. Auf der Münstertalbahn gab es zwar eine Verzögerung, die aber mit wenigen Wochen vergleichsweise kurz ausfiel. Auch die neuen LINT von Alstom für die S7 in Nordrhein-Westfalen sollen pünktlich eingesetzt werden.

Abbildung 16: Einschätzung der Fahrzeug-Teilmärkte aus Sicht der Wettbewerbsbahnen

Quelle: eigene



Die Verfügbarkeit von **Gebrauchtfahrzeugen** hängt vom Fahrzeugtyp ab. Für einfache Dieseltriebwagen hat sich mittlerweile ein halbwegs funktionierender sekundärer Fahrzeugmarkt entwickelt. Dies hängt auch damit zusammen, dass in den ersten Jahren viele Dieselnetze in den Wettbewerb gegeben wurden. Anders sieht es bei Elektrotriebwagen oder Doppelstockfahrzeugen aus. Hier fehlt es an einem echten Gebrauchtwagenmarkt. Faktisch hat allein die DB Regio entsprechende Altfahrzeuge im Bestand.

Dass der Gebrauchtwagenmarkt bislang noch kaum entwickelt ist, liegt im Wesentlichen an der DB, die ihre Flotte nicht dem Gebrauchtwagenmarkt zur Verfügung stellt. Damit ein solcher Gebrauchtfahrzeugmarkt in Zukunft entstehen kann, müssen die Aufgabenträger allerdings ihre Fahrzeuganforderungen noch weiter standardisieren, um den Wechsel von Fahrzeugen zwischen Netzen und Bundesländern nicht durch inkompatible technische Spezifikationen zu erschweren. Erst wenn ein ausreichend großer Gebrauchtwagenmarkt existiert, können die Fahrzeuge flexibel und ohne hohe Risiken aus unterschiedlichen Vertragslaufzeiten der einzelnen Netze an einen sich dann entwickelnden Sekundärmarkt gegeben werden.

Dies hängt nicht nur von einer theoretischen Wiedereinsetzbarkeit ab. Entscheidend ist auch die faktische Wiedereinsetzbarkeit. Diese determiniert sich durch die Anforderungen der Aufgabenträger an die Fahrzeuge. Schon allein unterschiedliche infrastrukturelle Gegebenheiten machen einen flächendeckenden Einsatz von Fahrzeugen zuweilen schwierig, insbesondere wenn sie aus ande-

ren Netzen abgezogen werden müssen und etwa die Bahnsteighöhen nicht mehr zum Fahrzeug passen. Aus Fahrgastsicht ist anzustreben, dass die Fahrzeuge auf den »Standardbahnsteig« des ausgeschriebenen Netzes auszurichten sind. Damit soll ein niveaugleicher Ein- und Ausstieg gewährleistet werden. Zuweilen variieren aber bereits die Bahnsteighöhen innerhalb eines Netzes.

Die theoretischen Fahrzeiten auf einer Strecke sowie der angestrebte Fahrplan und die Fahrplanintegration beeinflussen die Fahrzeuganforderungen ebenfalls. Bereits dadurch können bestimmte Standardfahrzeuge ausgeschlossen werden.

Hinzu kommen zusätzliche Anforderungen im Hinblick auf Fahrgäste und Komfort:

- Die Kapazitäten von Fahrzeugen werden im Wesentlichen durch die Nachfrage determiniert. Gefäßgrößen, das Verhältnis Sitzplätze-Stehplätze sowie die Anzahl der Türen hängen von der Art der Verkehre (S-Bahn in Ballungsräumen, Regionalbahnen etc.), absoluter Nachfrage sowie Nachfragestruktur (Pendlerverkehre, touristische Verkehre) ab. Zu berücksichtigen ist auch die maximal nutzbare Bahnsteiglänge.
- Eine Philosophiefrage ist die Entscheidung bezüglich der Klima- und Heizungsanlage sowie deren Leistungsfähigkeit. Regionale Unterschiede spielen hier keine Rolle. Da aber mittlerweile davon auszugehen ist, dass mindestens 30 % des Fahrzeugenergieverbrauchs auf Komfortfunktionen entfällt, spielen ökonomische Überlegungen mit in die Entscheidung rein.
- Die Anzahl der Toiletten wird vom Aufgabenträger definiert und ist anschließend für die gesamte Lebensdauer des Fahrzeuges faktisch unveränderlich, da der nachträgliche Einbau zusätzlicher Toiletten aufgrund der hohen Anforderungen der TSI Persons with Reduced Mobility (PRM) an Nahverkehrszüge wirtschaftlich kaum zu bewerkstelligen ist.
- Zunehmend sind kleinere Komfortfunktionen wie Steckdosen am Platz oder W-Lan-Repeater gefordert, was in der Vergangenheit in Nahverkehrszügen unüblich war.

- Zuweilen erwarten Aufgabenträger auch aus Gründen der Tradition (»War schon immer so«) eine bestimmte Fahrzeugkonfiguration, ohne sich mit Alternativen auseinander zu setzen.

Im Ergebnis führt das dazu, dass Fahrzeuge immer häufiger individuell auf konkrete Netze zugeschnitten sind und ihr Einsatz auf anderen Netzen erschwert wird. Das hat wiederum Einfluss auf die Fahrzeugverfügbarkeit. Aus der Sicht der Industrie und mit Blick auf die Rüstzeiten ist aber gravierender, dass sich diese infolge der Vielfalt an Fahrzeuganforderungen verlängert. Zudem würden die Fahrzeuge teurer, da für jeden Auftrag zusätzliche Entwicklungskosten anfallen. Detaillierte Sonderwünsche führen insbesondere bei kleinen Stückzahlen zu einer hohen relativen Verteuerung der Fahrzeuge, da die Zusatzkosten auf weniger Fahrzeuge umgelegt werden.

Dieses Dilemma wird in der Branche unter »Standardisierung/Modularisierung vs. Flexibilisierung/Innovation« thematisiert (u. a. in der SCI-Studie »Fahrzeugfinanzierung im SPNV« [2012]). Einen Königsweg gibt es gleichwohl nicht.

Die BAG-SPNV hat erstmals im März 2006 »Empfehlungen für Anforderungen an Fahrzeuge in Vergabeverfahren« vorgestellt. Die zweite, derzeit gültige Ausgabe ist vom Juli 2010. Einbezogen in den Entstehungsprozess des Handbuches waren neben dem Verband der Bahnindustrie in Deutschland auch einzelne Fahrzeughersteller. Aktuell soll sich die dritte Ausgabe in Abstimmung befinden.

Das Handbuch der BAG-SPNV ist keine zwingende Vorgabe an Aufgabenträger, sondern dient vielmehr als Checkliste. Aufgabenträger – aber letztlich auch EVU und Hersteller – können somit die Regelungsinhalte sehen, die in Vergabeverfahren eine Rolle spielen (sollten), wie z. B. Fahrzeug- und Betriebskonzept, Klimatisierung oder Fahrgastinformationssysteme.

Neben den Aufgabenträgern sind jedoch auch die Hersteller gefordert. Diese sollten SPNV-Fahrzeuge nicht als »Nabelschau« verstehen. Aufgabenträger sollten sich verpflichtet fühlen, die Regionalisierungsmittel wirtschaftlich zu verausgaben. Dies gebietet nicht nur das Gesetz, sondern schon die Tatsache, dass es um Steuergelder geht. Die Industrie muss somit versuchen, die »Quadratur des Kreises«, sprich Verbindung von Standardisierung und Innovation bestmöglich umset-

Zulassungsrisiken bleiben bestehen

Die in Abbildung 17 auf Seite 35ff. dargestellten verzögerten Inbetriebnahmen im SPNV haben ihre Ursachen nicht ausschließlich, aber auch in der Zulassungsproblematik. Von Zulassungsproblemen wird gesprochen, wenn das Eisenbahnbundesamt (EBA) entweder einer Fahrzeugserie die Zulassung verwehrt bzw. diese an weitere Auflagen und Nachweise knüpft, die erst noch zu erfüllen/erbringen sind oder der Hersteller die Fahrzeuge verspätet zur Zulassung anmeldet. Die Probleme sind dabei selten einseitig erklärbar – eindeutig sind nur die negativen Folgen, zum Zeitpunkt der Betriebsaufnahme die geplanten Fahrzeuge nicht oder nur eingeschränkt einsetzen zu können. Dies trifft die DB und ihre Konkurrenten unterschiedlich stark. Die Möglichkeiten der DB, verfügbare Fahrzeuge ersatzweise zu disponieren, sind deutlich größer als die der Wettbewerber. Daher ist es für die Wettbewerber essentiell, dass Fahrzeugproduktion und -zulassung reibungslos und fristgerecht funktionieren.

Lange Zeit hatten Hersteller, Eisenbahn-Bundesamt und Politik die Zulassung nicht als Problemfeld identifiziert. Doch die Zunahme an nicht fristgerecht in Betrieb genommenen Fahrzeugen, die alle namhaften Hersteller traf, brachte spätestens Anfang 2011 Bewegung in das Zulassungsthema. Die zentralen Akteure im Prozess – die für den Fahrzeugbau zuständige Bahnindustrie sowie das für die Zulassung zuständige Eisenbahn-Bundesamt – fokussierten sich zunehmend darauf, sich gegenseitig medienwirksam die Verantwortung für die Misere zuzuschieben. Die Bahnindustrie bemängelte, dass sich Normen im Zulassungsverfahren unkalkulierbar ändern würden und das EBA oft Dokumente und Erklärungen aufgrund zusätzlicher Anforderungen nachfordere, was den Zulassungsprozess in Deutschland im Vergleich

zu anderen Ländern erschwere. Umgekehrt verwies das EBA auf unvollständig oder verspätet eingereichte Antragsunterlagen der Hersteller. Das persönliche Haftungsrisiko der EBA-Mitarbeiter trägt zusätzlich dazu bei, dass seitens der Zulassungsbehörde risikoaverser geprüft wurde als noch vor einigen Jahren.

Parallel zum öffentlichen Schlagabtausch, der naturgemäß keinen Gewinner zurücklässt, begannen die Akteure, sich an einen Tisch zu setzen, um Verbesserungen des Zulassungsprozesses gemeinsam voranzubringen.

Angesichts der Herausforderungen der nahen Zukunft, die insbesondere durch die TSI LOC&PAS (Technische Spezifikationen Interoperabilität Locomotive&Passenger) gestellt werden, sind klare und effiziente Zulassungsregelungen unabdingbar. Diese TSI wurde im Mai 2011 beschlossen und regelt unter anderem Aspekte zum Brandschutz, der Bremsausrüstung oder der elektrischen und leittechnischen Ausrüstung von Schienenfahrzeugen im Personenverkehr. Nach Angaben der Bahnindustrie erhöht sich der Entwicklungsaufwand infolge der TSI LOC&PAS erheblich. Damit würden die bereits heute sehr knappen Rüstzeiten im SPNV kaum erreichbar, da neue Serien einen Vorlauf von vier bis fünf Jahren benötigen. Bahnindustrie und Behörden haben zur Abfederung für einzelne Fahrzeugplattformen die Möglichkeit geschaffen, bereits bestellte Fahrzeuge definierter Bautypen auch nach der eigentlichen Frist von Juni 2017 für einen Übergangszeitraum ohne gesonderte Zulassung nach TSI LOC&PAS in Betrieb nehmen zu können. Gleichwohl ist schwer abzuschätzen, inwiefern Fahrzeugfinanzierer nicht dennoch darauf bestehen, dass eine TSI LOC&PAS-Zulassung in jedem Fall anzustreben ist, um die spätere Wiedereinsetzbarkeit der Fahrzeuge nicht zu gefährden.

Das erste Ergebnis wurde im Mai 2011 mit dem »Handbuch Eisenbahnfahrzeuge« vorgestellt. Abgestimmt wurde dieses zwischen BMVBS, EBA, Bahnindustrie, der DB AG sowie Branchenverbänden. Ziel des Handbuchs war eine Anpassung der Zulassungsprozesse, indem etwa die Fristen neu gefasst werden sollten. Erwartungsgemäß konnte das Handbuch die Ziele nicht vollständig erfüllen, weil die Umsetzung ins Eisenbahnrecht mangelhaft verlief und die Zulassungspraxis des EBA im Prinzip nicht angetastet wurde.

Die beteiligten Akteure wurden sich dessen ebenfalls bewusst, nachdem die Zulassungsschwierigkeiten auch nach Verabschiedung des Handbuchs andauerten. Ende Juni 2013 wurde daher ein Memorandum of Understanding unterzeichnet, in dem die Möglichkeit der Verlagerung von Teilen der Prüfprozesse auf unabhängige Prüfinstitutionen vereinbart wurde. Zwingend beim EBA verbleiben die Nachweise für Radsätze, Bremsen, Fahrtechnik sowie Zugsteuerung bzw. -sicherung. Für alle anderen Anforderungen reicht die Einreichung von Konformitätsbescheinigungen sowie damit zusammenhängenden Konformitätserklärungen. Die Prüfnachweise selbst sind dem EBA nicht mehr vorzulegen.

Dabei wird den Herstellern eine gewisse Flexibilität gewährt, selbst zu entscheiden, ob sie das neue oder das bisherige Zulassungsprozedere nutzen. Vereinbart wurde zudem, dass der Gesetzgeber die bisher nur als Übergangslösung vorliegende Zulassungsänderung auf eine gesetzliche Basis stellt.

Die neuen Verfahren einer Einbeziehung von »benannten Stellen« sind europarechtlich bereits seit Langem möglich und werden etwa in Großbritannien bereits angewandt. Die Hoffnungen gerade der Industrie ruhen darauf, dass sich die Zulassungsverfahren beschleunigen und vereinfachen. Dafür nimmt die Bahnindustrie auch die potenziell höheren Zulassungskosten in Kauf, die infolge der Einbeziehung privater Institutionen wahrscheinlich entstehen werden. Unklar sind die Auswirkungen der Risikoverlagerung vom EBA hin zu privaten Sachverständigen. Insgesamt bleibt abzuwarten, ob die neuen Regelungen die Zulassungsschwierigkeiten grundsätzlich lösen können und wer von der neuen Prozessstruktur profitieren wird. Sollte die Europäische Eisenbahnagentur ERA bei Umsetzung des 4. Eisenbahn-Paketes mehr Zuständigkeiten bei der Zulassung erhalten, muss der Zulassungsprozess auch in Deutschland gegebenenfalls erneut angepasst werden.

Abbildung 17: Beispiele für Zulassungsprobleme
Quelle: eigene

Betreiber, Produkt, Netz	Zahl Fzg.	Hersteller, Typ	Betr.-aufn.	Ersatz bis	Bemerkung
Berchtesgadener Land Bahn: Berchtesgaden — Freilassing	5	Stadler FLIRT (Dreiteller)	12/2009	02/2010	»Ersatzverkehr mit Fahrzeugen verschiedener Privatbahnen, auf einem Streckenabschnitt Schienenersatzverkehr (SEV), Zulassung 2/2010 mit Beschränkungen auf Einzelstrecken im Teilstreckenbetrieb«
DB Regio AG: Leipzig — Cottbus	6	Bombardier E-Talent 2	12/2009	01/2013	Ersatzverkehr mit spurtarken Lokzügen BR 182
DB Regio AG: E-Netz Würzburg	27	Alstom Coradia Continental	12/2009	02/2010	Ersatzverkehr mit Altfahrzeugen der DB AG
DB Regio AG: »Donau-Isar-Express«	12	Alstom Coradia Continental	12/2009	06/2010	Ersatzverkehr mit Doppelstock- bzw. n-Wagen-Wendezügen, bespannt mit BR 111
DB Regio AG: Koblenz — Trier — Perl	13	Bombardier E-Talent 2	12/2009	11/2011	Ersatzverkehr mit Doppelstockwagen der Deutschen Reichsbahn (DR), bespannt mit Loks der BR 143 der DB AG und der MEG
Rhenus Veniro: Boppard — Emmelshausen	3	Stadler RegioShuttle	12/2009	04/2011	Ersatzverkehr mit lokbespannten Wendezügen der DB Regio. uneingeschränkte Zulassung für alle Fahrzeuge 12/2011
Eurobahn: »Maas-Rhein-Lippe-Netz«	18	Stadler FLIRT (Fünfteller, Vierteiler)	12/2009		Bei Betriebsaufnahme hatten nur die Vierteiler eine Zulassung. Ersatzverkehr mit Fahrzeugen der DB AG. Zulassung der Fünfteller in Deutschland 2/2010, Zulassung der Fünfteller in den Niederlanden 12/2010. Bis zur Zulassung in den Niederlanden musste der RE 13 in Mönchengladbach gebrochen werden
DB Regio AG: »Rhein-Sieg-Express«	18	Bombardier E-Talent 2	12/2010	06/2012	Ersatzverkehr mit Doppelstockzügen der DB AG.
Agilis: RB 880 Neumarkt — Regensburg — Plattling, RB 930 Landshut — Regensburg, RB 993 Regens- burg — Ingolstadt — Donauwörth — Ulm (Donautal- bahn)	26	Alstom Coradia Continental	12/2010		Letztlich keine Verzögerung, aber angesichts drohender Verzögerungen waren bereits Ersatzverkehre organisiert
DB Regio AG: RE 50 »Saxonia«	8	Bombardier E-Talent 2	12/2010	09/2012	Ersatzverkehr mit Altfahrzeugen der DB AG
DB Regio AG: RE 810 Bamberg — Schwein- furt — Würzburg, RE 820 Nürnberg — Bam- berg — Lichtenfels — Sonneberg, RB 840 Lichtenfels — Kronach — Saalfeld, RB 560 Saal- feld — Jena — Naumburg	22	Bombardier E-Talent 2	12/2011	09/2013	Ersatzverkehr mit Altfahrzeugen der DB AG

Betreiber, Produkt, Netz	Zahl Fzg.	Hersteller, Typ	Betr.-aufn.	Ersatz bis	Bemerkung
DB Regio AG: Mittelhessen-Express	22	Bombardier E-Talent 2	12/2011	03/2013	Ersatzverkehr mit Altfahrzeugen der DBAG
DB Regio AG: Netz Stadtbahn Los 1 und 3	48	Bombardier E-Talent 2	12/2011	05/2012	Ersatzverkehr mit Altfahrzeugen der DBAG
DB Regio AG: S-Bahn Rostock (E-Leistungen)	23	Bombardier E-Talent 2	12/2012	10/2013	Ersatzverkehr mit Doppelstockzügen der DBAG.
ODEG: Netz Stadtbahn Los 2 und 4 (E-Leistungen)	16	Stadler KISS	12/2012	07/2013	Ersatzverkehr mit Ersatzgarnituren von DB Regio und zeitweise Mietloks z. B. mit ÖBB-City-Shuttle-Wagen
DB Regio: Dieselnetz Köln	56	Alstom LINT	12/2013		Ersatzverkehr mit Bestandsfahrzeugen VT 644 und weiteren Triebfahrzeugen der DB AG
Abellio: Der Müngstener	9	Alstom LINT	12/2013		Da Zulassung unsicher, wird Ersatzfahrzeugkonzept mit gebrauchten Dieseltriebwagen parallel sichergestellt
Veolia: E-Netz Rosenheim	37	Stadler FLIRT	12/2013		Da eine vollständige Zulassung nicht erwartet wird, wird Medienberichten zufolge ein Rückfallkonzept mit Ersatzfahrzeugen entwickelt

zen. Ansätze hierfür gab und gibt es seit Langem. Alstom hat(te) mit dem Coradia einen »modularen Nahverkehrs zug« entwickelt, in dem Komponenten nach dem Baukastenprinzip geordert werden konnten. Die Grundkonstruktion wurde auf unterschiedliche Varianten ausgelegt. Dadurch entfällt Planungsaufwand, wenn ein Kunde eine andere Fahrzeugspezifizierung ordert. Der Kundenwunsch muss dementsprechend innerhalb des vom Fahrzeughersteller vorgegebenen Variantenspielraums liegen. Auch andere Hersteller wie Bombardier (E-Talent) oder Stadler (FLIRT) setzen auf modulare Bauweise.

Gerade die Hersteller in Deutschland sind gezwungen, sich diesen Herausforderungen zu stellen. Der Markt in Deutschland ist für sie Schaufenster für andere Weltmärkte, weshalb Verzögerungen der Betriebsaufnahme neben wirtschaftlichen Nachteilen auch ein Image-GAU sind. Hinzu kommt die zunehmende Beteiligung ausländischer Hersteller bei Fahrzeugausschreibungen in Deutschland, die erste Erfolge in Form von Aufträgen einfahren: Beispielhaft ist der Erfolg von Skoda, dessen Doppelstockzüge zukünftig auf der Schnellfahrstrecke (HGV) München — Nürnberg verkehren sollen. Die Anforderungen sind dabei anspruchsvoll, denn dort muss ein Druckausgleich gewährleistet sein. Ein weiteres Beispiel sind die Dieseltriebwagen-Aufträge für den polnischen Hersteller PESA von Netinera, NEB und DB Regio.

Fahrzeuggestellung und -finanzierung im SPNV

Um den Folgen der Finanzkrise des Jahres 2008 sowie dem Rückgang der Bieterzahlen im deutschen SPNV-Markt zu begegnen, haben die Aufgabenträger in den vergangenen Jahren zunehmend Alternativen zur herkömmlichen Fahrzeuggestellung und -finanzierung in der alleinigen Verantwortung der EVU geschaffen. Diese reichen von Maßnahmen, welche die Finanzierung der Fahrzeuge durch die EVU mit Bonität oder Weiterverwendungszusagen unterstützen, bis hin zur Fahrzeugfinanzierung oder auch -beschaffung durch die Aufgabenträger. Einen Überblick über die Verbreitung der Unterstützungsmaßnahmen gibt die Abbildung 18 auf Seite 38.

Die Mehrheit der Aufgabenträger ist dazu übergegangen, die Fahrzeugbeschaffung der EVU mit Kapitaldienst-, Wiedereinsatz- und/oder Restwertgarantien zu unterstützen.

- Mit einer **Kapitaldienstgarantie** sichern die Aufgabenträger den Finanzierern zu, dass der Kapitaldienst stets zuverlässig und unabhängig von der wirtschaftlichen Lage des EVU geleistet wird. Damit entfällt das Risiko eines (privaten) Zahlungsausfalls.
- Mit einer **Wiedereinsatzgarantie** sichert ein Aufgabenträger dem EVU zu, dass die von ihm beschafften Fahrzeuge auch dann wieder auf dem Netz eingesetzt werden, wenn es den folgenden Verkehrsvertrag verliert. Dies kann in Form einer Restwertgarantie geschehen, bei welcher der Aufgabenträger für diesen Fall die Übernahme der Fahrzeuge – selbst oder durch einen Dritten – zu einem vorab definierten Preis zusichert.
- Mit der Wiedereinsatzgarantie nicht zu verwechseln ist die **Wiederzulassungsgarantie**. Hier sichert der Aufgabenträger dem EVU lediglich zu, dass die von ihm beschafften Fahrzeuge auch zum Wettbewerb um den Folgevertrag zugelassen, also nicht ausgeschlossen werden.

Mittlerweile gibt es viele Varianten, konkrete Anwendungen – gezogen durch den siegreichen Bieter – jedoch bisher nur in Schleswig-Holstein (Netz West, Netz Mitte), Rheinland-Pfalz (Dieselnetze Südwest) sowie ansatzweise in Hamburg (S-Bahn).

Des Weiteren gibt es die klassischen Aufgabenträger-Fahrzeugpools in Niedersachsen, beim Rhein-Main-Verkehrsverbund (Odenwaldbahn, Taunusbahn), dem ZGB in Niedersachsen sowie demnächst beim Zweckverband Mittelsachsen. Häufig wird die Wartung mit ausgeschrieben, wie es z. B. der ZGB beim Kauf der Alstom-Fahrzeuge zum Einsatz auf dem Netz ENNO praktiziert hat. Ein verwandtes Modell ist das in Nordrhein-Westfalen verbreitete VRR-Modell, erstmals angewandt für die S 7 (Wuppertal – Remscheid – Solingen), bei dem das EVU in jedem Fall die Fahrzeuge beschafft, der Aufgabenträger jedoch anbietet, ihm diese abzukaufen und somit in die Finanzierung einzutreten und Eigentum zu erwerben. Es wird derzeit – in Kombination mit einer Kapitaldienstga-

rantie – als BW-Modell in Baden-Württemberg weiterentwickelt. Zum Einsatz kommen soll es ebenfalls beim Rhein-Ruhr-Express (RRX) in Nordrhein-Westfalen. Die Deutsche Bahn wehrt sich heftig gegen derartige Fahrzeugfinanzierungsmodelle und versucht diese auch mit rechtlichen Mitteln zu stoppen. Erfolgreich war dies beim Elektronetz Mittelsachsen, dessen Fahrzeugpoolausschreibung aufgehoben werden musste, nachdem die DB AG gegen das vorgesehene »Doppelbewerbungsverbot« vorgegangen war. Dem Pool- und Instandhaltungsanbieter war es nach diesem Modell untersagt, sich auch auf das Vergabeverfahren für die Verkehrsleistung zu bewerben.

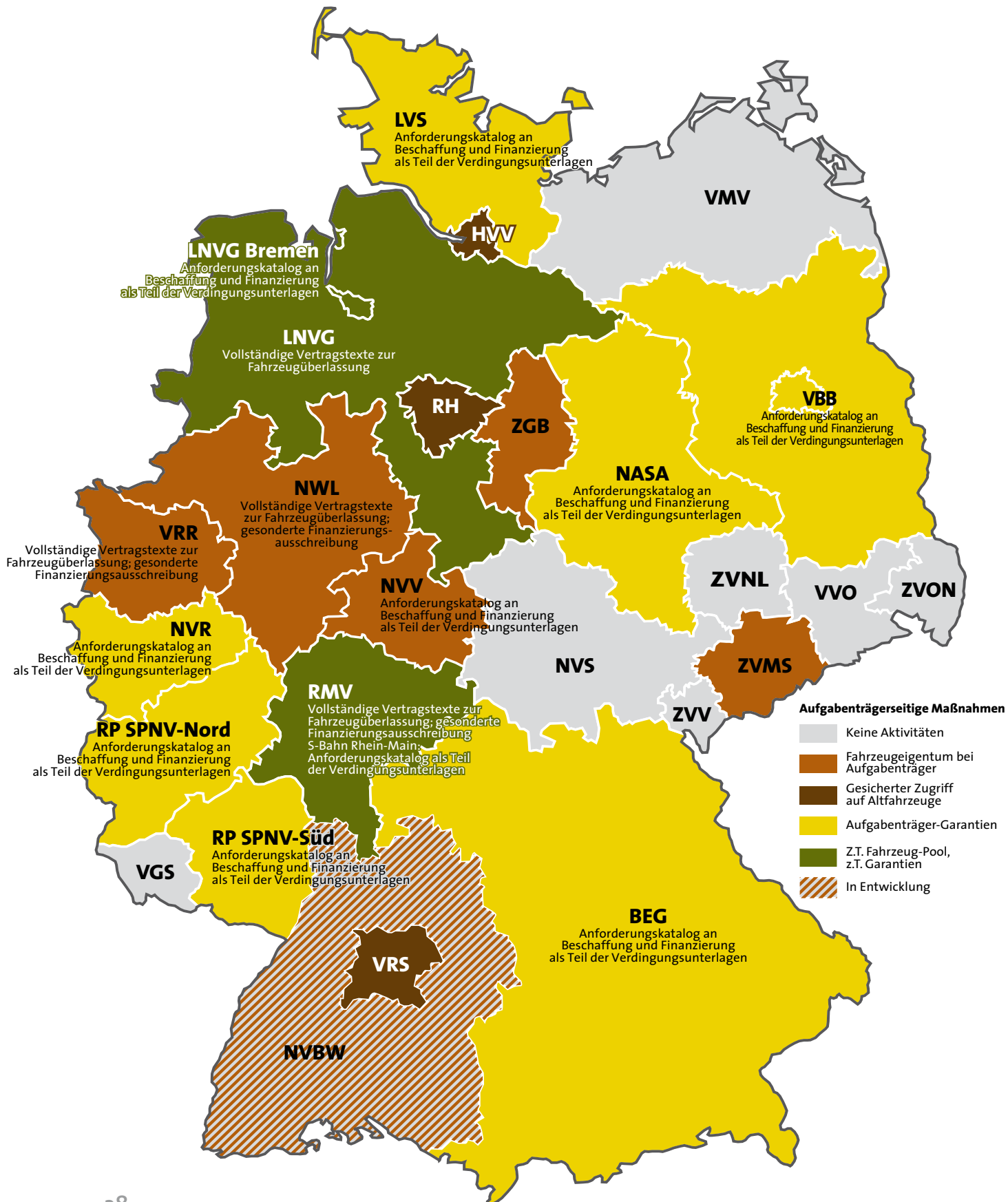
Beim Fahrzeugdienstleistungs- oder auch Lebenszyklusmodell beauftragt der Aufgabenträger einen Fahrzeugdienstleister/Hersteller mit der Beschaffung, Finanzierung und Instandhaltung der Fahrzeuge sowie mit deren Vermietung an das jeweilige EVU. In der Praxis wurde das Modell bisher noch nicht angewandt.

Den meisten EVU kommen diese Alternativen grundsätzlich entgegen, weil sie

- ihnen überhaupt einen Zugang zur Finanzierung verschaffen – dies war in den Jahren nach der Finanzkrise nicht immer gesichert;
- eine gegenüber der DB AG wettbewerbsfähigere Finanzierung ermöglichen. Denn einerseits sind die Finanzierungskosten der Wettbewerbsbahnen seit der Finanzkrise erheblich gestiegen, andererseits refinanziert sich die DB AG aufgrund ihres staatsnahen Ratings an den Kapitalmärkten nach wie vor sehr günstig, laut Geschäftsbericht der DB ML seit 2011 zwischen 1,5 % und 4 % mit Restlaufzeiten bis zu zehn Jahren. Wettbewerber kommen allenfalls mit Hilfe einer Kapitaldienstgarantie in den oberen Bereich der DB-Finanzierung.
- infolge der Aufgabenträgermaßnahmen weniger knappes und teures Eigenkapital einsetzen müssen.
- die Verschuldung nicht bilanzieren müssen, wenn die Finanzierung – vor allem in den Poolmodellen – von den Aufgabenträgern getragen wird.

Abbildung 18: Aufgabenträgerseitige Maßnahmen zur Unterstützung der Fahrzeugfinanzierung

Quelle: KCW GmbH



Außer bei den Aufgabenträgerpools sind alle Maßnahmen optional, d. h. die EVU haben bei ihrem Angebot die Wahl, ob sie die Unterstützung der Aufgabenträger annehmen wollen oder nicht. Entscheiden sie sich für das VRR-Modell oder eine Wiedereinsatzgarantie, sind die Aufgabenträger bei der Folgevergabe allerdings an die Fahrzeuge gebunden und müssen diese dem Folgebetreiber zur Nutzung bereitstellen. Daher sollten diese Modelle nur gezielt und übergangsweise eingesetzt werden, denn die Schaffung eines funktionsfähigen Marktes für Gebrauchtfahrzeuge ist perspektivisch für alle EVU von Interesse.

Ein anderer kritischer Aspekt betrifft die **Instandhaltung**: Einige Fahrzeugpoolmodelle sowie das diskutierte Fahrzeugdienstleistungsmodell sehen die Fahrzeuginstandhaltung nicht mehr beim EVU vor, sondern beim Hersteller. Dies führt erfahrungsgemäß zu Mehrkosten und verringert die in Deutschland ohnehin beengte Wertschöpfungstiefe der EVU noch weiter. Hinzu kommen zusätzliche und in Deutschland wenig erprobte Schnittstellen. Insofern begrüßen die Wettbewerbsbahnen, dass die niedersächsische LNVG die Instandhaltung von Dieseltriebwagen wieder bei den EVU vorsieht und dass Schleswig-Holstein mit der »Fahrzeugbereitstellung« eine Variante des Fahrzeugdienstleistungsmodells ausgeschrieben hat, welche die Instandhaltung trotz separater Fahrzeugbeschaffung größtenteils beim EVU belässt.

Kritisch zu sehen ist auch die mittlerweile zu beobachtende Modellvielfalt bei den Instrumenten zur Unterstützung der Fahrzeugfinanzierung. Einerseits begrüßen die einzelnen EVU Lösungen, die ihren jeweiligen Anforderungen hinsichtlich der Finanzierung entsprechen und von ihren Banken akzeptiert werden. Andererseits erhöht die Vielfalt neuer Finanzierungsmodelle die Komplexität der Vergabeverfahren beträchtlich. Mehr Standardisierung wäre also auch in dieser Hinsicht wünschenswert.

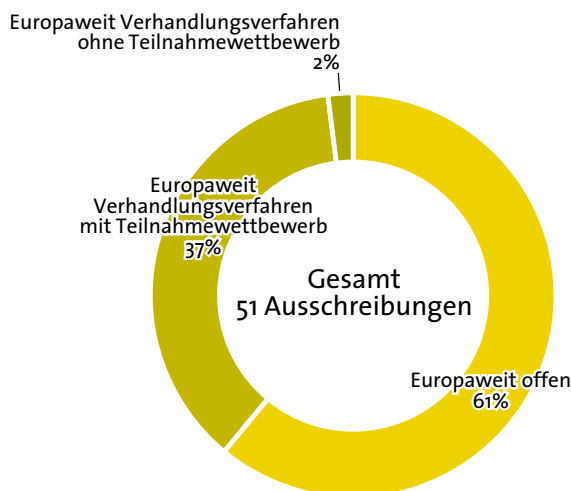
3.3.2 Vertrieb und Erlöse

Erlöse

Die Frage »brutto oder netto« hat lange Zeit Aufgabenträger und EVU gespalten, wobei

Abbildung 19: Anteil der Verfahrensart an den Ausschreibungen 2010 bis 2013

Quelle: eigene



die Linie nie trennscharf zwischen beiden verläuft und in der Praxis häufig Mischformen auftreten. Im Kern bestreitet kaum jemand, dass die Erlöse eher dem unternehmerischen Risiko zuzurechnen sind. Gute Qualität eines EVU, die sich positiv auf die Nachfrage auswirkt, soll sich – so die Theorie – auch kommerziell auszahlen.

In der Realität dürften rund 60 % der vergebenen Verträge mit Bruttocharakter sein bzw. Bruttoelemente enthalten. Das Ideal des Nettovertrages erscheint aus unterschiedlichen Gründen daher mehrheitlich nicht umsetzbar.

Diese Mischformen aus brutto-netto ergeben sich aus Marktasymmetrien zugunsten der DB AG:

- Allein die Marktgröße der DB AG und die damit verbundene flächendeckende Präsenz ermöglichen ihr eine Streuung von Erlösrissen einzelner Netze. Dabei ist es das »geerbte« frühere Monopol im SPNV, das ihr diesen Wettbewerbsvorteil verschafft. Ein Ausgleich für Wettbewerber wirkt somit nicht marktverzerrend, sondern gleicht stattdessen die Nachteile der DB-Wettbewerber aus.
- Außerhalb von Verkehrsverbänden hat die DB AG weiterhin ein Tarifbildungsmonopol für SPNV-Leistungen inne. Innerhalb von Verkehrsverbänden werden die

Tarife für den öffentlichen Verkehr unter Integration des SPNV nach den Regeln der jeweiligen Verbünde festgelegt. Zu unterscheiden ist zwischen:

- Aufgabenträgerverbänden, in denen Aufgabenträger oder Behörden die Tarife festlegen (u. a. MVV, VBB, RMV, HVV, VRR), sowie
- Mischverbänden, in denen Aufgabenträger und die Verkehrsunternehmen (SPNV, ÖSPV) des Verbundraumes gemeinsam an der Tarifbildung beteiligt sind (z. B. VVS, VGN, VGH)

Auch in Aufgabenträgerverbänden haben EVU durchaus gewisse Rechte und einen Anspruch auf Tarifierhöhungen, weshalb zwischen beiden Verbundmöglichkeiten real kein großer Unterschied bestehen muss.

Im Binnenverkehr von Verkehrsverbänden ist es der DB AG nicht möglich, ihre herausgehobene Stellung im SPNV (sowie teilweise ergänzt durch Buslinienverkehre) zu Lasten der Verbundpartner auszunutzen. Die DB AG geht in vielen Verbänden mit Unternehmensbeteiligung eine Allianz mit kommunalen Unternehmen ein, was die Position der Wettbewerber dort zusätzlich schwächt.

Die Tarifintegration hat zwar eine große Verbreitung gefunden, dennoch sind insbesondere in Bayern, Thüringen oder Sachsen-Anhalt noch viele Räume ohne Tarifverbund. Hier hat die DB AG unverändert das Tarifbildungsmonopol für SPNV-Leistungen. Hinzu kommen Verbindungen über die Tarifgrenzen sowie Sondertarife wie Länderticket oder Schönes Wochenende-Ticket. Bei diesen sind die Verbünde letztlich auch außen vor. Die DB AG legt hier die Tarife autonom fest, ohne Hinzuziehung von Aufgabenträgern oder Verkehrsunternehmen. Wettbewerber geraten so in die Situation, dass sie zwangsweise in die Tarifgemeinschaft mit der DB AG hineingezogen werden.

- Obliegt in einem Verbundtarifraum einem einzigen Anbieter die Tarifbildung, hat das entsprechend Auswirkungen auf dessen Konkurrenten und deren Kosten-Erlös-Verhältnis. Sofern es Preisanpassungen nach oben sind, entsteht zwar ein »Mitnahmeeffekt«. Dennoch werden die Wettbewerber einer eigenständigen Erlöspolitik »beraubt« und haben keine Mög-

lichkeit zu steuern, in welchem Umfang sie ihre Wirtschaftlichkeit über Tarifanpassungen optimieren wollen. Ärgerlicher ist es aber, wenn das Monopol der DB AG dazu führt, die Tarifiergiebigkeit Dritter zu unterminieren.

- Neben der Marktmacht in Hinblick auf die Tarife besteht auch weiterhin ein Wissensmonopol der DB AG bezüglich Nachfrage- und Erlösdaten. DB Regio stellt mittlerweile Daten bereit, was prinzipiell Nettoverträge befördern müsste. Doch beklagen auch die Aufgabenträger, dass der Informationsgehalt der Daten in der Regel nicht ausreicht, um reine Nettoverträge auf Augenhöhe auszuschreiben.
- Die Einnahmenaufteilung bleibt ein Kernproblem des Marktes, gerade für Neubetreiber. Im Regelfall trägt der Betreiber gegenüber dem Verkehrsverbund die Beweislast für seinen Anspruch. Was für die DB-EVU aufgrund des Zugangs zu Marktdaten der DB Vertrieb einfach umzusetzen sein dürfte, ist für Wettbewerber ungleich schwieriger zu bewerkstelligen. Bereits aufgrund ihrer Marktgröße ist die DB AG mit einem geringeren Risiko aus der Einnahmenaufteilung behaftet, da sie die Risiken bundesweit besser verteilen kann als andere. Die Mittelbayerische Zeitung berichtete z. B. im Februar 2012 vom angebotenen Ausstieg von agilis, dem Betreiber des Elektronetzes Regensburg, aus dem Regensburger Verkehrsverbund (RVV), da man sich zunächst nicht über die Abschlagszahlungen an den Newcomer einigen konnte.

Tarif und Vertrieb

Im Personenverkehr sind die Eisenbahnen gesetzlich zur Aufstellung durchgehender Tarife verpflichtet. Dahinter steht die Überlegung, dass der Fahrgast mit einem einzigen Ticket, das von allen an der Reisekette beteiligten EVU anerkannt wird, zu seinem Ziel kommen kann. Zur Umsetzung dieser Kooperationspflicht haben sich die Eisenbahnen im »Tarifverband der Bundeseigenen und Nichtbundeseigenen Eisenbahnen in Deutschland« (TBNE) zusammengeschlossen. Die Stimmrechtsverhältnisse im TBNE ermöglichen keine Entscheidung gegen die DB AG, da diese 50 % der geborenen Stimmrechte hält. Zudem sehen die »Tarif- und Vertriebs-

kooperationen« des TBNE im Gegenzug zur Tarifkooperation vor, die DB Vertrieb mit dem Fahrscheinvertrieb zu beauftragen. Hierfür verlangt diese von den Wettbewerbern generell deutlich höhere Provisionsätze, als sie umgekehrt gewährt, wenn die Wettbewerber Fahrscheine der Deutschen Bahn verkaufen.

Die Wettbewerbsbahnen haben dies wiederholt kritisiert und sind der Auffassung, dass diese Praxis dringend vom Bundeskartellamt überprüft werden müsste. Die Bemühungen der Bundesländer zur organisatorischen Reform des TBNE sind bislang ebenfalls nicht von Erfolg gekrönt, zumal der Bundesgesetzgeber die entsprechenden Empfehlungen der Monopolkommission zur Bildung eines bundesweiten, diskriminierungsfrei arbeitenden Tarifverbundes bisher nicht umgesetzt hat. Die im Koalitionsvertrag der Regierung von CDU/CSU und FDP angestrebte Einbeziehung des Vertriebs in die Regulierung kam mit dem Scheitern des Eisenbahnregulierungsgesetzes kurz vor der Bundestagswahl ebenfalls nicht zustande. Im Entwurf hieß es, dass »die missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung [...] verboten« sei.

Angesichts der gesammelten Erfahrungen ist es unumgänglich, den Vertrieb von Eisenbahnfahrscheinen vollständig neutral, unternehmensunabhängig und kostentransparent zu organisieren. Es muss künftig möglich sein, auf einer Plattform – zumindest für den Fernverkehr mit Anschluss an den Nahverkehr – Fahrscheine der Standardtarife aller Unternehmen zu buchen, ohne dass ein einzelnes Unternehmen die Konditionen hierfür autonom bestimmt.

Der Zweckverband NVR und der Zweckverband Nord haben als zuständige SPNV-Aufgabenträger erstmals bundesweit für die Jahre 2013 bis 2022 einen betreiberneutralen Vertrieb ausgeschrieben, der zunächst auf großes Bieterinteresse stieß. Allerdings hatten die Drittanbieter offenbar zunehmend das Gefühl, dass die Bedingungen wie etwa die Zulassung von Altsystemen zum Wettbewerb keinen fairen Wettstreit zulassen. Gefordert war u. a., dass der Vertriebsdienstleister auch Fernverkehrstickets integrieren sollte, was aber für Drittanbieter nicht umsetzbar war. Am Ende kam im Rheinland für den Vertrieb die DB Vertrieb zum Zuge. Derartige Verfahren sind nur dann sinnvoll, wenn es nicht darum geht, Dritte als »Preisdrücker« einzusetzen. Stattdessen sind die Verfahren

fair und wirtschaftlich für alle auszugestalten, ohne Vorteile für den Marktführer.

Leidtragender der Verweigerungshaltung der DB Vertrieb ist der Fahrgast – er kann sich über viele Angebote nur im Internet informieren und erhält oftmals keine umfassende, neutrale Beratung. Dort aber, wo die Wettbewerber auf die starre Haltung der Deutschen Bahn z. B. mit einem eigenen Automatenvertrieb reagieren (müssen), führt dies nicht selten zu Irritationen der Fahrgäste (Stichwort »Automaten-Wirrwarr«). Das gesetzliche Ziel des durchgehenden Tarifs wird somit missachtet, weil es vielen Fahrgästen auf vielen Relationen nicht ermöglicht wird, eine Fahrkarte für die gesamte Wegstrecke mit dem öffentlichen Verkehr zu erwerben. Die DB-Lösung hierfür ist der C-Tarif, der jedoch Nahverkehrsanbieter aufgrund der Degression gerade bei Spartickets im Fernverkehr schlechterstellt.

Fazit Marktbelebung

Die Aufgabenträger stehen vor der Herausforderung, für das jeweilige Vergabennetz das optimale Verfahren zu wählen. Die mittlerweile am Markt vorhandene Variantenvielfalt ist Ausdruck dieses kontinuierlichen Suchprozesses. Gleichwohl sollten Aufgabenträger nicht der Versuchung unterliegen, zu viele spezifische Besonderheiten in einzelne Verfahren einzuarbeiten. Eine kooperativere Zusammenarbeit zwischen Aufgabenträgern und EVU soll mithin nicht dazu führen, unternehmerische Risiken grenzenlos beim Aufgabenträger anzusiedeln.

Dem Befund aus dem Marktreport SPNV der BAG-SPNV ist daher zuzustimmen, dass eine gewisse Vielfalt sinnvoll ist, um sachgerechte Unterschiede einzelner Verfahren und Netze adäquat abzubilden. Dies ist auch das Ergebnis der von BAG und einzelnen Aufgabenträgern im Februar 2012 vorgestellten Studie »Bieterengagement im deutschen SPNV-Markt« der BAG-SPNV. Unverzichtbar ist es vor diesem Hintergrund, dass:

- Vergabeverfahren mit einem hinreichend großen zeitlichen Vorlauf angeschoben werden. Zur Abdeckung von Unsicherheiten sind Puffer einzubauen. Verzögerte Betriebsaufnahmen mit Neufahrzeugen sind für alle Beteiligten teuer und zudem eine schlechte Visitenkarte für den SPNV.

- Der gemeinsame Vergabekalender ist kontinuierlich zu pflegen. Dies erhöht die Planungssicherheit der EVU.
- Ungeachtet von Differenzierungen sollten einzelne Bestandteile in Vergabeverfahren (z. B. Unterlagen) harmonisiert werden. Im Grundsatz soll gelten, dass nur dort differenziert wird, wo es sachgerecht ist.
- Aufgabenträger sollten stärker dazu übergehen, Texte in Ausschreibungen zu entrümpeln und zu vereinheitlichen, z. B. für Qualitätsmanagementsysteme oder die Fahrzeugfinanzierungsmodelle. Das würde den Prüfaufwand der Bieter und dementsprechend ihre Kosten minimieren. Gerade Bieter mit limitierten Kapazitäten könnten so zur Beteiligung an mehr Vergabeverfahren motiviert werden.

Mit dem Branchenverband BAG-SPNV verfügen die Aufgabenträger über ein geeignetes Gremium, in dem derartige Harmoni-

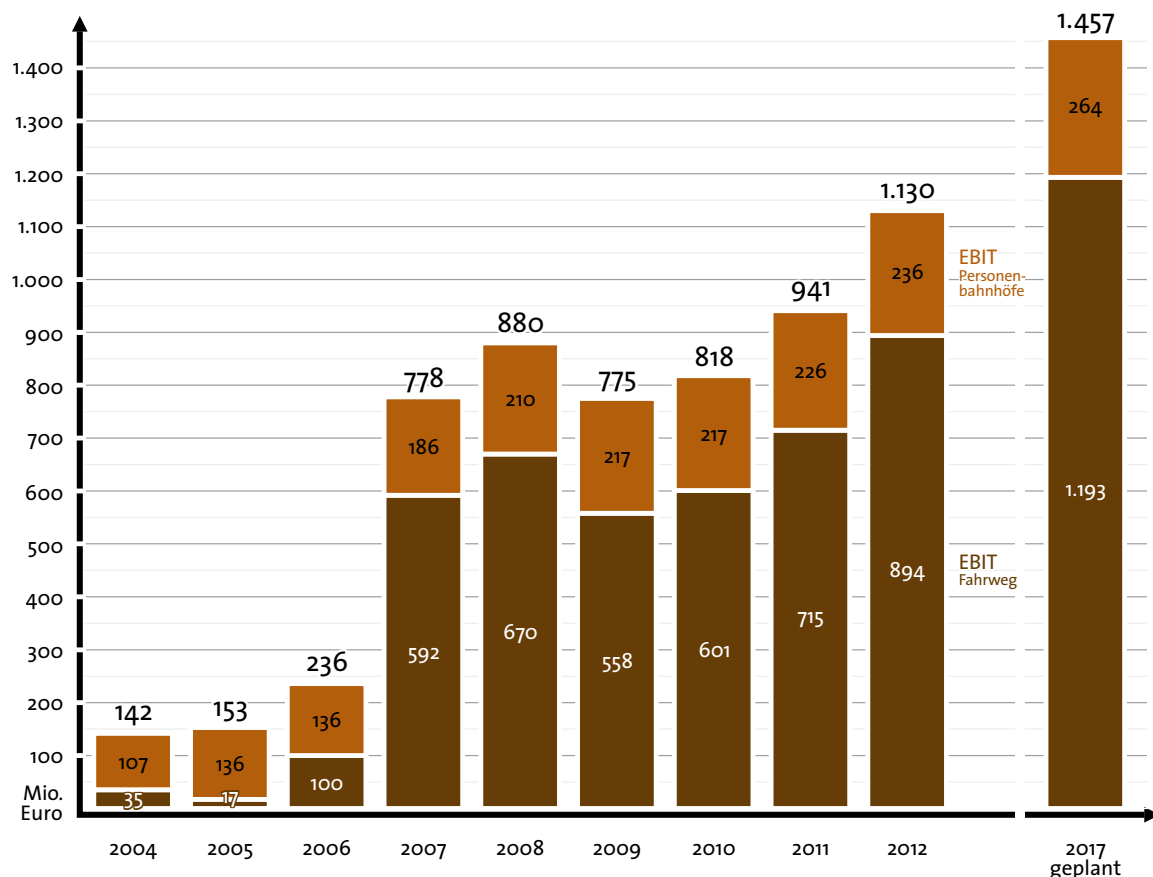
sierungsansätze sinnvoll entwickelt werden können. In Teilbereichen wird dies bereits umgesetzt, sollte aber aus Sicht der Wettbewerbsbahnen noch stärker forciert werden.

3.4 TOP-Thema 2: Die »Kuh SPNV« wird weiter gemolken

Aufgabenträger und Wettbewerbsbahnen gleichermaßen stoßen sich seit Langem an den steigenden Kosten für die Nutzung von Trassen und Stationen. Bis 2010 konnte der geplante und letztlich abgesagte Börsengang der integrierten DB AG alleinverantwortlich für diese Gewinnausrichtung der Infrastrukturparten der DB AG gemacht werden. Die Monopolstellung als Infrastrukturbetreiber wurde voll ausgespielt. Dass sich auch danach an der Strategie nichts grundlegend geändert hat, liegt auch an der 2010 erstmals von der DB AG an den Bund abzuführenden

Abbildung 21: Gewinnentwicklung in den Geschäftsfeldern Fahrweg und Personenbahnhöfe der DB AG 2004-2012, sowie Planung 2017

EBIT: Gewinn vor Steuern und Zinsen – Quelle: eigene



Dividende von zunächst 500 Mio. Euro (ab 2015 sollen 700 Mio. Euro pro Jahr fällig werden). Da der Bund anstrebt, die Dividende größtenteils in das Schienennetz zu reinvestieren, ist nachvollziehbar, wenn die DB AG bestrebt ist, diese Dividende vorrangig mit dem Schienennetz zu erwirtschaften.

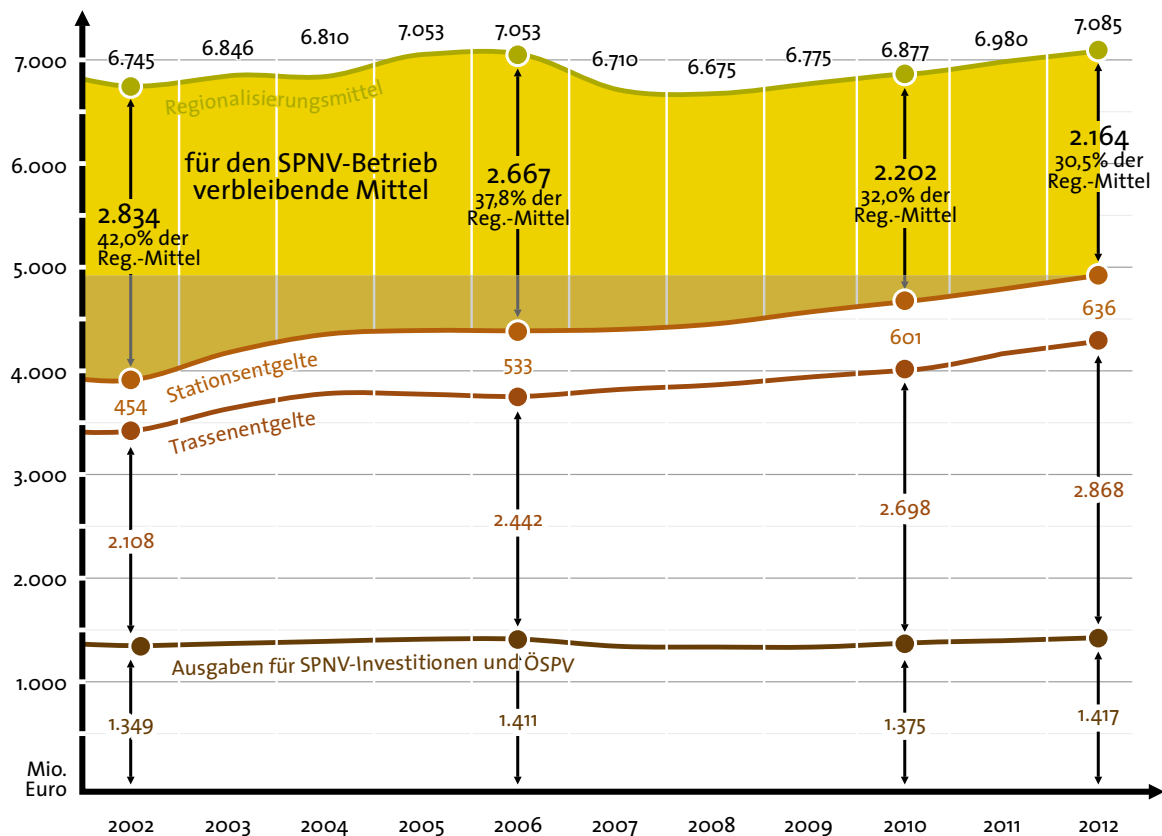
Im Geschäftsjahr 2012 avancierte die Infrastruktur innerhalb des Konzerns mit einem EBIT von 894 Mio. Euro erstmals zum lukrativsten Geschäftsfeld. Aber das ist nur eine Zwischenetappe, denn der DB-Konzern plant noch weitaus höhere Gewinnbeiträge aus dem Netz zu ziehen. Der Mittelfristplanung zufolge soll dieser Wert 2017 auf 1,2 Mrd. Euro steigen. In einem kompetitiven Markt und ohne die stillschweigende Zustimmung des Bundes wären derartige Steigerungen kaum denkbar. Die DB-Infrastrukturgesellschaften profitieren in hohem Maße von der Steigerung der Verkehrsleistung in den Wettbewerbsmärkten SPNV und SGV. Aus Konzernsicht ist es zweitrangig, auf welcher Ebene die Wertschöpfung für die DB AG entsteht.

Im Marktreport SPNV der BAG-SPNV wird darauf hingewiesen, dass rund 90 % der Wertschöpfung im SPNV auf die DB AG entfallen (Verkehrsleistung sowie die Monopolmärkte Trassen, Stationen, Vertrieb sowie Energie).

Die Qualität der Infrastruktur erhöht sich nicht wesentlich bzw. allenfalls bei finanzieller Unterstützung durch die öffentliche Hand (z. B. Bahnhofsmmodernisierungsmaßnahmen). Nach eigenen Angaben haben die DB-Infrastrukturgesellschaften ihre Renditeziele (Ziel-Rendite auf das eingesetzte Kapital (ROCE): 8%) bisher noch nicht erreicht. Ohne regulatorische Eingriffe wird die Entwicklung entsprechend fortgesetzt. Unter der derzeitigen Konzernstruktur der DB AG fließen die Gewinne aus dem Netz aufgrund des Gewinnabführungsvertrages zwischen Konzern und Tochtergesellschaften automatisch an die Holding. Dort greift der Bund über die Dividende die Gewinne teilweise wieder ab. Der positive Nebeneffekt aus Sicht des Bundes ist eine partielle Rückverinnahmung von Regionalisierungsmitteln über die Dividende.

Abbildung 22: Entwicklung der Regionalisierungsmittel-Kaufkraft 2002 bis 2012

Quellen: Geschäftsberichte der DB AG 2002 bis 2012, wesentliche Leistungsbeziehungen im DB-Konzern, eigene



Den Netznutzern bleibt keine Alternative zur Zahlung der jährlich steigenden Trassen- und Stationsentgelte. Was aus Konzernsicht nachvollziehbar und durch den »Finanzierungskreislauf Schiene« politisch geduldet ist, bedeutet für den Sektor eine stetige Verteuerung der Verkehre und somit Schwächung im intermodalen Vergleich. Im eigenwirtschaftlichen SGV und SPFV reduziert sich die Wirtschaftlichkeit der EVU. Und im Nahverkehr schmilzt der Anteil der Finanzmittel der Länder, der für den Betrieb im Schienenpersonennahverkehr verwendet werden kann. Dabei steigen die Regionalisierungsmittel an die Länder jedes Jahr um 1,5 % und lagen 2012 erstmals oberhalb der Grenze von sieben Milliarden Euro (bei 7.085 Mio. Euro). Auch die Fahrgeldeinnahmen nehmen insgesamt dank immer neuer Fahrgastrekorde und regelmäßiger Tarifierhöhungen zu. Allerdings

unterliegen viele nachfragestarke Netze einem Nettovertrag der DB, weshalb die Mehreinnahmen primär bei ihr, aber nicht bei den Aufgabenträgern und den Landeshaushalten ankommen.

Die Aufwendungen für Trassen- und Stationspreise lagen 2012 bei 3.504 Mio. Euro (entspricht 49,5 % der Regionalisierungsmittel. Das sind noch einmal 205 Mio. Euro (oder plus 6,2 %) mehr als 2010. Im Jahr 2013 werden die Infrastrukturentgelte erstmals die Hälfte der Regionalisierungsmittel abdecken. Da anzunehmen ist, dass rund 20 % der Regionalisierungsmittel für Investitionen sowie den ÖSPV verwendet wurden, standen 2012 nur 30,5 % der Regionalisierungsmittel dem Verkehrsbetrieb zur Verfügung.

Wie wurde die Kaufkraft-Entwertung berechnet?

Die Ermittlung des Kaufkraft-Entwertungseffektes basiert wie im Vorgängerbericht auf realen und fiktiven Werten.

Im RegG ist die Höhe der Regionalisierungsmittel festgelegt, wenngleich es in der Vergangenheit mittels Haushaltsbegleitgesetz Änderungen gegeben hat. Das Koch-Steinbrück-Papier sorgte erstmals 2004 für einen Rückgang der Regionalisierungsmittel um 36 Mio. Euro, und die Große Koalition kürzte 2006 erneut um 343 Mio. Euro. Regulär steigen die Regionalisierungsmittel jährlich um 1,5 %.

Die Trassen- und Stationsentgelte können über die internen Leistungsbeziehungen des Geschäftsfeldes Regio mit den DB-Infrastrukturgesellschaften aus dem Geschäftsbericht der DB AG herausgelesen werden. Da die Leistungskennziffern der DB AG ebenfalls aus Konzern- und EIU-Geschäftsberichten ablesbar sind, lassen sich Durchschnittsentgelte der DB-EVU für Trassen und Stationhalte im SPNV ermitteln. Mit diesen Werten kann anschließend anhand des Marktanteils der Wettbewerber hochgerechnet werden, welche Trassen- und Stationsentgelte auf den SPNV-Gesamtmarkt entfallen.

Die Ausgaben für SPNV-Invest und ÖSPV wurden wie im Vorgängerbericht mit 20 % der Regionalisierungsmittel angesetzt. Damit ist eine Vergleichbarkeit im Langfristbereich gegeben.

Die Differenz zwischen Regionalisierungsmitteln sowie Investitionsmitteln, ÖSPV-Ausgaben und Trassen- und Stationsentgelten ist der für Betriebsleistungen verfügbare Anteil der Regionalisierungsmittel.

Für 2002 ergibt sich gemessen an Verkehrsleistung und Infrastrukturentgelten ein durchschnittliches Entgelt von 4,24 Euro/Zkm nur für die Infrastruktur. Hochgerechnet auf die Bestellmenge im Jahr 2012 von 642 Mio. Zkm wären das für 2012 Trassen- und Stationsentgelte in Höhe von 2.722 Mio. Euro. Legt man den Anstieg der Regionalisierungsmittel zwischen 2002 und 2012 (+5,035 %) als akzeptable Preissteigerung für die Infrastruktur zugrunde, erhöht das die Infrastrukturentgelte auf 2.859 Mio. Euro. Die Entwertung der Kaufkraft (für die Leistungsmenge von 642 Mio. Zkm) beträgt somit 645 Mio. Euro, da real 3.504 Mio. Euro an Trassen- und Stationspreisen geleistet wurden.

Folgen der Kaufkraftentwertung

Die Entwicklung führt vermehrt dazu, dass Aufgabenträger Verkehrsleistungen ausdünnen oder sogar einstellen müssen. Waren es in der Vergangenheit oftmals lediglich Drohszenarien, werden nun flächendeckend Kürzungen real. Es ist für Aufgabenträger zunehmend weniger möglich, Effizienzreserven zu nutzen, um Kostensteigerungen bei der Infrastruktur abzufangen. Herauszuheben sind die Angebotsanpassungen in Sachsen, Brandenburg und Mecklenburg-Vorpommern, die von Seiten der Länder und Aufgabenträgern mit den gestiegenen Infrastrukturpreisen begründet wurden.

Der Fokus der Kürzungen liegt zwar in Ostdeutschland (z. B. Sachsen, Brandenburg, Mecklenburg-Vorpommern), doch sollte dies nicht trügen. Auch in den alten Bundesländern sind vermehrt Auswirkungen – und seien es nicht mehr finanzierbare Ausweitungsoptionen – zu beobachten. Erschwert wird die Situation zusätzlich, wenn Länder die Mittel des Bundes nur unzureichend an ihre Aufgabenträger weiterreichen. Ein Negativbeispiel hierfür ist Sachsen, wo die Aufgabenträger 2011 und 2012 erhebliche Mittelkürzungen in Kauf nehmen mussten und bis einschließlich 2014 die Zuweisungen an die Aufgabenträger unterhalb des Wertes für 2010 bleiben.

Zu allem Überfluss ist für die Aufgabenträger unklar, wie hoch die Summe ab 2015 sein wird, die der Bund den Ländern für den SPNV zur Verfügung stellen wird. Bund und Länder rüsten sich bereits für die Verhandlungen für die Folgeregelung des Ende 2014 auslaufenden Regionalisierungsmittelgesetzes. Der Bund wird ein harter Verhandlungspartner sein, zumal für ihn ab 2016 die grundgesetzlich verankerten Regelungen zur Schuldenbremse greifen. Auch vor dem Hintergrund der sich abzeichnenden Ausweitung der investiven Finanzierungsinstrumente zur Behebung des Sanierungsstaus in der Infrastruktur wird der Bund versuchen, den wachsenden Ausgaben an anderer Stelle Einsparungen entgegen zu setzen.

Die Kommission zur Zukunft der Infrastrukturfinanzierung der Länder (Daehre-Kommission) hat Ende 2012 für die Schiene eine jährliche Unterfinanzierung von 1,2 Mrd. Euro (davon 0,2 Mrd. Euro für nichtbundeseigene Eisenbahnen) konstatiert für den ÖSPV

sind weitere 0,35 Mrd. Euro zusätzlich veranschlagt.

Angesichts von Schuldenbremse und der generell vorherrschenden Mittelkonkurrenz in öffentlichen Haushalten gilt ein Szenario, in dem die Regionalisierungsmittel und die Mittel für Investitionen in die Schiene deutlich ansteigen, nicht sehr wahrscheinlich. Jedoch ist die reflexartige Forderung nach einem Mehr an Regionalisierungsmitteln durch Länder und Aufgabenträger vielfach verbreitet. Einfach mehr Mittel zur Verfügung zu stellen, birgt die Gefahr, dass wie bisher die Begehrlichkeiten von DB AG und Bund geweckt werden, den »Mittelkreislauf« auf höherem absoluten Niveau fortzusetzen.

Gemeinsames Ziel von Bund, Ländern und Aufgabenträgern sollte es sein, dass der Mechanismus stetig steigender Infrastrukturpreise durchbrochen wird. Dies kann auf verschiedenen, teils parallelen Wegen geschehen:

- Der Status quo in Deutschland leidet unter einer ineffizienten Regulierung der Trassen- und Stationspreise. Daher muss die zentrale Forderung in einer Stärkung der Eisenbahnregulierung liegen. Die Bundesnetzagentur muss in die Lage versetzt werden, das Infrastrukturmonopol der DB AG wirksam zu regulieren. Ein jährliches Genehmigungserfordernis für die Preise würde in Verbindung mit weitgehenden Einsichts- und Sanktionsrechten der Bundesnetzagentur sicherstellen, dass die Infrastrukturpreise auf eine objektive Basis gestellt werden. Allerdings wird Regulierung nur dann zu einer Reduzierung der Kostenbelastung führen, wenn enge Grenzen für die Kapitalverzinsung der EIU vorgegeben werden.

Zur Umsetzung dieser Forderung kann auf Vorhandenem aufgesetzt werden. Der im Vermittlungsausschuss zwischenzeitlich erreichte Stand des Regulierungsgesetzes am Ende der letzten Legislaturperiode kann als hilfreiche Grundlage für eine entsprechende gesetzliche Anpassung dienen.

- Die sauberste, aber unter den politischen Rahmenbedingungen unwahrscheinlichste Lösung wäre, die Infrastrukturunternehmen aus dem DB-Konzern herauszulösen, also den Netzbereich vom Transport

zu trennen. In diesem Fall fiel schlagartig die Präsenz des Konzerns auf dem Infrastrukturmarkt weg. Ohne den Zugriff des Konzerns auf die Gewinne aus dem Netz kann der Netzbetreiber diese Mittel wieder ins Netz reinvestieren. Das seitens der DB AG vorgebrachte Argument, dass diese Eigenmittel die Infrastrukturpreise erhöhen würden, ist nicht haltbar. Zielgerichtete Investitionen können zunächst einmal mehr Nachfrage schaffen, was bei gegebenen Entgelthöhen automatisch mehr Erlöse ergibt.

Ein an der Daseinsvorsorge orientierter Netzbetreiber ist darüber hinaus nicht gezwungen, »marktübliche Renditeziele« anzustreben. Bei einem Anlagevermögen von jetzt 23,8 Mrd. Euro (DB Netz AG und DB Station & Service AG 2012) kann eine Renditeminderung Preissenkungen in dreistelliger Millionenhöhe nach sich ziehen. Dass die DB AG sich als Wirtschaftsunternehmen versteht, das wie andere börsennotierte Unternehmen agieren müsse, ist legitim. Allerdings ist diese Position durch den Artikel 87e Absatz 3 Satz 1 GG, auf den in diesem Zusammenhang häufig hingewiesen wird, nicht gedeckt. Unternehmensziele werden nicht qua Grundgesetz, sondern vom Eigentümer festgelegt. Neutrale, bundeseigene Netzbetreiber müssten keine Gewinne in der heutigen Höhe erwirtschaften.

Den Wegfall der diversen Diskriminierungsmöglichkeiten durch den integrierten Konzern, die eine Trennung mit sich brächte, gäbe es gratis dazu. Bestandteil dieser Lösung müsste die Abkehr einer Infrastrukturdividende sein. Gewinne aus der Infrastruktur dürfen nicht mehr Bestandteil der Dividende sein. Gelöst werden kann das nur über die Auflösung der Gewinnabführungsverträge zwischen den DB-Infrastrukturpartnern und der Holding, um den automatischen Mittelabfluss aus dem Netz zu unterbinden.

- Von Seiten der BAG-SPNV oder auch der ÖPNV-Zukunftskommission Nordrhein-Westfalen kam der Vorschlag, dass der Bund das Kostenrisiko der Infrastruktur übernehmen solle. Die Infrastrukturkosten werden in diesem Fall zum größten Teil direkt vom Bund getragen, womit die Länder der Steigerungsrisiken entledigt werden. Die Regionalisierungsmittel könnten damit gekürzt werden, da der

Bund ohne Umweg über die Länder den DB-Infrastrukturgesellschaften die Fixkosten der Infrastruktur erstattet. Die Verkehrsunternehmen müssten dann nur noch die tatsächlichen Kosten des Zugbetriebs (Grenzkosten) tragen. Dadurch ergäbe sich ein positiver Nebeneffekt für den Bahnverkehr: Die Reduzierung der Infrastrukturpreise auf die Grenzkosten würde einen Anreiz für eine höhere Nachfrage nach Trassen auslösen. Die Vorteile würden nicht allein dem SPNV, sondern bei intelligenter Ausgestaltung einer solchen Finanzierungssystematik auch SGV und SPfV zugute kommen.

Will der Bund den integrierten Konzern beibehalten, wäre er bei dieser Lösung gezwungen, die Folgen der Monopolausnutzung der DB AG selbst zu tragen. Es wäre spannend zu sehen, ob der Bund seine Passivität aufgäbe und in seiner Eigenschaft als alleiniger Eigentümer der DB AG seine Möglichkeit nutzte, das monopolistische Gebaren und die Gewinnerwartungen der DB-Infrastrukturgesellschaften direkt zu kontrollieren.

- Eingriffsärmer wäre die Limitierung der Kostenrisiken. Steigen die Infrastrukturkosten stärker als vorab definiert (z.B. 1,5 % p.a.) stellt der Bund die Länder von diesen zusätzlichen Infrastrukturkosten frei und trägt diese selbst. Diese Variante würde für eine deutliche Verbesserung der Planungssicherheit bei den Aufgabenträgern sorgen und zugleich das Gesamtsystem weniger stark reformieren.

Jede Variante, bei der die Infrastrukturkosten zumindest anteilig auch beim Bund ankommen, erhöht die Aussicht auf mehr Effizienzkontrolle durch den Bund. Das vom Bund vorgetragene Mantra, die DB-Infrastrukturgesellschaften würden etwa durch die Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung bereits zum effizienten Mitteleinsatz verpflichtet, würde sich als Selbsttäuschung herausstellen. Es böte aber die Chance zum Gegensteuern, was mindestens strengere Regulierung und höhere Effizienzkontrolle auf allen Ebenen der Infrastruktur (Planung, Bau, Betrieb) einschließen muss.



4 Schienen- güterverkehr

4.1 Stand des Wettbewerbs 2012: DB-Konkurrenz kann Marktanteile leicht erhöhen

In den vergangenen Jahren war die Lage im Güterverkehr schwierig. Die Wirtschafts- und Finanzkrise blieb ungeachtet der vergleichsweise starken nationalen Konjunktur nicht folgenlos für den Güterverkehr in Deutschland. Deutlich wird das am Güterumschlag in den deutschen Seehäfen, der weiterhin unterhalb des Vorkrisenniveaus liegt. Bis 2011 konnte sich der Güterverkehr insgesamt zwar erholen und mit knapp 650 Mrd. tkm die Volumina des Jahres 2008 fast wieder erreichen. Seitdem allerdings schwächelt der Markt und die Gesamtverkehrsleistung sinkt leicht (2012: 639 Mrd. tkm).

Die Anteile des Schienengüterverkehrs (SGV) an der Gesamtverkehrsleistung sind über die letzten Jahre angestiegen. Die Ausnahme stellt das Jahr 2009 dar, als die Leistung auf der Schiene insgesamt um rund 17 % einbrach und damit die Reduktion der Güterverkehrsgesamtleistung übertroffen hat. Entsprechend sank der Modal Split-Anteil der Schiene um rund einen Prozentpunkt auf 16,4 %. Die Marktanteilsverluste konnten bereits im Folgejahr durch ein überproportionales Wachstum ausgeglichen werden. Seit-

dem liegt der Modal Split-Anteil der Schiene stabil über 17 % (2012: 17,2 %). Mengenmäßig konnten die Volumina vor der Finanz- und Wirtschaftskrise noch nicht wieder erreicht werden. Ausschlaggebend hierfür waren die anhaltende Schwäche vieler Volkswirtschaften sowie die Unsicherheit infolge der Finanzkrise im Euroraum.

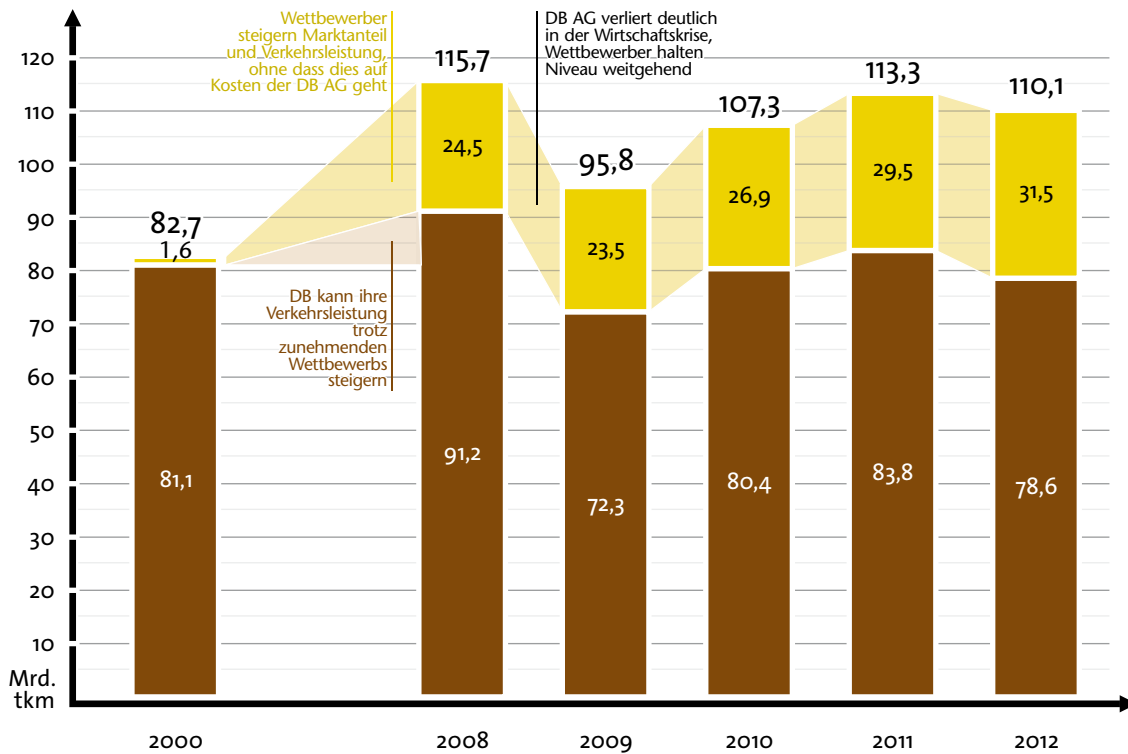
Dem Wettbewerb im SGV kann gutgeschrieben werden, dass die Schiene heute in vielen Marktbereichen konkurrenzfähiger zur Straße ist als noch vor einigen Jahren. Nach Jahrzehnten des Niedergangs war der Modal Split-Anteil bis auf 15,5 % im Jahr 1999 gefallen. Der Blick auf die europäischen Nachbarn, bei denen der Wettbewerb schwach ausgeprägt bleibt, verdeutlicht den belebenden Effekt intramodalen Wettbewerbs zusätzlich.

Die Marktöffnung führte zu einer Stärkung des Verkehrsträgers Schiene. DB Schenker Rail gelang es in den Krisenjahren nicht, Größenvorteile zu generieren und in überproportionales Wachstum umzusetzen.

Im intramodalen Wettbewerb konnten die Wettbewerber stärker als die DB Schenker Rail wachsen. Mit Ausnahme des Krisenjahres 2009 gelang es den Wettbewerbern der DB in jedem Jahr ihre absoluten Verkehrsleistungen zu steigern. Ihr Leistungsvolumen

Abbildung 23: Verkehrsleistung der DB AG und der Wettbewerber 2000 bis 2008 und in der Krise

Quellen: destatis, DB AG, eigene



erhöhte sich von 23,6 Mrd. tkm im Jahr 2009 auf 31,5 Mrd. tkm im Jahr 2012 und damit um rund ein Drittel. Im Vergleichszeitraum verbuchte die DB Schenker Rail lediglich ein Plus von 6,3 Mrd. tkm (+8,7%).

Die unterschiedlich ausgeprägte Entwicklung der DB Schenker Rail und die ihrer Konkurrenten lässt sich auf folgende Ursachen zurückführen:

- Rückläufige oder stagnierende Transportmengen in den Segmenten, in denen die DB Schenker Rail aufgrund verschiedener Gründe weiterhin das Monopol innehat (z.B. Transporte für die Montanindustrie, Transport von Schrott, Einzelwagenverkehre).
- Vergleichsweise starkes Wachstum des Kombinierten Verkehrs sowie anderer Punkt-zu-Punkt-Verkehre, bei denen Wettbewerber besonders stark vertreten sind.
- Die Aufstellung der Wettbewerbsbahnen scheint ihnen ungeachtet ihres stetigen Wachstums ausreichend Flexibilität zu geben, um Konjunkturunbrüche besser bewältigen zu können. Auch bei den vereinzelt Übernahmen durch Staatsbahnen haben die betroffenen EVU in Deutschland ein gewisses Maß an Eigenständigkeit von der Konzernmutter bewahren können.

Abbildung 24: Marktanteile an der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland 2012

in % der tkm – Quellen: destatis 2012, eigene

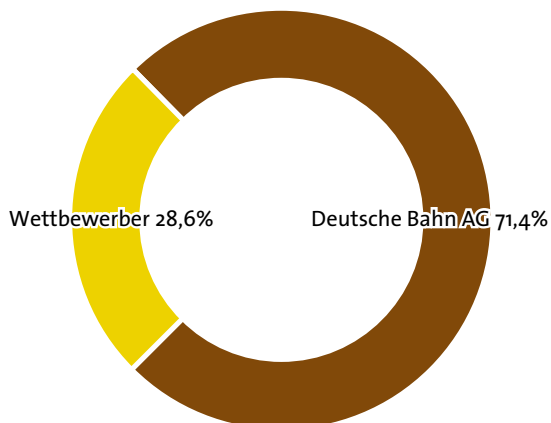
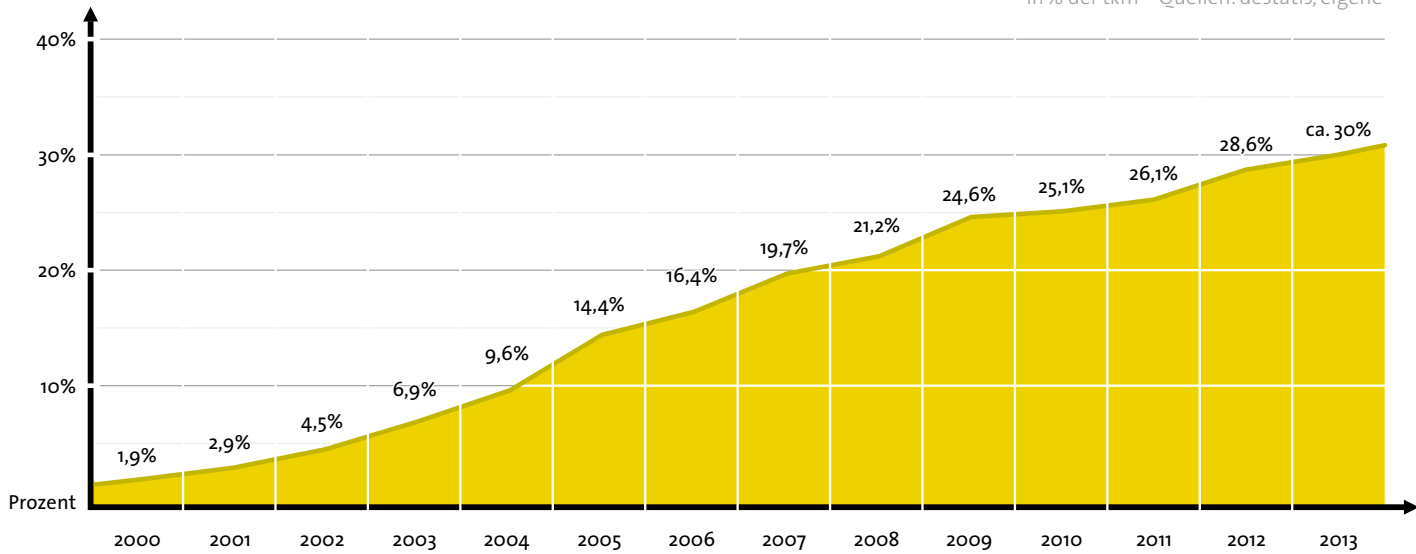


Abbildung 25: Marktanteilsentwicklung der Wettbewerber im Schienengüterverkehr (SGV) 2000-2013

in % der tkm – Quellen: destatis, eigene



- Die Kapitalbindung der Wettbewerber bleibt im Vergleich zu DB Schenker Rail gering, da ihre Flotten weiterhin zu einem großen Anteil aus gemieteten Lokomotiven und Güterwagen bestehen. Die eigenen Flottenbestände orientieren sich mehr am Bedarf als dies bei der Großflotte der DB Schenker Rail (z. B. knapp 90 000 Güterwagen) zwangsläufig der Fall sein kann.

Der anhaltende Markterfolg der Wettbewerber ist bemerkenswert. Seit 2000 konnten sie ihren intramodalen Marktanteil kontinuierlich erhöhen. Waren es 2000 noch bescheidene 1,9%, ist ihr Anteil 2012 auf 28,6% gewachsen. Für 2013 ist das Erreichen der 30%-Marke nach Stand der Dinge wahrscheinlich.

Die Großen bleiben stabil

Mit Blick auf die einzelnen Verkehrsunternehmen ergibt sich ein weitgehend unverändertes Bild zum letzten Wettbewerber-Report 2010/2011. DB Schenker Rail führt die Top Fünf bei einer Verkehrsleistung von 78,5 Mrd. tkm mit deutlichem Vorsprung an.

Dahinter kommt wie zuletzt die zur SNCF Geodis-Gruppe gehörende Captrain Deutschland mit rund 5,4 Mrd. tkm im Jahr 2012. Die Verkehrsleistung ist im Vergleich zu 2009 leicht zurückgegangen.

Den dritten Rang übernimmt FS Trenitalia, mit einer Verkehrsleistung von 3,8 Mrd. tkm, erbracht durch TX Logistik und die Osthannoversche Eisenbahnen AG (OHE). Nach der Statistik des VDV ist dies eine Steigerung um rund 1,2 Mrd. tkm (+45%) innerhalb von drei Jahren.

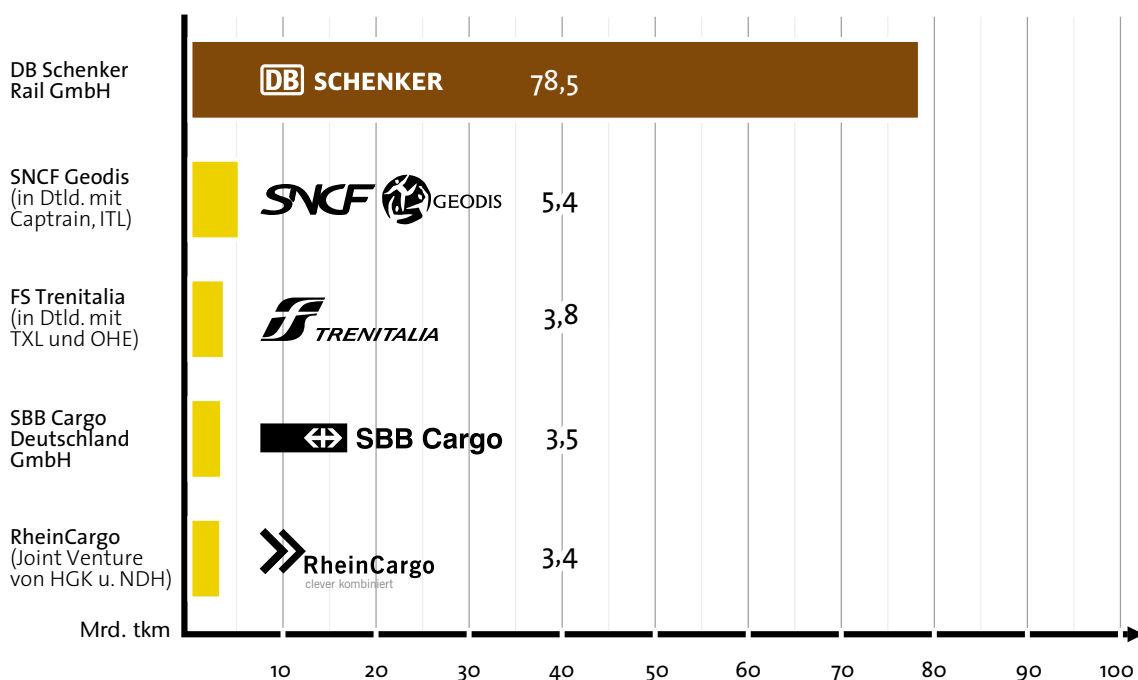
Die SBB Cargo Deutschland GmbH konnte den mengenmäßigen Abwärtstrend stoppen und die Leistung gegenüber 2009 um rund 0,75 Mrd. tkm auf 3,5 Mrd. tkm für 2012 steigern. Aufgrund des stärkeren Wachstums der Wettbewerber ist die SBB nunmehr die Nummer vier in Deutschland.

Die RheinCargo GmbH & Co. KG, das im August 2012 gestartete Joint Venture zwischen der Häfen und Güterverkehr Köln AG (HGK) und der Neuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. (NDH), liegt mit 3,4 Mrd. tkm auf Platz 5. Verglichen mit den Leistungen der HGK und der NDH im Jahr 2009 ist dies eine Mehrung um 46%.

Der fünftstärkste DB-Wettbewerber ist die HVLE. Dem Unternehmen gelang 2012 der Sprung über die Grenze von 1 Mrd. tkm auf 1,1 Mrd. tkm. Das entspricht einem Plus von über 90%. Für Wettbewerber bleibt der Güterverkehr auf der Schiene grundsätzlich hinreichend attraktiv. Die Vielfalt am Markt ist ungeachtet des Wachstums der größeren Wettbewerbsbahnen erhalten geblieben. Kleine und lokale (Nischen-)Anbieter können

Abbildung 26: Top Fünf der EVU im Schienengüterverkehr 2012

Quellen: VDV-Statistik, Unternehmensangaben Captrain, eigene



sich weiterhin erfolgreich am Markt behaupten. Die vier größten DB-Wettbewerber konnten ihre Verkehrsleistung zwischen 2009 und 2012 von 12,8 Mrd. tkm auf 16,1 Mrd. tkm steigern (+25,8%). Die Verkehrsleistung der Wettbewerbsbahnen insgesamt erhöhte sich im gleichen Zeitraum von 23,6 Mrd. tkm auf 31,5 Mrd. tkm (+33,5%). Entsprechend stieg die Verkehrsleistung der Güterbahnen neben den »Großen 5« ebenfalls, von 10,8 Mrd. tkm (2009) auf 15,4 Mrd. tkm (2012), also ein Plus von 42,6%.

Die positive Entwicklung der Wettbewerber darf nicht darüber hinweg täuschen, dass die DB Schenker Rail die dominierende Güterbahn in Deutschland bleibt. Die DB Schenker Rail hatte im Jahr 2011 fast das Sechzehnfache an Leistungsvolumen gegenüber dem Zweitplatzierten, der Captrain Deutschland GmbH. Der Abstand ist 2012 zwar kleiner geworden, bleibt aber mit dem Faktor 14,5 weiterhin enorm. Selbst bei einer Addition der fünf größten Wettbewerber, bleibt das Verhältnis mit fünf zu eins erdrückend.

Im Wettbewerber-Report 2010/2011 wurde infolge mehrerer wesentlicher Übernahmen vormals privater Güterbahnen durch Staatsbahnen eine Entwicklung hin zur »Staatsbah-

nisierung« im SGV konstatiert. Dieser Befund gilt weiter, auch wenn weitere größere Übernahmen in den letzten beiden Jahren nicht mehr zu verzeichnen waren. Die fünf größten EVU, vier davon Staatsbahnen oder mit einer Staatsbahn im Rücken, haben einen Marktanteil von über 90%. Die einzige Nichtstaatsbahn, die RheinCargo, das Joint Venture der Hafenlogistiker aus Köln sowie Düsseldorf und Neuss, befindet sich in kommunalem Eigentum. RheinCargo ist auch der größte Zusammenschluss zweier EVU seit dem letzten Wettbewerber-Report. Demzufolge wachsen die EVU aus sich selbst heraus, anstatt umfangreich zu akquirieren.

4.2 Prognose 2015: Wettbewerber peilen das Drittel an

Der Wettbewerber-Report 2010/2011 prognostizierte für 2015 den Durchbruch der 30%-Marke. Es ist anzunehmen, dass dieser Wert bereits 2013 erreicht wird. Ausweislich ihres Zwischenberichtes fürs erste Halbjahr 2013 verzeichnet die DB Schenker Rail einen Rückgang ihrer Verkehrsleistung um 6,7% im Vergleich zum Vorjahreszeitraum. Da der Schienengüterverkehr insgesamt im ersten

Halbjahr 2013 um 2,4 % auf 53,8 Mrd. tkm zurückging, konnten die Wettbewerber ihren Marktanteil noch einmal steigern.

Sofern es den Wettbewerbern gelingt, auch zukünftig überproportional zu wachsen, ist ein Marktanteil von einem Drittel im Jahr 2015 realistisch. In früheren Jahren gewannen die Wettbewerber Marktanteile vor allem aufgrund der generellen Volumensteigerung der Schiene. Die letzten Jahre haben gezeigt, dass sie auch bei rückläufigen Verkehrsleistungen überproportional wachsen und der DB Schenker Rail sukzessive Marktanteile abnehmen.

Der Erfolg der Wettbewerber der DB Schenker Rail basiert maßgeblich auf ihrer Stärke im Kombinierten Verkehr und in Seehafen-hinterlandverkehren. Das Potenzial dieser Segmente ist nach Meinung von Fachleuten noch nicht ausgeschöpft. Allerdings müssen die für den Erhalt und die Entwicklung der Schieneninfrastruktur (Seehafenhinterlandanbindung, Nord-Süd-Achsen) erforderlichen Maßnahmen ergriffen werden, um das Wachstum nicht aufgrund von Kapazitätsbeschränkungen zu bremsen.

Sofern die Wettbewerber perspektivisch noch stärker wachsen wollen und Marktanteile von mehr als 40 % anpeilen, müssen sie zukünftig stärker als bisher auf andere Teilmärkte expandieren:

- Im Einzelwagenverkehr erscheint dies bis auf Einzelfälle unrealistisch. Die Etablierung eines parallelen Produktionssystems zu dem der DB wäre extrem aufwendig, weil die DB Schenker Rail aufgrund ihres bestehenden Netzes einen Wettbewerbsvorteil genießt (siehe Abschnitt). Auch eine Öffnung des bestehenden Systems durch die DB für Wettbewerber ist derzeit schwer vorstellbar. Die Öffnung des Produktionssystems kann nach derzeitiger Lage allenfalls auf Druck der Politik erfolgen. Daher bleibt den Wettbewerbern mittel- bis langfristig zu 30 % des Marktes der Zugang verwehrt.
- Die Einbindung in komplexe Produktions- und Logistiksysteme der (Groß-)Industrie ist nur in Maßen möglich, wenn entsprechende Unternehmensgrößen erreicht werden. Dann aber werden sich für die Wettbewerber (entsprechende Bereitschaft der Industrie vorausgesetzt) große

Chancen zur Ausweitung des Leistungsportfolios ergeben. Grundsätzlich sind Wettbewerber in der Lage, für den Produktionsprozess wesentliche industrielle Lieferketten zu bedienen. Dies gilt auch für das Beistellen von Spezialwagen.

Ein Fragezeichen verbleibt hinter der zukünftigen Ausrichtung der DB Schenker Rail. Die bisherigen Restrukturierungen konnten die Verkehre allenfalls auf niedrigem Niveau stabilisieren. Inwiefern das Konzept »Netzwerk-Bahn« einen wirklichen Befreiungsschlag bedeutet, kann zum jetzigen Zeitpunkt nicht abgeschätzt werden. Ähnlich gilt dies für die Marktstrategie der DB Schenker Rail. Nicht auszuschließen ist eine offensivere Ausrichtung gegenüber den Kunden dergestalt, dass diesen die zukünftige Abwicklung der Einzelwagenverkehre nur bei größerem Zugang zu anderen Marktsegmenten des Kunden, wie z. B. Ganzzüge zugesagt wird. Sofern ein Verlager auf diese Verkehre angewiesen ist und keine Alternative zum Einzelwagennetzwerk der DB hat, wird er für derartige Koppelgeschäfte empfänglich sein.

Die Konzentration des deutschen SGV-Marktes ist bislang langsam vorangeschritten. Bei den bisherigen Übernahmen ist festzustellen, dass gerade ausländische Staatsbahnen wie SNCF oder FS Trenitalia ihren deutschen Töchtern Handlungsspielraum gelassen haben. Die nationalen Beteiligungen agieren weiterhin wie Mittelständler und haben sich die damit einhergehende Flexibilität erhalten können.

4.3 Wettbewerbsintensität je Marktsegment unterschiedlich

In vielen Bereichen des Ganzzugverkehrs, des Kombinierten Verkehrs und im Containerverkehr hat sich ein relativ robuster Wettbewerb entwickelt. Wesentlich dafür ist die in diesen Marktsegmenten leichter gegebene intermodale Wettbewerbsfähigkeit der Verkehre. Große Frachtmengen können auch ohne den zeit- und kostenaufwändigen Sammel- und Verteilerverkehr gebündelt von einem Start- zu einem Zielpunkt befördert werden. Förderlich für den Wettbewerb sind der gesicherte Zugangsanspruch zu Serviceeinrichtungen (Terminals) sowie ein in den meisten Bereichen funktionierender Fahrzeugleasingmarkt, wel-

Schiengüterverkehr

cher allen EVU Zugang zu Lokomotiven und verschiedenen Güterwagentypen ermöglicht. Ein großer Teil der verladenden Wirtschaft in diesen Marktsegmenten ist mit der Funktionsweise des Wettbewerbsmarktes der Anbieter von Schienengüterverkehrsleistungen vertraut.

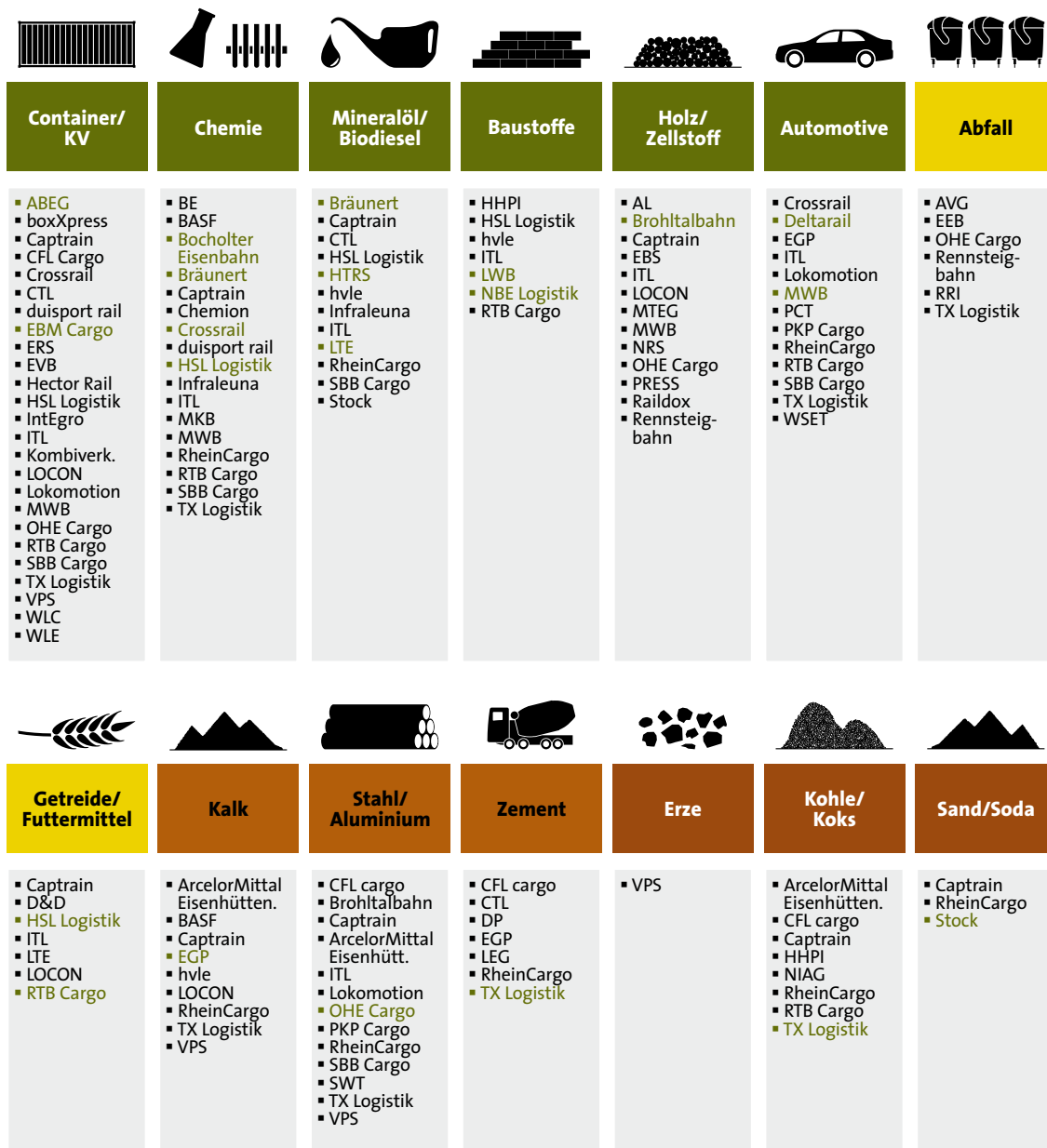
In den letzten Jahren agierten die Wettbewerbsbahnen in diesen Marktsegmenten erfolgreicher als DB Schenker Rail. Ihre Markt-

anteile wachen kontinuierlich und konnten sogar in der Wirtschaftskrise gegenüber DB Schenker Rail zulegen.

Die Marktteilhabe der Wettbewerbsbahnen ist allerdings weiterhin nach Branchen bzw. Gütergruppen durchaus unterschiedlich. Die Wettbewerbsintensität ist besonders hoch im Containerverkehr. Auch in den Bereichen Chemie (sofern nicht Einzelwagenverkehr), Holz/Zellstoff und Automotive funktioniert

Abbildung 27: Marktöffnungsgrad der Marktbereiche 2013

Marktöffnungsgrad von grün (hoch) bis rot (gering); Farblich hervorgehobene EVU sind im Vergleich zum Wettbewerber-Report 2010/2011 neu hinzugekommen. Abkürzungen der EVU siehe Anhang – Quelle: eigene



der Markt in den meisten Fällen; Verloader können zwischen verschiedenen Anbietern wählen, die sich im Markt etablieren konnten. Am anderen Ende der Skala kann beispielhaft auf den Erztransport verwiesen werden. Hier sorgen die erforderlichen Spezialwaggons für schweres Transportgut für eine große Markteintrittshürde. Der relevanteste Wettbewerber zu DB Schenker ist die VPS, die »Werksbahn« des Stahlkonzerns Salzgitter AG. Faktisch hat hier der Verloader mangels Markt eine eigene Alternative für die Belieferung seiner Produktionsstätten aufgebaut.

Einzelwagenverkehr

Anders sieht die Situation im Einzelwagen(ladungs)verkehr aus.

Charakteristisch für dieses Marktsegment ist:

1. Das Sammeln der Waggons oder Wagen-
gruppen bei verschiedenen Ladestellen,
2. das Rangieren verschiedener Sammler zu
neukonfigurierten Zügen für den gebün-
delten Hauptlauf,
3. sowie erneutes Rangieren und Zusam-
menstellen mit Waggons auf anderen
Hauptläufen zur anschließenden neukon-
figurierten Verteilung an verschiedene Be-
stimmungsorte.

Vergleichsweise hohe Kosten entstehen durch den Anlagenbedarf (Rangierbahnhöfe), die teilweise sehr hohen Infrastrukturkosten für die erste und letzte Meile (auch durch Vorhaltung der erforderlichen Ladegleise) sowie den Personal- und Fahrzeugbedarf bei teilweise unterdurchschnittlicher Laufleistungsproduktivität. Dies macht den Einzelwagenverkehr zum komplexesten und fixkostenlastigsten Güterverkehrssegment auf der Schiene – bei gleichzeitiger Margenschwäche aufgrund geringerer Wettbewerbsfähigkeit zum Lkw hinsichtlich Zeit und Kosten.

Anders als beim Verkehrsträger Straße muss die betriebswirtschaftliche Kalkulation der EVU auch die Kosten für die Vorhaltung und den Betrieb der Infrastruktur der Feinverastelung des Systems mit erwirtschaften (siehe auch Kapitel 4.5 auf Seite 61).

Betriebswirtschaftlich erfolgreich kann diese Produktionsform nur bei Überschreiten einer kritischen Masse an Wagenaufkommen sein, damit auf allen Ebenen der Produktion die Vorteile der Schiene bei großen Transportmengen zur Geltung kommen. In Deutschland ist aufgrund der Unternehmensgröße derzeit einzig DB Schenker Rail in der Lage, sowohl die erforderlichen Transportvolumina zu generieren als auch die Komplexität logistisch und betriebswirtschaftlich zu stemmen. In anderen europäischen Ländern sind es ebenfalls die Staatsbahnen, die den Einzelwagenverkehr organisieren, sofern dieser nicht bereits mangels Modernisierung der Strukturen und Prozesse dem intermodalen Wettbewerb zur Straße zum Opfer gefallen ist. Weder in Deutschland noch in anderen europäischen Ländern haben sich nennenswerte parallele Einzelwagenverkehre entwickelt, denn für mehrere konkurrierende wirtschaftliche lebensfähige Systeme reicht die Aufkommensmenge in aller Regel nicht.

Der Einzelwagenverkehr ist intramodal gesehen faktisch ein Monopolmarkt. Lediglich als Subunternehmer der Monopolisten partizipieren andere Bahnen an diesem Markt. Sie nehmen dabei nach den kommerziellen Bedingungen der DB Schenker Rail Feeder-Funktionen wahr.

In Einzelfällen konnten sich in den vergangenen Jahren – teils vorübergehend – indes durchaus »einzelwagenverkehrsähnliche Systeme« entwickeln. Diese hatten ihren Ursprung allerdings zumeist in einem Wettbewerb *um* den Markt statt *im* Markt, sprich: Wenn industrielle Großverlader ihren Bahntransportbedarf zwischen Werken, Lagern, Lieferanten und Zulieferern über einen bestimmten Zeitraum wettbewerbsfähig aus-schreiben und diese Mengen für sich bereits eine gewisse »kritische Masse« überschreiten. Dann ist die betriebliche Durchführung als eigenständiges Bedienungsnetz möglich und die Synergien mit dem Bestandsverkehr des Einzelwagenverkehrs gering. Die Grenzen zwischen Ganzzug- und Einzelwagenverkehr verschwimmen partiell und in sehr abgegrenzten Teilbereichen kann es zu parallelen Bedienungen unterschiedlicher EVU kommen.

Beispiele hierfür sind:

- **ScandFibre:** Das von SNCF/Captrain betriebene Netzwerk lebt im Wesentlichen

vom Papiertransport aus Schweden nach Mitteleuropa. Die Auslastung des Netzwerks, insbesondere Richtung Schweden wird durch die Mitnahme von Einzelwagen erhöht.

- **Chemliner:** Das Netzwerk verbindet das bayerische Chemiedreieck mit dem Ruhrgebiet/Raum Köln. Organisiert wird das Netzwerk von Logistik auf Schienen (LaS) und operativ unterstützt durch verschiedene EVU. Gefahren werden Wagengruppen, aber auch Einzelwagen innerhalb der Relationen des bedienten Netzes.
- **Bourgogne Fret Service:** Das EVU und die Landwirtschaftsgenossenschaft Cerevia gründeten 2012 ein Joint Venture und festigten damit die seit 2010 bestehende Zusammenarbeit. Im Wesentlichen werden über das Netzwerk Getreidetransporte abgewickelt. Doch die Transporte sind auch offen für andere Nutzer, etwa Lebensmittelindustrie, Holzwirtschaft oder Metallindustrie.
- **ChemOil:** Die zur schweizerischen Bundesbahn gehörende Bahnspedition organisiert Chemietransporte zwischen Deutschland, der Schweiz und Norditalien. Sofern die Disposition es zulässt, werden zusätzliche Wagen oder Wagengruppen befördert.

Allen Verkehren gemein ist eine gesicherte Grundauslastung, die von Großkunden getragen wird. Indem man diese Verkehre für Einzelwagenladungen mit gleicher Quelle-Ziel-Richtung öffnet, können die bestehenden Angebote besser ausgelastet und somit wirtschaftlicher werden. Im Gegensatz zum Einzelwagenverkehrssystem der DB Schenker haben alle Alternativen eine hohe Abhängigkeit von einem oder mehreren Großkunden. Die Mitnahme von Einzelwagen ist nur insoweit möglich, wie es die Qualitätsanforderungen des Hauptkunden zulassen und der Zusatzverkehr sich betrieblich einfach einbinden lässt. Bricht die Grundauslastung weg, z. B. nach einer Neuausschreibung des Kerns, ist auch die Einzelwagenbeförderung der weiteren Kunden gefährdet.

In vielen europäischen Ländern ist der Einzelwagenverkehr in den vergangenen Jahren erheblich reduziert worden, etwa in Italien, wo die Trenitalia seit Anfang 2010 zahlreiche Ladegleise nicht mehr bedient. In Deutschland versucht die DB Schenker Rail, unge-

achtet des schwierigen Marktumfeldes, das Segment am Leben zu erhalten. Dieser »Goodwill« der DB Schenker Rail dürfte auch ökonomische Gründe haben. Immerhin macht die DB Schenker einen signifikanten Umsatz mit dem Einzelwagenverkehr und muss nicht mit Konkurrenz rechnen, wie etwa bei den Ganzzugverkehren. Hinzu kommt der logistische Vorteil der Leerwagendisposition durch den Einzelwagenverkehr.

Gesamtwirtschaftlich trägt der Einzelwagenverkehr dazu bei, dass auch Verloader mit vergleichsweise geringem Transportaufkommen Zugang zum System Schiene erhalten. Die rein betriebswirtschaftliche Sicht unter Einbeziehung der Infrastrukturkosten ist ein Wettbewerbsnachteil des Eisenbahnsektors gegenüber anderen Verkehrsträgern und führt dazu, dass die DB in den vergangenen Jahren bereits viele Verloader von der Schiene abgekoppelt und ihr Angebot konzentriert hat. Damit hat die Schiene entgegen der politischen Zielsetzung Kunden an den Lkw verloren. Bislang ist keine Tendenz erkennbar, dass dieser Trend sich in den nächsten Jahren umkehren könnte.

Der aktuelle nationale Sanierungsplan der DB Schenker Rail ist die »Netzwerkbahn«. Der Einzelwagenverkehr soll in festere Fahrpläne integriert werden, die für den Kunden buchbar sind. Wagen(gruppen) mit gleichem Ziel sollen möglichst lange in einem Zugverband verbleiben, d. h. der Rangieraufwand soll sich verringern. Die Zuverlässigkeit und Planbarkeit des Einzelwagenverkehrs könne dadurch verbessert werden. Einen ähnlichen Ansatz verfolgt die SNCF Fret in Frankreich mit ihrem Konzept »Multi-Lots Multi-Clients« (MLMC). Fest geplante Shuttle-Züge und eine verbesserte IT-Einbindung, mit entsprechender Echtzeitinformation an die Kunden, sollen den Einzelwagenverkehr stärken.

Zur Förderung des grenzüberschreitenden Einzelwagenverkehrs haben sich sieben europäische Staatsbahnen zur Initiative XRail zusammengeschlossen. Erklärtes Ziel beim Start 2010 war die verlässlichere Abwicklung des Europaweiten Einzelwagenverkehrs. Als wesentlicher Nachteil des Einzelwagenverkehrs auf der Schiene im Vergleich zum Wettbewerber Lkw wurde die geringe Transportzuverlässigkeit ausgemacht, d. h. die Realisierung vereinbarter Ankunftszeiten der Transportgüter. Diese konnte bei einzelnen Relationen unter 20 % betragen. Mit XRail

wurde eine stabile Quote von mindestens 90 % angestrebt, was ungefähr der Marke der Straßenkonkurrenz entspricht. Alle Ansätze, ob national oder international, haben den Anspruch, die Einbuchung von Einzelwagen für den Kunden zu vereinfachen. Da faktisch nach Fahrplan gefahren wird, soll für den Kunden eine höhere Gewähr bestehen, dass er Transportkapazitäten zu bestimmten Zeiten erhält.

Das Ansinnen der Staatsbahnen zur Stärkung des Einzelwagenverkehrs ist prinzipiell zu loben, auch wenn eine Trendumkehr bisher nicht erreicht wurde. Ärgerlich aus Wettbewerbsicht ist der »closed-shop«-Charakter der Ansätze. Das Netzwerk XRail ist zwar nach eigenen Aussagen offen für alle EVU, doch die sieben Mitglieder sind allesamt Staatsbahnen. National bleibt den Wettbewerbsbahnen, wenn überhaupt, eine kleine Rolle im Einzelwagenverkehr. In Einzelfällen übernehmen sie den Zu- und Ablauf zu den Rangierbahnhöfen. Die Bedingungen für die Beteiligung anderer Bahnen legt DB Schenker Rail fest. Dabei haben eigene Unternehmensinteressen Vorrang, wie das Beispiel des Kooperationsendes mit der TWE Bahnbetriebs GmbH (TWE), einer Tochtergesellschaft der Captrain Deutschland, zeigte. Unmittelbar nach dem Verlust der ScandFibre-Verkehre an Captrain/SNCF kündigte die DB Schenker Rail den Vertrag mit der TWE.

Es ist illusorisch zu glauben, dass die Wettbewerbsbahnen ein nationales, flächendeckendes Alternativangebot zu DB Schenker Rail aufbauen können. DB Schenker Rail hat demnach ein unangreifbares Monopol inne. In konkreten Fällen wird von der DB auf Anfragen von Wettbewerbern zur Nutzung des Einzelwagensystems nicht reagiert. Es steht dem Unternehmen derzeit frei, ob es andere EVU in die Produktionskette ihres Einzelwagenverkehrs einbindet oder Kunden vom direkten Zugang zur Schiene abkoppelt. Welche Kriterien für eine Entscheidung maßgeblich sind, bleibt den anderen Marktteilnehmern verschlossen.

Aus Sicht der Wettbewerbsbahnen ist deshalb der Einzelwagenverkehr als regulierungsbedürftig einzuordnen. Sinnvoll wäre die Öffnung des Einzelwagenverkehrs der DB Schenker Rail für alle EVU auf Basis transparenter und diskriminierungsfreier Zugangsbedingungen. Wenn ein System davon lebt, dass es eine größtmögliche Transport-

menge abwickelt, ist eine möglichst breite Beteiligung von EVU ratsam. Wettbewerbsbahnen können in den Hauptlauf, aber vor allem in die Feinverteilung eingebunden werden. Regional agierende EVU können DB Schenker Rail durch eine Einbindung von Wagen oder Wagengruppen des Einzelwagenverkehrs in ihre lokalen Transporte unterstützen.

Die Europäische Kommission hat den Einzelwagenverkehr ebenfalls als Problem erkannt. Im Juni 2012 wurde daher eine Studie ausgeschrieben, die Vorschläge zur Verbesserung des Marktsegments machen sollen. Ergebnisse liegen bislang nicht vor.

4.4 TOP-Thema: Bahnstrom

Jeder Euro zählt im hart umkämpften Güterverkehrsmarkt. Selbst geringfügige Unterschiede zwischen den Anbietern können die Entscheidungen der Verloader beeinflussen. Kostenunterschiede lassen sich nur begrenzt mit Kundenorientierung oder anderen weichen Faktoren ausgleichen. Im Schienengüterverkehr sind die Energiekosten mit einem Anteil von mindestens 15 % der Produktionskosten ein wichtiger Kostenfaktor. Dies gilt für alle EVU zunächst einmal gleichermaßen.

Die Energiebezugsregelungen des Monopolisten DB Energie GmbH geben bereits seit Jahren Anlass zu massiver Kritik. Aus Konzerninteresse ist das Preissystem so gestaltet, dass Wettbewerber der DB benachteiligt werden, wodurch der Wettbewerb geschwächt wird. Die Wettbewerbsbahnen haben auf diesen Missstand seit Jahren hingewiesen. In der Broschüre »Wie die Deutsche Bahn Wettbewerber beim Bahnstrom benachteiligt« wurde die Problematik bereits im September 2010 fundiert analysiert.

Im März 2012 wurde erstmals von Seiten der DB AG die Hoffnung genährt, dass sich die Rahmenbedingungen für den Bahnstrombezug ab 2013 für alle EVU verbessern würden. In geänderten Preisbestimmungen hat sich dies bisher jedoch nicht widerspiegelt. Auch die Chance einer Bahnstromregulierung hat sich mit dem Scheitern des Eisenbahnregulierungsgesetzes zunächst zerschlagen. Doch Druck der EU-Wettbewerbschüter könnte nun endlich Abhilfe schaffen.

Reform der Bahnstrompreise in Aussicht

Schon lange wurde das Preissystem der DB Energie von den Wettbewerbsbahnen kritisiert. Insbesondere durch die Rabattregelungen wurden sie von DB Energie im Verhältnis zu deren Konzernschwestern offensichtlich benachteiligt. Als die DB AG im Frühjahr 2012 ein diskriminierungsfreies Preissystem für 2013 ankündigte, bestand erstmals die Aussicht auf ein positives Ende eines jahrelangen Konflikts.

Doch nur ein halbes Jahr später – im November 2012 – offenbarte sich der Wert dieser Ankündigung. Das veröffentlichte Preissystem 2013 schrieb den diskriminierenden Status quo fort. Es schien der DB bei ihrem Manöver im März 2012 einzig um Zeit und Spielraum gegangen sein. Im März 2011 führte die EU-Wettbewerbskommission eine Razzia bei der DB AG und deren Tochtergesellschaften, darunter DB Energie, wegen des Verdachts auf Diskriminierung bei der Bahnstrombelieferung durch. Ein förmliches Verfahren wurde im Juni 2012 eröffnet. Das »nationale Damoklesschwert« Bahnstromregulierung durch das neu geschaffene Eisenbahnregulierungsgesetz schwebte zu diesem Zeitpunkt ebenfalls noch über der Deutschen Bahn.

Das Verfahren in Brüssel könnte für den vorläufigen Schlusspunkt in der Auseinandersetzung sorgen. Am 15. August 2013 gab die EU-Wettbewerbskommission einen Einigungsvorschlag mit der DB Energie bekannt.

Vorgeschlagen wurde unter anderem Folgendes:

- Getrennte Ausweisung von Netzentgelten und Strompreisen;
- Verzicht auf alle Rabatte bei der Fahrstromversorgung, d. h. alle Mengen- sowie Laufzeitrabatte;
- Einmalzahlung (Rückzahlungsvereinbarung) an konzernexterne Kunden in Höhe von 4 % der Nettokosten für die zurückliegenden zwölf Monate;
- Trennung der Geschäftsbereiche von Bahnstromnetz und Bahnstromlieferung;
- Die Möglichkeit der Wiedereinführung von Rabatten nach drei Jahren oder wenn vom Gesamtstrombezug aller konzernex-

ternen Bahnen mehr als 20 % von Drittstromversorgern geliefert wird.

Im Gegenzug stellt die Kommission das Verfahren ein. Teil des Formelkompromisses ist zudem, dass die DB keinen Verstoß gegen Kartellrecht eingesteht und die Kommission auch keine Aussage darüber trifft, ob Kartellrecht verletzt wurde. Eine Einschätzung darüber muss dem Leser vorbehalten bleiben, wobei die Interpretation angesichts der vereinbarten Inhalte nicht schwer fällt.

Frühestens ab 1. Januar 2014 wird ein neues Preissystem ohne Rabatte gelten und damit erstmals den Anforderungen an ein diskriminierungsfreies Bahnstrompreissystem entsprechen. Bis dahin gelten weiterhin die drei umstrittenen Rabatte:

Laufzeitrabatt: Kann ein EVU der DB Energie für mindestens zwei Jahre zusichern, wenigstens die Hälfte seines vorab mitgeteilten Bedarfs tatsächlich abzunehmen, erhält das EVU auf diese Menge (also 50 % des geplanten jährlichen Bedarfs) einen Rabatt. Der Maximalrabatt beträgt 5 % auf die gesamte Strommenge bei einer Vertragsbindung auf zehn Jahre.

Mengenrabatt: Sofern ein EVU mindestens 50 GWh Bahnstrom im Jahr abnimmt, greift ein Volumenrabatt. Der maximale Nachlass liegt bei 4 % bei einer Abnahmemenge von mindestens 500 GWh im Jahr.

Auslastungsrabatt: Bezieht ein EVU jährlich mindestens 2000 GWh seines Fahrstroms bei DB Energie, wird ein weiterer Rabatt in Höhe von 5 % auf die Bezugsmenge gewährt.

Die einzelnen Rabatte sind miteinander kombinierbar. Der maximale Rabatt liegt somit bei 14 % auf die gesamte bezogene Strommenge eines Jahres. Die Ausgestaltung der Rabatte führt dazu, dass die konzernverbundene DB Schenker Rail im Vergleich zu ihren Konkurrenten beim Fahrstrombezug einen Wettbewerbsvorteil erhält:

Viele Auftraggeber im Güterverkehr arbeiten mit kurzen Vertragslaufzeiten, zumeist gelten nur Einjahresverträge. Das räumt ihnen größtmögliche Flexibilität bei der Auswahl der Transportdienstleister ein. Daher ist es gerade für kleine EVU oft unmöglich, eine konkrete Abnahmemenge mit mehr-

jährigem Vorlauf vorab zu bestimmen. Doch auch wenn dies möglich wäre, liegt die Krux des Laufzeitrabatts darin, dass er nun auf die Hälfte der vorab vereinbarten Strommenge angesetzt wird. Die DB Schenker Rail trifft dieses Risiko zwar auch, jedoch in weitaus geringerem Maße. Aufgrund ihres Leistungsvolumens und des breiteren Kundenstamms als marktbeherrschendes Unternehmen ist sie eher in der Lage, bestimmte Strommengen langfristig zu planen und entsprechend mit dem Bahnstromversorger zu vereinbaren

Im Hinblick auf die Realisierung eines Mengenrabattes haben sich aktuell 30 Wettbewerbsbahnen des SGV und SPNV in der Einkaufsgemeinschaft Raileco zusammengeschlossen. Nach Angabe von Raileco wird für 2013 eine Abnahmemenge von ca. 1400 GWh erwartet. Damit lässt sich zwar der maximale Mengenrabatt generieren, doch die Mindestabnahmemenge für den Auslastungsrabatt wird trotz einer Steigerung der Mengen um gut ein Viertel seit 2011 weit verfehlt. Das bedeutet, dass den Auslastungsrabatt nur Unternehmen aus dem DB-Konzern erreichen.

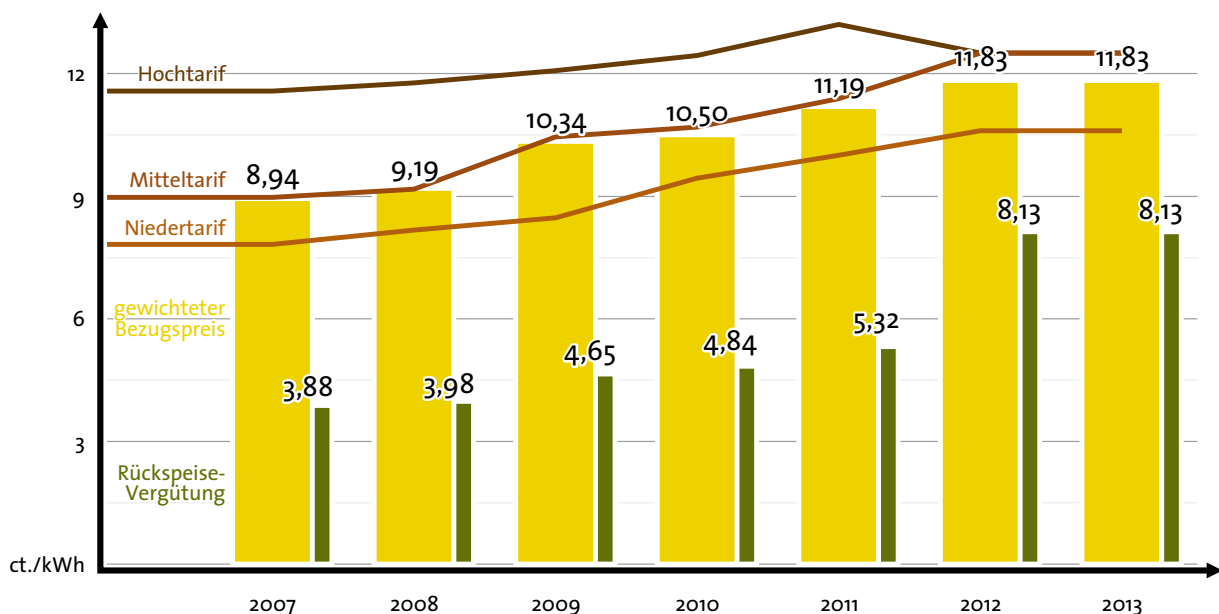
Rabatte sind aus ökonomischer Sicht ein probates Mittel, Kunden zu binden und eine möglichst hohe Planungssicherheit für die Auslastung der eigenen Anlagen zu errei-

chen. Dem steht entgegen, dass Rabatte zugleich geeignet sein können, Marktteilnehmer zu diskriminieren. Als Argument der Kundenbindung lassen sich die Rabatte auch nicht begründen, denn es fehlt den EVU derzeit an faktischer Wahlmöglichkeit des Bahnstromanbieters.

In einem margenschwachen Segment wie dem SGV haben die Unterschiede beim Bahnstromrabatt Einfluss auf die Wettbewerbsfähigkeit der EVU. Daher ist es nachvollziehbar, dass die DB die Regelungen bisher so vehement verteidigte. Das ungebrochene Monopol der Konzernschwester DB Energie im Vorleistungsmarkt Bahnstrom bietet den konzernverbundenen EVU der DB somit Wettbewerbsvorteile im Schienengüterverkehrsmarkt. Für die Wettbewerbsbahnen ist es unbefriedigend, dass die nun zugesagte Rückzahlungsvereinbarung (4 % der Jahresnettorechnung der letzten Abrechnung) nun auf ein Jahr begrenzt ist. Damit wird der langjährige Vorteil der DB Schenker Rail, der sich über die Jahre aufsummiert hat, letztlich legitimiert. Auch die Beschränkung auf 4 % bleibt unterhalb der Differenz zwischen DB Schenker und den Wettbewerben beim Auslastungsrabatt. Die Vereinbarung gestattet es der Deutschen Bahn, die ungerechtfertigten Mehreinnahmen der Vergangen-

Abbildung 28: Preisentwicklung Bahnstrom 2007-2013

in Euro/kWh. Bahnstrompreis ohne Steuern und Zuschläge. Gewichtung SGV 15% HT, 50% MT, 35% NT – Quellen: DB Energie; eigene



heit fast vollständig einzubehalten. Das beim Bahnstrom von den Behörden nicht angewendete Kartellrecht sieht im Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen die Möglichkeit zur Abschöpfung von Gewinnen aus dem Missbrauch einer marktbeherrschenden Stellung vor. Für die Deutsche Bahn wäre die Vereinbarung mit der Europäischen Kommission demnach ein gutes Geschäft. Trotzdem wäre auch aus Sicht der Wettbewerbsbahnen die schnelle Einführung eines fairen Preissystems gegenüber einem langen Rechtsstreit zu bevorzugen.

Ebenfalls zu hinterfragen ist die zeitliche Befristung der Vereinbarung sowie die mögliche vorfristige Wiedereinführung der Rabatte. Unter Berücksichtigung der bisherigen Abnahmeverhältnisse im deutschen Schienennetz ist eine Beschränkung der »Wiedereinführungsquote« allein auf die Wettbewerbsbahnen unsinnig. Bereits ab einem Marktanteil der Drittanbieter im einstelligen Prozentbereich darf DB Energie die Rabatte wieder einführen. Eine derartige Regelung wäre – wenn überhaupt – nur dann gerechtfertigt, wenn entweder die Quote von 20 % angehoben würde oder die Quote auf alle Bahnstromkunden, nicht nur die Konzernexternen, ausgeweitet würde.

Es wird sich noch herausstellen, ob das erhoffte Ende der Bahnstromdiskriminierung tatsächlich eingeläutet wurde. Das Ende der Rabatte birgt das Risiko, dass der Bahnstrombezug für alle Verkehrsunternehmen teurer wird. Die DB Energie hat sich gemäß ihrem Vorschlag nicht dazu verpflichtet, den Wegfall der Rabatte durch eine allgemeine Preissenkung zu kompensieren. Bahnverkehr würde in diesem Fall teurer werden. Aufgrund ihrer Konzernstruktur können die DB-EVU dies besser abfedern, da es für den Konzern nachrangig ist, auf welcher Wertschöpfungsebene der Gewinn entsteht. Bestehende Vertragsbeziehungen zu Verladern (oder Aufgabenträgern im SPNV) beinhalten in der Regel zwar Preisanpassungsmechanismen, doch es ist zweifelhaft, ob diese den Wegfall der Rabatte vollständig ausgleichen können. Gleichzeitig sind die meisten EVU im Schienenengüterverkehr nicht in der Lage, die Mehrkosten allein zu tragen. Der Deutschen Bahn kann dies recht sein. Die Erfahrung aus anderen Infrastrukturbereichen lehrt, dass sie aus Konzerninteresse durchaus Verteuerungen im Betrieb in Kauf nimmt, wenn das Konzerngesamtergebnis stimmt und als Nebeneffekt der Wettbewerb beeinflusst werden kann. Dass die Schiene intermodal darunter leidet, wird dabei in Kauf genommen.

Preisregulierung für Bahnstromversorgung

Mit dem Scheitern des Eisenbahnregulierungsgesetzes auf der Zielgeraden der abgelaufenen Legislaturperiode zerschlugen sich die Hoffnungen der Wettbewerbsbahnen auf eine Regulierung der Bahnstromversorgung. Mit Ausnahme der kartellrechtlichen Untersuchung auf europäischer Ebene sind die Bahnstrombezugsregelungen bisher jeglicher Preiskontrolle entzogen worden.

Immerhin stand zuletzt noch eine Formulierung im Gesetzentwurf, mit der die Bundesnetzagentur Kontrollrechte erhalten hätte:

Beim Angebot von Fahrstrom...ist die missbräuchliche Ausnutzung einer marktbeherrschenden Stellung durch ein oder mehrere Unternehmen verboten.

Diese Missbrauchsaufsicht hätte es der Bundesnetzagentur gestattet, nicht nur die nach Energiewirtschaftsgesetz (EnWG) zulässige Regulierung der Durchleitungsentgelte, sondern auch die Bahnstromversorgung selbst zu regulieren. Dadurch hätte der Regulierer die Möglichkeit erhalten, die Versorgungspreise einschließlich der Rabatte und der Rückspeisetarife zu kontrollieren. Den Status quo hätte es unbestritten verbessert. Im Vergleich zu den Kartellbehörden, die ebenfalls das Instrument der Missbrauchskontrolle kennen, wären die Rechte der Bundesnetzagentur dennoch nicht umfassend gewesen.

Energierückspeisung: Halt auf halber Strecke

Während auf das Ende der diskriminierenden Bezugspreise noch bis Anfang 2014 gewartet werden muss, sind die Fortschritte bei der Energierückspeisung bereits Realität. Doch man kann das Glas bestenfalls als halbvoll bezeichnen. Von einer angemessenen Rückspeisevergütung kann bei Weitem noch nicht gesprochen werden.

Rückspeiseenergie, also von Fahrzeugen zurück ins Netz eingespeister Strom, wird seit April 2012, mit Rückwirkung zum Januar, mit 7,45 – 8,50 Cent je KWh (in Abhängigkeit von der Tageszeit) vergütet. Dies entspricht etwa 70 % des Bahnstrompreises, den Verkehrsunternehmen an DB Energie zahlen müssen. Lange Zeit gewährte DB Energie seinen Kunden weniger als die Hälfte vom Bahnstrombezugspreis für zurückgespeisten Strom.

Wettbewerbsbahnen und Fachleute hatten schon lange dafür plädiert, die Rückspeisevergütung zu erhöhen. Da die Übertragungsverluste relativ gering sind, kann die DB Energie einen Großteil des Rückspeisestroms wieder veräußern. Da dies dann zum vollen Bahnstrompreis geschieht, bedeutet jede Kilowattstunde zurückgespeisten Stroms eine hohe Dividende für DB Energie.

Anreizökonomisch aber auch umweltpolitisch ist ein Delta zwischen Bahnstrompreis und Rückspeisevergütung nachteilig, da es tendenziell die Verkehrsunternehmen benachteiligt, die auf moderne zurückspeisefähige Fahrzeuge setzen.

Rückspeisefähigkeit ist ein ökologisches Pfund, mit dem die Schiene im intermodalen Wettstreit wuchern könnte. Das erfordert jedoch die richtigen Preissignale an die Marktakteure. Gerade die Wettbewerbsbahnen haben vielfach frühzeitig auf moderne Fahrzeuge gesetzt, auch in der Hoffnung, dass sich dies bei den laufenden Energiekosten auszahlen wird. Höhere Anreize zur Rückspeisung können auch ein Beitrag der Schiene sein, die vom Bund – immerhin indirekter Eigentümer der DB Energie – forcierte Energieverwendung zu unterstützen.

Wie es anders gehen kann, zeigt die in Österreich für die Bahnstromversorgung zuständige ÖBB Infrastruktur AG. Die ÖBB ist wie die

Deutsche Bahn ein integrierter Konzern und steht mit ihren Transportgesellschaften im Wettbewerb auf der Schiene. Zurückgespeicher Bahnstrom wird in Österreich dennoch netto in der Höhe vergütet, wie für den Bezug von Bahnstrom bei der ÖBB anfällt.

Bahnstrombezug durch Dritte

Die Regulierung beim Bahnstrom ist derzeit auf die Durchleitungsentgelte begrenzt. Grundlage ist das Energiewirtschaftsgesetz (EnWG), wonach DB Energie seine Netzentgelte vorab durch die Bundesnetzagentur prüfen und genehmigen lassen muss. Damit wird das Bahnstromnetz grundsätzlich mit anderen Energienetzen gleichgestellt. Allerdings brauchte es dafür erst einen Beschluss des Bundesgerichtshofes (BGH). Dieser entschied im Dezember 2010 den seit 2007 geführten Streit zwischen der Bundesnetzagentur und der DB Energie endgültig.

Die DB Energie wurde verpflichtet, ihre Entgeltkalkulation gegenüber der Bundesnetzagentur offen zu legen. Im Frühjahr 2012 gab die Bundesnetzagentur schließlich das Ergebnis des Entgeltgenehmigungsverfahrens bekannt. Die Netzentgelte der DB Energie wurden genehmigt, wobei das Entgeltvolumen im Vergleich zum DB-Antrag um 23 % gemindert wurde.

Was vom damaligen BNetzA-Chef Kurth als »wesentlicher Schritt hin zu mehr Wettbewerb auf der Schiene« bezeichnet wurde, war nach Meinung von mofair und Netzwerk Europäischer Eisenbahnen ein Muster ohne Wert. Zwar ist es ein Fortschritt, dass DB Energie bei der Höhe der Netzentgelte nunmehr der Regulierung unterliegt. Infolge dessen wurden zudem die Preise der Bahnstromvollversorgung gesenkt. Dies ist jedoch allenfalls ein positiver Nebeneffekt und kann eine vollständige Bahnstromregulierung nicht ersetzen. Eine Regulierung der Durchleitungsentgelte mit dem Ziel von mehr Wettbewerb bei der Bahnstromversorgung muss hingegen zwangsläufig scheitern. In den zehn Jahren, in denen es eine theoretische Öffnung des Bahnstromnetzes für andere Energieunternehmen gibt, hat sich – sieht man von einem kurzen Pilotversuch ab – kein alternativer Energieversorger für Fahrstrom gefunden.

Was beim regulären Energienetz funktioniert – liberalisierter und regulierter Markt mit vielen Anbietern – ist beim Bahnstrom aufgrund fundamental anderer Gegebenheiten nicht realisierbar. Der Durchleitungspreis ist zwar auch wichtig für Versorgungsunternehmen, aber in einem technisch anspruchsvollen Versorgungsnetz nicht das alleinige Kriterium. Schwieriger wiegen die Anforderungen an einen Versorger in Bezug auf Einspeisungszeiträume und -punkte. Die Einspeisung muss vorab exakt definiert werden. Für Verzögerungen erhebt DB Energie Kosten für Ausgleichsenergie. Die Monopolkommission schlägt in ihrem letzten Sondergutachten »Bahn« Lastprofile vor, um zeitliche Verschiebungen bei der Stromeinspeisung durch externe Versorger ohne Mehrkosten zu ermöglichen. Andernfalls bleibt die Stromversorgung für andere Energieunternehmen unattraktiv.

Erste Informationen zu dem neuen Preissystem von DB Energie zeigen neues Diskriminierungspotential. Die Preise für die Stromdurchleitung sollen ansteigen und werden insoweit differenziert, dass die Unternehmen mit größeren Abnahmeschwankungen spezifisch mehr zahlen müssen als andere. Das bedeutet, dass die größeren Unternehmen, bei denen Schwankungen bei der Stromabnahme sich aufgrund des größeren Volumens besser ausgleichen (und das sind natürlich die DB-Unternehmen), einen geringeren Preis zahlen werden als die anderen.

4.5 »Letzte Meile«

Lade- und Nebengleise

Wie bereits in den vergangenen beiden Ausgaben des Wettbewerber-Reports dargestellt, ist die Kapazität des Netzes eine Gefahr für die weitere Entwicklung des Schienenengüterverkehrs. Der Rückbau des Netzes geht unvermindert voran, auch wenn nicht mehr in dem Tempo früherer Jahre. Während Strecken modernisiert und ausgebaut werden, geht dies regelmäßig einher mit der Reduktion von Überholgleisen, Überleitstellen, dem »Abklemmen« von Neben- und Ladegleisen sowie Abstellanlagen. Mit einem nur auf den Durchfluss optimierten Netz ist aber niemandem gedient: Schienenengütertransport kann nur dann mit der der nötigen Präsenz und Nähe zu den Kunden erfolgreich sein, wenn die Güter direkt ab der Quelle verladen und direkt zum Ziel transportiert werden können. Integrierte Logistikketten unter Einbeziehung verschiedener Verkehrsträger (Kombinierter Verkehr) sind zwar ein wachsendes Marktsegment, doch sind nicht alle Güterarten für dieses Produktionssystem gleichermaßen geeignet. Der Großteil von Ganzzug- und Einzelwagenverkehren sind weiterhin als Quell-Ziel-Verkehre unterwegs, bei denen die Transportgüter allenfalls die Züge wechseln.

Anschlussicherung bei der DB

Am 30.7.2013 wurde die eingleisige Stichstrecke Oberhausen-Osterfeld Abzweig Bottrop Nord (VzG-Nr.) aufgrund eines Zungenbruches mit sofortiger Wirkung gesperrt (Bahn-Report 5/2013). Angeschlossen wird über den 12 km langen Abschnitt ein Floatglaswerk. Der Anschließer, die Pilkington AG, hat mit der DB Netz einen Anschlussvertrag und mit DB Schenker Rail einen Transportvertrag (bis März 2014). Ersatzweise muss das Werk nunmehr via Lkw bedient werden, was Schadensersatzforderungen des Kunden gegenüber der Deutschen Bahn mit sich bringt.

Zwischen der DB Netz und DB Schenker begann nach der Streckensperrung zügig die Suche nach einer Lösung. Aus Sicht der DB Netz ist der langfristige Erhalt der Strecke wirtschaftlich nicht darstellbar, da Investitionen im mittleren einstelligen Millionenbereich nötig wären. Für DB Schenker wiederum ist der Anschließer ein lukrativer Bahnkunde. Nach internen Berichten wurde auch eine »integrierte Wirtschaftlichkeitsrechnung« für DB Netz und DB Schenker ins Auge gefasst. Der Ansatz, gemeinsam nach der optimalen Lösung zu suchen, ist in der Sache nicht zu beanstanden. Aber es stellt sich die Frage, ob die DB Netz dies auch mit anderen EVU so handhaben würde. Zielführend im Sinne des Gesamtsystems wäre eine »integrierte Wirtschaftsrechnung« für Netz und Betrieb u. a. hängig davon, wer den Betrieb übernimmt.

Die wesentliche Ursache für diese Entwicklung ist die betriebswirtschaftliche Betrachtung auch von kleinen Teilen der Eisenbahninfrastruktur. Die Kosten für die Vorhaltung von Zufuhr- und Ladegleisen sind nahezu fix. Die spezifischen Kosten nehmen daher mit steigender Auslastung ab. Letztlich sind also relativ schlecht ausgelastete Anschluss- und Ladegleise spezifisch so teuer, dass eine Vorhaltung sich betriebswirtschaftlich nicht rechnet. Die DB Netz als wirtschaftlich handelndes Unternehmen ist in solchen Fällen vielfach nicht bereit, die Infrastruktur vorzuhalten und das Auslastungsrisiko zu übernehmen. Bei der Straße stellt sich die Frage in dieser Form nicht, weil die Kosten für den Straßenbau und -unterhalt in der Kalkulation des Straßenverkehrs nicht mehr auftauchen. Solange dieser grundlegende Unterschied bei der Finanzierung der Verkehrswege bestehen bleibt, wird der Prozess der Verlagerung von Einzelwagenverkehren auf die Straße oder mindestens zum Kombinierten Verkehr hin weitergehen. Das politische Ziel einer Verkehrsverlagerung auf die Schiene kann so nicht erreicht werden.

Dem könnte entgegen gewirkt werden, indem zusätzliche Finanzmittel für den Erhalt vorhandener Infrastruktur und für den Neubau von Anschluss- und Ladegleisen zur Verfügung gestellt werden. Bei einer politisch gewollten Verkehrsverlagerung auf die Schiene muss auch das Auslastungsrisiko wie bei der Straße vom Staat übernommen werden.

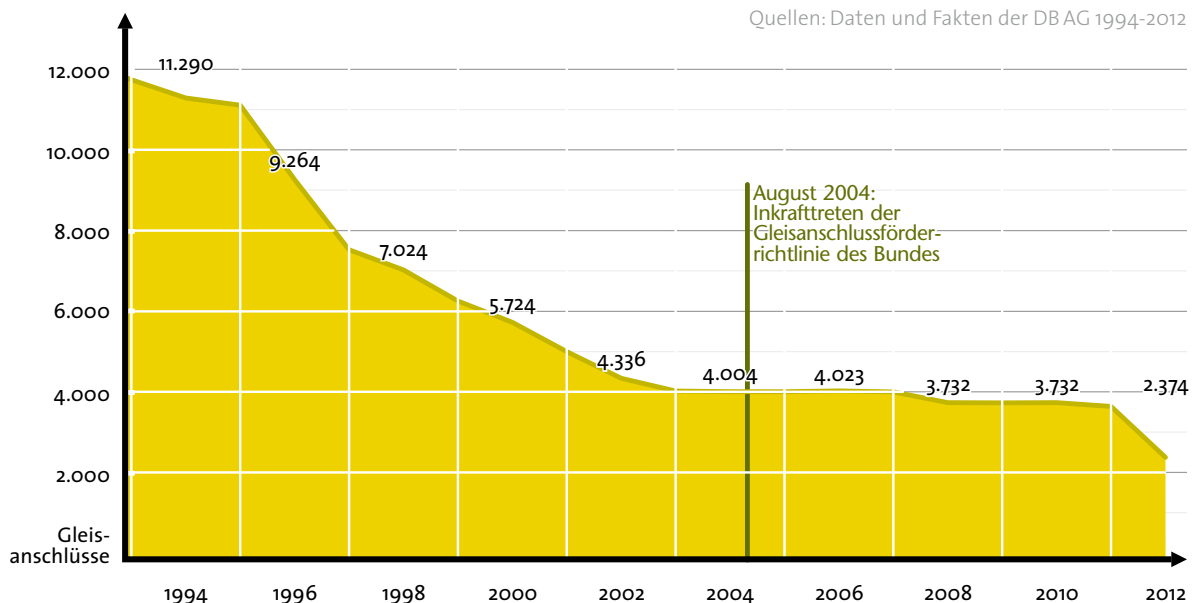
Wichtig ist, dass vorhandene Infrastruktur nicht ohne Not aufgegeben wird, weil einmal zurück gebaute Infrastruktur nur in seltenen Fällen wieder aufgebaut wird. Wird etwa die Anschlussweiche ausgebaut, ist die Wiederbedienung allein aufgrund Güterverkehrs kaum wirtschaftlich tragfähig. Ähnliches gilt für Abstellkapazitäten, bei denen DB Netz so stark kürzt, dass während des Konjunkturunbruchs 2008/2009 nicht ausreichend Abstellkapazitäten für die mehr als 30 000 ungenutzten Güterwagen bei der DB Netz vorhanden waren.

Privatanschlüsse

Die privaten Gleisanschlüsse bleiben ein Trauerspiel für den Schienengüterverkehr. Bis heute sind die mit dem Programm »Marktorientiertes Angebot Cargo« (MORA C) der DB AG verbundenen flächendeckenden Streichungen der Güterverkehrsstellen nicht überwunden. Der Kahlschlag bei den privaten Gleisanschlüssen begann in den 1990er Jahren. MORA C setzte die Entwicklung jedoch unvermindert fort und vielleicht zum ersten Mal wurde deutlich, was die Kostenoptimierung bei der öffentlichen Eisenbahninfrastruktur anrichten kann. Bis heute wurde der Trend nicht gestoppt, geschweige denn umgekehrt. Die Zahl der Gleisanschlüsse sinkt weiterhin rapide. Allein 2012 ging die Zahl der privaten Gleisanschlüsse am DB-

Abbildung 29: Zahl der Privatanschlussgleise 1994 bis 2012

Quellen: Daten und Fakten der DB AG 1994-2012



Netz um 35 % zurück. Verglichen mit 1994 lag der Rückgang bei fast 80 %.

Neben der DB Netz sind es hier teilweise auch die angeschlossenen Kunden, die auf ihre Gleisanschlüsse verzichtet haben. Die Ursache liegt auch hier bei der für die Anschluss- und Ladegleise bereits dargelegten Problematik, dass die Kosten der Infrastrukturvorhaltung bei der Eisenbahn in den Transportpreis eingerechnet werden müssen, während dies auf der Straße nur sehr eingeschränkt der Fall ist.

Die Entwicklung macht auch die VDV-Statistik deutlich, in der alle Gleisanschlüsse aufgelistet sind, d. h. auch von Hafen- oder Werksbahnen. Diese Zahl ist zwischen 2001 und 2012 um 44,2 % zurückgegangen (auf 3 389 Gleisanschlüsse). Im gleichen Zeitraum haben sich die Gleisanschlüsse in der DB-Statistik um 52,5 % vermindert.

Für die DB AG lagen die Beweggründe zur Schließung von Gleisanschlüssen in einseitiger betriebswirtschaftlicher Kostenorientierung. Die Sicht des Verladers, der damit seinen Gleisanschluss verliert, dürfte eine andere sein, sicherte der Gleisanschluss ihm doch den Zugang zum öffentlichen Eisenbahnnetz zu. Ohne Gleisanschluss muss er Alternativen suchen, was zumeist der Lkw ist. Politische Verlagerungsziele werden somit konterkariert von den Einzelinteressen eines Unternehmens.

Die Politik erkannte, dass eine derartige Radikalkur bei den Gleisanschlüssen nicht im Einklang mit den Verlagerungszielen zur Schiene steht. Seit 2004 können Privatanschießer beim Eisenbahn-Bundesamt eine Förderung zum Anschluss ans öffentliche Eisenbahnnetz erhalten. Seither sind Kosten für Planung, Neubau, Reaktivierung und Ausbau zuwendungsfähig. Die Gleisanschlussförderrichtlinie wurde zuletzt am 5. Dezember 2012 neu gefasst. Die Zuwendungsvoraussetzungen wurden etwas verbessert. So wurde neu geregelt, dass ein Zuwendungsempfänger nunmehr für fünf von zehn Jahren nachweisen muss, dass die mit dem Antrag verbundenen Güterverkehrsaufkommen realisiert wurden. Nach Angaben der DB Netz AG Anfang 2013 wurden bis dahin rund 120 Gleisanschlussprojekte durch das Eisenbahn-Bundesamt gefördert. Aus den Verkehrsinvestitionsberichten des Bundes ergibt

sich zwischen 2005 und 2011 eine Förderung von 102 privaten Gleisanschlüssen. Die Investitionssumme liegt bei rund 175 Mio. Euro, wovon 71 Mio. Euro (ca. 40 %) öffentlich gefördert wurden. Angesichts von geplanten Verkehrsleistungen an den geförderten Gleisanschlüssen von jährlich 3,7 Mrd. tkm (bis Ende 2011) hat sich die Gleisanschlussförderung als sinnhaft erwiesen. In Relation zur anhaltenden Kappung von Gleisanschlüssen ist das aber allenfalls ein Tropfen auf dem heißen Stein. Das Paradoxon des Schienen Güterverkehrs ist es, dass die Deutsche Bahn zahlreiche Gleisanschlüsse aus betriebswirtschaftlichen Gründen schließt, während der Bund über die Gleisanschlussförderung neue Gleisanschlüsse mit Bundesmitteln fördert.

4.6 Sondertraktionsmittel und Rangierdienste

Schon im Wettbewerber-Report 2010/2011 wurde der fehlende Zugang der Wettbewerbsbahnen zu Sondertraktionsmitteln moniert.

Dieser fehlt weiterhin besonders in Serviceeinrichtungen wie Knoten- oder Rangierbahnhöfen. Die DB Netz als Betreiberin der meisten deutschen Rangierbahnhöfe weigert sich, Traktionsmittel in Knoten- und Rangierbahnhöfen bereit zu stellen. Sie begründet dies wenig überzeugend damit, dass sie selbst kein EVU sei. Dass es anders geht, zeigt die Schweiz. Dort stellt die SBB in den Rangierbahnhöfen Rangierlokomotiven und bei Bedarf auch die Rangierfahrt gegen eine Nutzungsgebühr allen EVU zur Verfügung. Auch in Deutschland ist das möglich: Das privat betriebene Rail & Logistik Center Wustermark (RLCW) betreibt vor den Toren Berlins den von DB Netz aufgegebenen Rangierbahnhof Wustermark. Neben dem reinen Infrastrukturzugang bietet das Unternehmen auch Rangierdienstleistungen für seine Kunden an.

In den von DB Netz betriebenen Bahnhöfen und Serviceeinrichtungen sind die EVU hingegen selbst verantwortlich für die benötigten Rangierloks. Für DB Schenker Rail mit hohem Güterumschlag an allen Rangierbahnhöfen ist dies kein relevantes Problem. Schon aufgrund ihres deutschlandweiten Einzelwagensystems hat sie an allen Kno-

ten eigene Rangierloks stationiert und lastet diese wirtschaftlich aus. Allerdings stellt die DB Schenker Rail ihre Rangierloks Wettbewerbern in der Regel nicht zur Verfügung. Rangierdienstleistungen bietet sie diesen, sofern sie nicht im Kooperationsverkehr mit DB Schenker Rail operieren, nicht an.

Für Wettbewerbsbahnen mit geringerer Zugfrequenz und weit weniger Flächenpräsenz als DB Schenker Rail ist es wirtschaftlich nicht darstellbar, an jedem betrieblich-strategisch wichtigen Standort eine eigene Rangierlok vorzuhalten. Dennoch sind sie in vielen Situationen erforderlich, z. B.

- um die »letzte Meile« ins Anschlussgleis des Güterkunden zurückzulegen, für das die schwere Streckenlok nicht zugelassen ist oder das nicht elektrifiziert ist;
- um in Systemwechselbahnhöfen (z. B. Oderbrücke als der wichtigste Grenzbahnhof zur Republik Polen) die Zuglokomotive umsetzen zu können;
- um Güterwagen an der Be- oder Entladestelle gemäß den Verloaderbedürfnissen und örtlichen Anforderungen zu verschieben oder umzustellen;
- um Güterzügen an Zwischenhalten zeitsparend Wagengruppen beistellen oder absetzen zu können, ohne dafür die Zuglok verwenden zu müssen.

Derartige Bedien- und Rangierfahrten können zwar grundsätzlich alternativ auch mit Streckenloks durchgeführt werden, doch wenn Rangiergleise nicht mit Fahrdraht ausgerüstet oder mit einem anderen Stromsystem elektrifiziert sind, entfällt diese Möglichkeit bei Einsatz von (Einsystem-) Elektrolokomotiven. Fallweise gehen Wettbewerbsbahnen dazu über, selbst Langstreckenzugläufe über mehrere hundert Kilometer mit Dieselloks zu bespannen, nur um am Start- und Zielbahnhof die gewünschte Flexibilität auch ohne Rangierlok vor Ort sicherstellen. Denkbar sind natürlich Kooperationen mit anderen Wettbewerbern, doch setzt dies stets voraus:

- eine räumliche Präsenz eines kooperationswilligen Partners;
- die Existenz einer »kritischen Masse«, die die Vorhaltung eigener örtlicher Betriebsmittel ökonomisch rechtfertigen kann;

- die Verfügbarkeit von qualifiziertem Personal vor Ort mit den nötigen Baureihenbefähigungen und Orts- bzw. Streckenkunden.

Der dafür zu betreibende Aufwand kommt meist nur bei regelmäßig wiederkehrenden Verkehren in Frage.

Im Entwurf zum Eisenbahnregulierungsgesetz hatte die Bundesregierung vorgesehen, dass Verkehrsunternehmen und Fahrzeughalter Rangierdienstleistungen anderen Nutzern diskriminierungsfrei zur Verfügung stellen müssen, wenn sie diese Leistungen für eigene Verkehre in einer Serviceeinrichtung »nicht nur vorübergehend« erbringen. Der Bund wollte mit der Regelung das Zugangsproblem zu Rangierdienstleistungen lösen, ohne jedoch den Infrastrukturbetreiber in die Pflicht zu nehmen. Einfacher und im Ausland durchaus bewährt ist die Lösung, diese Aufgaben dem Infrastrukturbetreiber zu übertragen.

Das Problem des fehlenden Zugangs zu Sondertraktionsmitteln stellt sich besonders anschaulich an steilen Streckenabschnitten. Passen Neigung der Strecke, Last des Zuges sowie Zugkraft der Lokomotive nicht zusammen, muss eine Schiebelok am Ende des Zuges unterstützend eingesetzt werden. Gemeinhin ist davon auszugehen, dass alle längeren Streckenabschnitte mit einer Steigung über 12,5 % den Einsatz einer solchen Schiebelok erfordern. Dies ist unter anderem bei Altenhunden (Rhein-Sieg-Strecke; ca. 12 % Steigung), an der Geislinger Steige (22,5 %), bei Kronach (Frankenwaldrampe; bis zu 29 %) und Heigenbrücken (Spessartrampe; im Durchschnitt 20 %) der Fall.

Der punktuelle Einsatz einer Schiebelok im Rampenabschnitt verursacht zwar Kosten, ist jedoch im Vergleich zu den denkbaren Alternativen (kürzere, leichtere Züge oder Einsatz einer zweiten Zuglok) die wirtschaftlichste Möglichkeit, steile Abschnitte zu befahren. Wie bei den Rangierbahnhöfen ist die DB Netz auch an steilen Rampen nicht bereit, die Traktionsmittel zu stellen. Dabei ist naheliegend, dass nicht jedes EVU, welches die betreffenden Streckenabschnitte gelegentlich befährt, dort jeweils eine Schiebelok vorhält. Das ist für die EVU unwirtschaftlich und würde vermutlich auch die Abstellkapazitäten des Netzbetreibers in der Nähe der Rampen

überfordern. Im Gegensatz zu Rangierfahrten in Serviceeinrichtungen sah der Entwurf zum Regulierungsgesetz keine analoge Regelung für Schiebeloks vor.

Es sind letztlich zwei Optionen denkbar:

- Der Infrastrukturbetreiber stellt die Schiebeloks als erforderliche Betriebsmittel zur Nutzung der Infrastruktur bereit. Allen Nutzern der Infrastruktur wird anschließend gegen Gebühr die Nutzung dieses Sondertraktionsmittels gestattet.
- Die Vorhaltung gemeinsam genutzter Schiebeloks wird von den EVU selbst übernommen. Auf Anfrage ist allen EVU die Nutzung zu gestatten. Für die EVU läge der Vorteil darin, dass sie ihre Kosten infolge der geteilten Auslastung senken könnten. Zwischen 2004 und 2012 hat die Mittelweserbahn an der Spessarttrampe eine Schiebelok vorgehalten und dritten EVU als Schubhilfe angeboten. Das Geschäftsmodell trug sich jedoch nicht längerfristig, da DB Schenker Rail als größter Marktteilnehmer weiterhin nur seine eigenen Schubloks verwendet hatte und damit nicht zur wirtschaftlichen Auslastung der betreiberübergreifenden Schubhilfe beitrug.

4.7 Fazit

Die Entwicklung des Wettbewerbs im Schienengüterverkehr ist insgesamt positiv. Der Marktanteil der Schiene ist mit 17,2 % relativ stabil (2012; Statistisches Bundesamt). Gerade in den Krisenjahren haben die Wettbewerbsbahnen einen wichtigen Beitrag zur Stabilisierung des Verkehrs auf der Schiene beigetragen. Es bleiben dennoch ungelöste Probleme. Deren Kern liegt häufig in der fehlenden Systembetrachtung der Deutschen Bahn. Deutlich wird dies bei der Gegenüberstellung der Marktsegmente:

- Ganzzugverkehre/Kombinierter Verkehr: Starker intramodaler Wettbewerb führt zu einer hohen Wettbewerbsfähigkeit der Schiene mit anderen Verkehrsträgern.
- Einzelwagenverkehr: Fehlender intramodaler Wettbewerb schwächt die Schiene im intermodalen Wettbewerb.

Von Wettbewerbskritikern wird oftmals angeführt, dass Wettbewerb ein Selbstzweck sei. Zumindest für den Schienengüterverkehr kann dies nicht bestätigt werden. Im Gegenteil, der Wettbewerb im Schienengüterverkehr stärkt die Schiene und macht sie konkurrenzfähig. Ohne diesen verliert sie Marktanteile an andere Verkehrsträger, die kostengünstiger und flexibler sind. Dies hat der Rückgang des Schienengüterverkehrs bis in die 1990er Jahre gezeigt.

Fehlen intramodale Wettbewerber, heißt die Konsequenz Verkehrsverlagerung von der Schiene auf die Straße. Alle Akteure des Bahnsektors müssten demnach ein Interesse an Wettbewerb haben, um nicht im Wettstreit mit der Straße das Nachsehen haben zu müssen. Man muss den berühmten Bären erst erlegen, bevor man das Fell verteilt. Oder anders ausgedrückt: Wird ein Transport erst gar nicht auf der Schiene abgewickelt, erübrigt sich die Frage, welches EVU dafür verantwortlich ist.

Die Rolle der Deutschen Bahn ist dabei ambivalent. Ihr Primärinteresse kann durchaus in einer Stärkung der Schiene bestehen. Aber DB Schenker ist nicht nur auf der Schiene aktiv. Das Unternehmen positioniert sich als »Anbieter für integrierte Logistik« und bietet seinen Kunden neben Schienentransporten auch Landverkehrstransporte sowie Luft- und Seefracht an. Die Frage ist, ob es für einen so aufgestellten Logistiker letztlich nicht zweitrangig ist, auf welchem Wege die Waren transportiert werden, solange DB Schenker für den Transport verantwortlich ist.

Im Zweifelsfall verfolgt das Unternehmen eher Konzern- als Sektorinteressen. Schienopolitisch sind das keine guten Aussichten. Aufzulösen wäre das Dilemma durch eine klare Trennung von Netz und Betrieb. Dann könnte der Netzbetreiber als neutraler Akteur gemeinsam mit allen EVU an einer Optimierung und Stärkung des Systems Bahn arbeiten.

5 Schienen- personenfernverkehr

5.1 Stand des Wettbewerbs 2013

Der Wettbewerb im Schienenpersonenfernverkehr bleibt auch 2013 schwach ausgeprägt. Der Marktanteil der DB wirkt mit ca. 98 % seit Jahren wie eingefroren.

Auf der Schiene haben sich neben Nischenangeboten (z. B. Nacht- oder Gelegenheitsverkehre) mit dem InterConnex und dem Hamburg-Köln-Express (HKX) nur auf zwei Relationen Anbieter etabliert. Auf der Straße kommt die Fernbuskonkurrenz hinzu, die seit diesem Jahr erhebliche Angebotsausweitungen verzeichnete. Die Entwicklung auf dem Fernbusmarkt lässt erahnen, dass auch im Fernverkehr auf der Schiene Mehrverkehr und Betreiber Vielfalt möglich wären, wenn die Rahmenbedingungen stimmen würden.

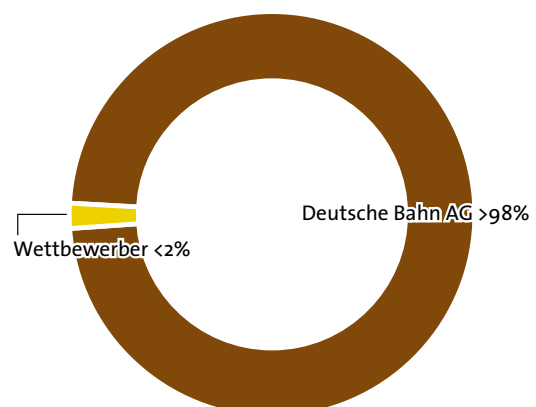
Der Blick ins Ausland zeigt, dass tatsächlich mehr möglich ist: In einigen anderen europäischen Bahnmärkten, deren Binnenmarkt wie in Deutschland für intramodalen Wettbewerb geöffnet ist, haben sich weitreichendere Angebote von Wettbewerbern entwickelt: Zwar fokussieren sie sich wie die DB-Wettbewerber in Deutschland auf wenige, nachfragestarke Linien, bieten jedoch einen dichteren Takt an als die Wettbewerber hierzulande und grenzen sich hinsichtlich Preis und Qua-

lität vom Angebot der jeweiligen Staatsbahn ab (siehe Kapitel 5.2 auf Seite 73).

Doch in Deutschland müssen etablierte und potenzielle DB-Wettbewerber im Fernverkehr auf der Schiene mit einer Vielzahl ungelöster Probleme fertig werden:

- Rahmenverträge sind für EVU unverzichtbar, um langfristig planen zu können. Die wirtschaftlichen Risiken eines Engagements im deutschen Schienenpersonenfernverkehr bedürfen zur Amortisation

Abbildung 30: Marktanteile an der Verkehrsleistung (Pkm) im SPFV in Deutschland 2012
in % der Pkm – Quelle: eigene



von Investitionen in Fahrzeuge, Personal, Vertrieb, Markenaufbau etc. der Sicherheit, die für das Angebotskonzept erforderlichen Fahrplantrassen in kalkulierbarer Qualität über mehrere Jahre nutzen zu können. Die restriktiven Bestimmungen der DB Netz bei der Vergabe von Rahmenverträgen sind wenig geeignet, Mehrverkehr auf die Schiene zu bekommen.

Eindrucksvoll belegen das die Hürden, denen das EVU Locomore begegnete, das Interesse am Markteinstieg hatte. Das Unternehmen setzte auf ein »Angebotskreuz,« bei dem die Linien Hamburg — Hannover — Frankfurt — Stuttgart sowie Berlin — Hannover — Köln — Frankfurt mit modernen Siemenszügen (Typ Viaggio Comfort) bedient werden sollten. Die Fahrzeugbestellung musste zwei Jahre im Voraus ausgelöst werden, was aber mit den Antragsfristen für eine Rahmenvertragsperiode (Anmeldung für periodische Rahmenverträge bei DB Netz rund 14 Monate vor Beginn der Rahmenvertragsperiode erfolgen) nicht im Einklang stand.

Weder die DB Netz noch die Bundesnetzagentur ließen vorfristige Anmeldungen zur zweiten Rahmenvertragsperiode (2011 bis 2015) zu. Nachdem dieser Weg versperrt war, versuchte Locomore mit einem zeitversetzten Rahmenvertrag, einen Betriebsstart nach dem Beginn der Rahmenvertragsperiode zu realisieren. Diesmal durchkreuzten die DB Netz und das OVG Münster die Pläne. Der letzte Strohalm, fristgerechter Rahmenvertrag und Betriebsstart ganz am Ende des ersten Jahres der Periode, scheiterte schließlich am Rückzug des Fahrzeugherstellers.

- Die Fahrzeugverfügbarkeit ist für Wettbewerber im Fernverkehr ebenso ein Problem wie im SPNV. Die Bestellung von Neufahrzeugen erfordert einen hohen zeitlichen Vorlauf für die Bestellauslösung und ist mit erheblichen Investitionskosten verbunden. Der alternative Einsatz von Gebrauchtfahrzeugen wird dadurch erschwert, dass es keinen funktionierenden Gebrauchtfahrzeugmarkt für Fernverkehrszüge in Deutschland gibt. Auch die Beschaffung im Ausland ist kaum möglich und erfordert zumeist hohe Investitionen in die Modernisierung der Fahrzeuge.

Besonders kritisch wirkt sich dies beim Markteinstieg neuer Akteure aus, die über

keine Altflotten in der Hinterhand verfügen: Scheitert das Fahrzeugkonzept, kann schnell der ganze Businessplan und damit letztlich die Zukunft des Projektes auf dem Spiel stehen. Dass dieses Risiko besteht, zeigt der Start des Hamburg-Köln-Express, für den HKX den Einsatz von bei der ÖBB erworbenen und in Polen grundlegend modernisierten Reisezugwagen geplant hatte. Die Modernisierung verzögerte sich jedoch, sodass zum Betriebsstart Wagen verschiedenster Herkunft mit entsprechenden Mehrkosten angemietet werden mussten. Hinzu kam eine fragwürdige Zulassungspraxis des EBA, aufgrund derer die Zulassung verzögert wurde, obwohl die Fahrzeuge im Dienst der ÖBB im Rahmen von Kooperationsverkehren mit der DB bereits in Deutschland zugelassen waren.

- Bereits 2004 wurde die Deutsche Bahn infolge der Beschwerden des Wettbewerbers Connex (heute VeoliaTransdev) zur Aufnahme wettbewerblicher Angebote in ihre Fahrplanmedien verpflichtet. Ungelöst ist bis heute die Frage der Integration des Vertriebs und der damit zusammenhängenden Auskunft von Tarifinformationen in der online-Fahrplaninformation. Eine Kooperation der Wettbewerber mit der Deutschen Bahn scheitert in der Regel an den ungleichen Provisionen beim gegenseitigen Ticketverkauf. Die Provisionen beim Verkauf von DB-Tickets sind für die Wettbewerber geringer als umgekehrt die Provisionen, die beim DB-Vertrieb der Konkurrenzangebote anfallen. Die Marktmacht der DB Vertrieb als deutschlandweiter Monopolist im Schienenverkehrsvertrieb gestattet es ihr, diese Marktasymmetrie gegenüber Wettbewerbern durchzusetzen.

Für die Wettbewerbsbahnen ist der Zugang zum DB-Vertriebssystem, mindestens mit der Aufnahme einer Preisauskunft, essentiell, da für die meisten Kunden im Fernverkehr die Fahrplanauskunft der Deutschen Bahn erste Anlaufstelle für Informationen sein dürfte. Wenn dann auch keine Buchung möglich wäre, so könnte doch zumindest eine Verlinkung auf die Homepage des Anbieters erfolgen. Die Aufstellung von eigenen Ticketautomaten ist zwar gestattet, doch dürfte sich dies bei nur wenigen Zugpaaren kaum rentieren. Attraktiver für Wettbewerbsbahnen sind Kooperationen mit

lokalen Partnern, wie anderen kommunalen Verkehrsunternehmen, Kiosken oder Reisebüros. Diesen Weg gehen sowohl HKX als auch InterConnex.

- Obwohl es sich bei den Bahnhöfen um eine öffentliche Infrastruktur handelt, die diskriminierungsfrei zugänglich sein muss, ist der Verkauf von Fahrkarten von Nicht-DB-Unternehmen durch Mieter von Bahnhofsflächen, etwa Kiosken oder Buchhandlungen oder durch eigenes Personal der NE-Bahnen, in den Reisezentren untersagt. Anders als der Deutschen Bahn ist den Wettbewerbern im Fernverkehr auch der Verkauf von Anschlusstickets verboten. Wenn die Fahrgäste Anschluss brauchen, müssen sie neue Fahrkarten kaufen. Diese Anstoßtarifizierung führt zu höheren Fahrpreisen als die von der DB praktikierbare Durchtarifizierung (siehe auch Kapitel »Vertrieb« auf Seite 40). Darüber hinaus beansprucht die Deutsche Bahn die alleinige Hoheit über das Logo und den Begriff »Bahn« (siehe dazu auch Kasten auf Seite Seite 70).
- Dem Businessplan eines Angebotes liegt eine Langfristkalkulation zugrunde, um die getätigten Investitionen zu amortisieren und Verluste aus der Markteinführung nach einer Anlaufphase auszugleichen. Eine wesentliche Unbekannte dieser Kalkulation sind die Risiken, die sich aus der Entwicklung der Trassen- und Stationspreise ergeben. Zwar lässt sich aus den fast schon obligatorischen jährlichen Trassenpreissteigerungen eine gewisse Entwicklung prognostizieren, doch sind die Trassenpreise für DB Netz in kommunizierender Röhre mit den Bundeszuschüssen der LuFV verbunden. Sobald der Bund seine Zuwendungen nennenswert reduziert, würde ein Anstieg der Trassenpreise drohen, der das Geschäftsmodell einer Wettbewerbsbahn beenden kann.

Bei den Stationspreisen ergaben sich in den vergangenen Jahren immer wieder spürbare und nicht vorhersehbare Veränderungen durch grundlegende Umgestaltungen des Stationspreissystems und der diesem zugrunde gelegten Kostenumlegungsprinzipien. Ein besonderes Unsicherheitsmoment jeder Planung sind die Zuschlagsfaktoren (Zuglängenfaktor bzw. derzeit Verkehrsleistungsfaktor; siehe Kapitel 6.2 auf Seite 84). Dass hier auch ein Diskriminierungspotenzial besteht, wurde –

einmal mehr – am Fall HKX deutlich: Das Unternehmen legte sein Fahrzeugkonzept so aus, dass die Gesamtlänge unterhalb dessen blieb, was zur Erhebung des Zuglängenfaktors von 2,0 geführt hätte (über 180 m).

Mit dem neuen Stationspreissystem änderte die DB Station&Service jedoch die Systematik des Zuglängenfaktors in der Art, dass nunmehr ab einer Länge von über 170 m ein Faktor von 3,0 erhoben wurde. Die hier vorliegende Diskriminierung war so offensichtlich, dass die Bundesnetzagentur verfügte, HKX den Stationspreis zu berechnen, der mit dem alten Preissystem gegolten hätte (zuzüglich einer zulässigen Preiserhöhung, um Kostensteigerungen, z. B. Inflation, der DB Station&Service auszugleichen).

- Das deutschlandweite eigene Fernverkehrsangebot macht die DB Fernverkehr betriebswirtschaftlich weniger abhängig von einzelnen Relationen. Wettbewerber mit nur einer Linie sind wirtschaftlich auf den Erfolg genau dieser Linie angewiesen. Diese unterschiedlichen Abhängigkeiten erlauben es dem Platzhirsch, Anpassungsstrategien auf den Linien der Wettbewerber anzuwenden, um deren wirtschaftliche Basis zu untergraben. Hierzu gehören vor allem Preisstrategien wie die Erhöhung des Sparticketkontingents auf den betroffenen Verbindungen. Ein aktuelles und reales Bedrohungsszenario läge in der gezielten Konkurrenzierung der Schienenangebote eines Markteinsteigers über Fernbusse. Mit dem neuen Konzept der IC-Busse der Deutschen Bahn scheint genau dies angestrebt zu werden.

Die wichtigsten Anbieter im Überblick

Das älteste bestehende Wettbewerbsangebot ist der seit 2000 zwischen Berlin und Malmö verkehrende **Berlin-Night-Express**. Der Verkehr wurde bis Ende 2011 in Kooperation zwischen der Georg Verkehrsorganisation und der schwedischen Staatsbahn SJ betrieben. Zum Fahrplanwechsel 2011/2012 gab allerdings die SJ den Betrieb des Zuges im schwedischen Abschnitt aus Rentabilitätsgründen auf. Als neuer Betreiber hat Veolia Transport Schweden im April 2013 den Verkehr mit drei Zugpaaren pro Woche wieder aufgenommen.

Schienenpersonenfernverkehr

Seit 2002 verkehrt der **InterConnex**, der als eigenwirtschaftliches Fernverkehrsangebot zwischen Gera und Rostock begann. Der südliche Abschnitt wurde bereits 2006 bis Leipzig verkürzt, obwohl zwischenzeitlich auch eine weitere Durchbindung nach Süden angedacht war. Seit 2007 wird die Relation Leipzig — Berlin — Warnemünde bedient. Gefahren wird mit lokbespannten Zügen in Elektrotraktion. Die Wagen der sechsteiligen Garnituren werden von der Nord-Ostsee-Bahn (NOB) gestellt, die Loks kommen von der NOB sowie von Captrain. Betrieben wird der Zug von der Ostseelandverkehr GmbH (OLA). Zurzeit verkehrt zwischen Leipzig und Warnemünde ein Zugpaar täglich, sowie ein zusätzliches Zugpaar zwischen Leipzig und Berlin. Nach Unternehmensangaben ist die Verbindung profitabel. Der Vertrieb erfolgt online, telefonisch, im Zug sowie an über fünfzig lokalen Verkaufsstellen. Kooperationspartner sind neben kommunalen

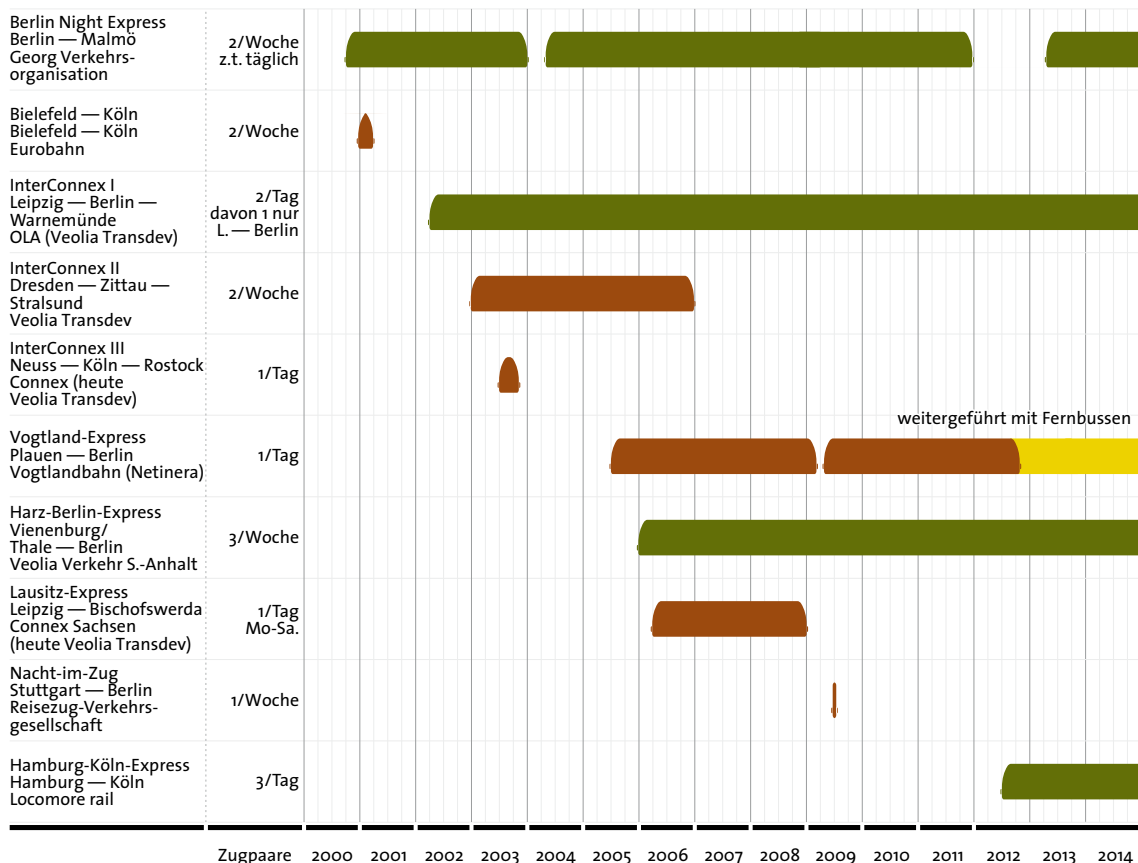
Verkehrsunternehmen (LVB, BVG) im wesentlichen Reisebüros. Der InterConnex war ursprünglich als größeres privates Fernverkehrsnetz geplant. Allerdings scheiterten die Verbindungen Görlitz — Berlin — Stralsund (InterConnex II; Start Dezember 2002) und Köln — Kassel — Halle — Berlin — Rostock (InterConnex III; Start Juni 2003) und wurden 2006 bzw. Ende 2003 eingestellt.

Unter dem Markennamen **Harz-Berlin-Express (HBX)** betreibt die Veolia Verkehr Sachsen-Anhalt GmbH (Tochter des französischen Konzerns VeoliaTransdev) seit 2006 Verbindungen zwischen Berlin und Magdeburg sowie weiter bis Vienenburg und Thale. Innerhalb Sachsen-Anhalts verkehren die Züge als bestellte SPNV-Verkehre.

Als Fernzug mittlerweile eingestellt ist der **Vogtlandexpress (VX)** zwischen Berlin und

Abbildung 31: Markteinstiegsversuche im SPFV in Deutschland 2000 bis 2014

Erfolg ist farblich gekennzeichnet von rot (eingestellt) über gelb (verkehrt nur noch mit Bussen) bis grün (Fernverkehr verkehrt noch) – Quelle: eigene



Das Glück mit dem Keks

»Die Bahn macht mobil«, so lautete ein Werbeslogan vor einigen Jahren., mit dem nicht die (Eisen-)Bahn an sich, sondern das Unternehmen Deutsche Bahn AG beworben wurde. Im Alltagssprachgebrauch wird bei vielen Bürgern »Deutsche Bahn« = »Bahn (in Deutschland)« verfestigt, besonders bei denjenigen, die im Regionalverkehr bisher nicht regelmäßig anderen Verkehrsunternehmen begegnen. Die Folge der systemvereinnahmenden Außendarstellung des Konzerns ist die latente Diskriminierung anderer Marktteilnehmer. Anschaulich wird dies am Unternehmenslogo der DB AG –präsent in Publikationen, an Zügen oder auch an Betriebsstätten aller Konzerngesellschaften des Unternehmens. Das Logo, nach dem Re-Design Anfang der 1990er Jahre auch »DB-Keks« genannt, wirbt somit für die DB als Konzern und zugleich auch immer für die einzelnen Gesellschaften. Teilweise wird der »DB-Keks« mit Ergänzungen versehen (»Bahn«, »Netze«, »Mobility Networks Logistics«).



Die Problematik offenbart sich dabei maßgeblich an Bahnhöfen und Haltepunkten der DB-Infrastrukturgesellschaften. Das rote DB-Logo wirbt indirekt zugleich für DB-Verkehrsunternehmen, da diese eben das identische Logo benutzen. Auf diesen, vormals allenfalls vereinzelt in Fachkreisen thematisierten Umstand hat HKX in einer englischsprachigen Pressemitteilung im September 2013 hingewiesen. Für die Wettbewerber ist die Situation in zweierlei Hinsicht ärgerlich:

- Über die Trassen- und Stationspreise finanzieren alle EVU auch die Außendarstellung der DB-Infrastrukturunternehmen mit. Gleichzeitig finanzieren die DB-Wettbewerber die Werbung für die DB-EVU, da diese aufgrund des gleichen Logos mit der Bahnhofswerbung ebenfalls assoziiert werden.
- Einen derartigen Werbeeffect zum Nulltarif wie der Monopolist können die Wettbewerber selbst mit groß angelegten Kampagnen nicht annähernd erreichen.

Die Suche nach Auswegen ist nicht ganz einfach. Ein Anfang wäre gemacht, wenn Fachleute, Politiker und Medien die Begrifflichkeiten grundsätzlich sauberer trennen würden. Wenn Klimaanlage in ICE ausfallen, sollte das ein Problem der »Deutschen Bahn« (oder noch genauer: DB Fernverkehr) und nicht der Bahn an sich sein. Doch ungeachtet des erforderlichen Bewusstseinswandels in der Öffentlichkeit ist das Kernproblem damit allein nicht gelöst.

Bei der Kontrolle der eisenbahnrechtlichen Regelungen zur Unabhängigkeit von Netz und Betrieb muss die zuständige Behörde (das Eisenbahn-Bundesamt) auch diese offensichtliche Verschränkung der DB-Gesellschaften und deren Wirkung auf den Wettbewerb berücksichtigen.

Dazu liegen Anleihen aus anderen Netzsektoren vor. Im Energiewirtschaftsgesetz ist zum Beispiel geregelt, dass der Netzbetreiber Sorge zu tragen hat, dass es in Bezug auf »seine Kommunikation mit Dritten sowie seiner Markenpolitik« nicht zur Verwechslung mit integrierten Energieversorgern kommt. In der Praxis sind Netzbetreiber und Energieversorger derart getrennt, dass eine etwaige Verbindung für Außenstehende nicht erkennbar ist. Dazu gehören auch unterschiedliche Unternehmensnamen und -marken. So gehören der Netzbetreiber Transnet BW und der Energieversorger EnBW zusammen, doch lässt sich dies weder vom Unternehmensnamen noch vom Unternehmenslogo ableiten. Im September 2013 äußerte sich die Bundesnetzagentur kritisch zum Vorgehen von Vattenfall, der in seiner Eigenschaft als Stromversorger Werbung gegen den Volksentscheid zum Rückkauf des kommunalen Netzes machte. Dies sei unzulässig, da der Volksentscheid nicht Vattenfall, sondern den verbundenen Netzbetreiber Stromnetz Hamburg GmbH betraf. Zudem ist aufgrund der Monopolsituation des Netzes Werbung von Netzbetreibern nur in sehr engen Grenzen gestattet.

Auch im Bahnsektor sind derartige Trennungen nicht unbekannt. In Großbritannien weist etwa das Relikt aus Zeiten der Staatsbahn British Rail das Weichensymbol, der »double arrow«, Fahrgästen den Weg zu Bahnstationen. Die EVU haben eigene Logos. Das hat zwei Vorteile: Der Zugang zum System Schiene wird dem Fahrgast erleichtert, da er sich nur ein Symbol merken muss. Und die EVU sind für die unternehmenseigene Werbung selbst verantwortlich, ohne, dass einem Betreiber bessere Voraussetzungen eingeräumt werden. Zudem hat das Weichensymbol den Vorteil der Namensneutralität. Die Zugangskennung gibt dabei nicht einmal einen Hinweis auf den Netzbetreiber Network Rail, der ein anderes Unternehmenslogo hat.

Deutschland (Eisenbahn)	 Integrierter Netzbetreiber	 Eisenbahnverkehrsunternehmen
Großbritannien (Eisenbahn)	 Kennzeichnung Personenbahnhöfe	 Logo eines EVU
Deutschland (Energie)	 Integrierter Netzbetreiber	 Integrierter Energieversorger

In Deutschland gibt es einen ähnlich gelagerten Präzedenzfall. Am 14.03.2012 verfügte das Bundespatentgericht die Aufhebung des Patentschutzes für die Marke »S Bahn«. Damit entschied das Gericht zu Ungunsten der DB AG, die gegen eine entsprechende Aufhebung des Bundespatent- und Markenamtes vorgegangen war. Die DB AG hat angekündigt, gegen das Urteil beim Bundesgerichtshof vorzugehen. Der Sachverhalt ist, ungeachtet einiger Unterschiede, in Teilen vergleichbar mit dem »DB-Keks«: Die Marke »S Bahn« sei nicht selbstverständlich mit dem Unternehmen Deutsche Bahn AG verbunden.

Übertragen auf das DB-Logo wäre zu argumentieren, dass eine Verbindung zwischen Verkehrsstation und Verkehrsunternehmen sachlogisch nicht gezogen werden muss. Die DB-Infrastrukturunternehmen können prinzipiell auf unternehmerische Werbung nach außen verzichten. Ihre Hauptkunden sind Zugangsberechtigte, wie EVU oder Aufgabenträger. Werbung Richtung Fahrgäste ist nicht erforderlich.

Die Konsequenz aus den drei genannten Beispielen ist:

- *Infrastrukturgesellschaften müssen sich in der Außendarstellung signifikant von Transportgesellschaften unterscheiden. Dies schließt unterschiedliche Wort- und Bildmarken ein.*
- *Für Eisenbahninfrastruktur, insbesondere Personenbahnhöfe, ist eine Außendarstellung vor allem als Zugangunterstützung für die Nutzer erforderlich. Daher ist eine einheitliche und einprägsame Zugangskennung notwendig.*
- *Das Gesamtsystem Schiene als Verkehrsträger sollte am besten mit einem unternehmensunabhängigen eingängigen Logo assoziiert werden.*

Diese Forderungen sind technisch relativ einfach umsetzbar. Im Kern müssten die DB-Infrastrukturgesellschaften gemeinsam mit nichtbundeseigenen EIU eine unternehmensneutrale Bildmarke entwickeln, die zukünftig Eisenbahnstationen vor Ort, in Stadtplänen, in Navigationssystemen etc. kenntlich macht. Ergänzend könnten S Bahn-Systeme von den Aufgabenträgern mit dem bekannten »S«-Logo versehen werden. Die Idee muss nicht zwangsläufig ein vollständiges Unbundling wie in Großbritannien nach sich ziehen. Daher kann dies kein valides Argument dagegen sein.

Plauen. Die zu Netinera gehörende Vogtlandbahn hatte den VX mit einem Zugpaar täglich seit 2005 betrieben. Wurde die Verbindung zwischen Februar und April 2009 schon einmal kurzzeitig eingestellt und erst aufgrund von Protesten wieder aufgenommen, läutete sich das endgültige Ende ab 2011 ein. Da die Fahrzeuge des VX aufgrund von Fahrzeugengpässen bei der Nahverkehrsbedienung dort benötigt wurden, ersetzte die Vogtlandbahn den Zug ab Januar 2011 durch einen Fernbus. Ursprünglich war angekündigt, den Zugverkehr zum kleinen Fahrplanwechsel im Juni 2011 wieder aufzunehmen. Seit Oktober 2012 verkehrt der Vogtlandexpress allerdings regulär mit einem Fahrtenpaar (am Wochenende nur Richtung Berlin) als Fernbus. Als Grund wurde die fehlende Wirtschaftlichkeit des Zuges angegeben, vor allem infolge der hohen Energie- und Infrastrukturkosten.

Ein weiteres Angebot wurde im August 2011 von der **MSM**-Gruppe angekündigt, die seit einigen Jahren im Auftrag von Veranstaltern, aber auch auf eigene Rechnung, Sonderzüge anbietet. Geplant ist ein Flügelzugkonzept Köln — Hannover — Hamburg/Berlin mit drei Zugpaaren täglich. Start sollte ursprünglich Ende 2012 sein, aber nach Angaben von MSM scheiterte dies an verfügbaren Trassen. Im Mai 2013 berichtete die Stuttgarter Zeitung, dass sich der Start weiter verzögert. Seitdem ist es ruhig um die Pläne geworden, daher ist unklar, ob und wann die Züge tatsächlich fahren werden.

HKX – Start mit langem Anlauf

Besondere Erwähnung verdient der Hamburg-Köln-Express (HKX), da es nach der langen Vorgeschichte fast schon ein Wunder ist, dass der Zug überhaupt fährt. Die facettenreichen Hindernisse bis zum Betriebsstart können als Blaupause für den schwierigen Marktzugang im deutschen SPFV dienen.

Im Juli 2012 hat die Hamburg-Köln-Express GmbH den Betrieb zwischen Hamburg-Altona und Köln aufgenommen. Das Unternehmen wurde in seiner heutigen Form 2009 gegründet. HKX ist der erste reine Fernverkehrsanbieter in Deutschland. Die Vorgängerin, die Locomore GmbH, die auch Mitgesellschafterin ist, entstand bereits 2007. Hauptgesellschafter von HKX ist die RDC Deutschland. Als weiterer Gesellschafter ist der Investor Michael Schabas an Bord.

In der Ursprungsplanung war noch ein kleines Liniennetzkonzept (Angebotskrenz) vorgesehen, was sich jedoch aufgrund der Probleme beim Trassenzugang und der sich daraus ergebenden Folgewirkungen (Fahrzeugverfügbarkeit) nicht umsetzen ließ. Aktuell verkehren drei Zugpaare täglich zwischen Hamburg und Köln mit Halt an allen größeren Unterwegsbahnhöfen. Das Rollmaterial besteht aktuell aus angemieteten, teils jahrzehntealten Wagen unterschiedlicher Vermieter. Geplant war und ist der Einsatz von modernisierten Reisezugwagen, die von der ÖBB übernommen wurden. Aufgrund der Verzögerungen bei deren Modernisierung mussten Wagen Dritter angemietet werden, wie zum Beispiel auch nostalgisch anmutende Rheingold-Wagen.

Fahrkarten für den HKX können per Internet, Telefon oder auch im Zug erworben werden. Zudem gibt es eine Reihe von regionalen Vertriebspartnern wie Verkehrsbetriebe oder Reisebüros. Der Fahrkartenpreis ist nachfrageorientiert und liegt in der niedrigsten Preisstufe immer unterhalb der DB-Sparangebote auf der Strecke. Die höheren Preise am Wochenende bewegen sich auf der Ebene der Bahncard-50-Tarife der Deutschen Bahn. Nach Angaben von HKX wurden die Umsatzziele für das erste Betriebsjahr übertroffen.

Der Fernverkehr der DB – Qualitative Kurzanalyse

Die Investitionen ins deutsche Schienennetz fokussieren sich seit Jahrzehnten auf das Marktsegment Schienenpersonenfernverkehr. Neben der Ertüchtigung der Knoten, die auch SPNV und SGV zugutekommt, dienen die Streckenmaßnahmen der letzten drei Jahrzehnte fast ausnahmslos dem Hochgeschwindigkeitsverkehr auf der Schiene.

Fernverkehr auf der Schiene bedeutet für viele Bürger in der Wahrnehmung der »weiße Zug« der DB. Der ICE ist für die DB das Premiumprodukt, dessen Funktionieren wesentlichen Anteil am Image des Konzerns in der Öffentlichkeit hat. Auf den »Rennstrecken« findet das Gros des Wachstums bei der Nachfrage statt. Hingegen bleibt das Angebot, und entsprechend auch die Nachfrage, in der Fläche ein Problem. Als »Vollanbieter« wäre es aber Aufgabe der DB Fernverkehr, ein flächendeckendes Angebot aufrechtzuerhalten,

um sowohl Großstädte als auch größere Mittelstädte anzubinden. Der polyzentrischen Siedlungsstruktur in Deutschland ist eine Konzentration auf wenige nachfragestarke Linien nicht angemessen. Fernbusse stoßen zwar in die Lücke, doch bedienen sie zumeist ein anderes Nachfragesegment und sind somit keine echte Alternative zum Fernverkehrsanschluss per Bahn.

Der Blick der DB geht statt in die Fläche zunehmend ins europäische Ausland. Medienwirksam präsentierten Verkehrsminister Ramsauer und Bahnchef Grube Ende 2010 den ICE in London. Allerdings musste dieser wegen fehlender Zulassungen von einer Lokomotive durch den Eurotunnel gezogen werden. Die DB rechnet damit, frühestens 2016 Direktverbindungen zwischen Deutschland und Großbritannien anbieten zu können.

Bereits heute bestehen eine Reihe von grenzüberschreitenden Verbindungen, die zum Teil gemeinsam mit europäischen Partnern erbracht werden. Dabei handelt es sich zumeist um europäische Staatsbahnen, mit denen territorial aneinander anstoßende, gemeinsame Verkehre angeboten werden, wie den Staatsbahnen aus Dänemark, Frankreich, den Niederlanden, der Schweiz, Polen, Österreich, Tschechien und Ungarn. Auf der Strecke München — Verona/Venedig ist der italienische Kooperationspartner hingegen das teilweise in Privatbesitz befindliche EVU LeNord und nicht die Staatsbahn FS.

Im Mai 2012 wurde bekannt, dass die DB zukünftig auf der Relation Prag — Berlin — Hamburg nicht mehr mit der tschechischen Staatsbahn CD, sondern mit der privaten Student Agency kooperieren will. Nach aktuellen Informationen wird die Kooperation 2014 beginnen. Auch die Verkehre Frankfurt — Köln — Brüssel fährt die DB nicht in Kooperation mit der belgischen Staatsbahn sondern in Konkurrenz zu deren Beteiligung Thalys. Die DB ist Ende 2011 aus dem Gemeinschaftsunternehmen Thalys International ausgestiegen. Im Sommer 2013 wurde bekannt, dass die beiden verbliebenen Thalys-Gesellschafter SNCF und SNCB das Unternehmen ab 2015 neu aufstellen wollen.

Die DB fährt somit eine zweigleisige Strategie in Europa. Zum einen kooperiert sie mit europäischen Staatsbahnen bei grenzüberschreitenden Verkehren. Zum anderen tritt sie in

Konkurrenz zu europäischen Staatsbahnen, wie in Norditalien oder bei Parallelverkehren zum Thalys. Mit der Beschaffung der frankreichtauglichen Velaro-Züge von Siemens besteht auch eine größere Drohkulisse gegenüber der SNCF, die ihrerseits die Möglichkeit hat, mit entsprechend zugelassenen TGV-Zügen in Deutschland zu fahren.

5.2 Wettbewerb im Ausland

Der Wettbewerb auf der Schiene kommt nicht nur in Deutschland schleppend voran, sondern auch in den meisten anderen europäischen Ländern. Dennoch gibt es eine Reihe von neuen Anbietern, die den etablierten Staatsbahnen Konkurrenz machen. Im Vergleich zu Deutschland fällt auf, dass die Anbieter viele Zugpaare täglich und somit einen echten Fernverkehrstakt anbieten.

Italien



Seit April 2012 findet in Italien erstmals in Europa Wettbewerb im Hochgeschwindigkeitsverkehr durch einen privaten Betreiber statt. Als neuer Anbieter ist die Eisenbahngesellschaft Nuovo Trasporto Viaggiatori (NTV), zu Deutsch etwa »Neuer Personenverkehr«, am Markt vertreten. Gründer der 2008 ins Leben gerufenen Gesellschaft ist unter anderem der Ferrari-Chef Luca di Montezemolo. Neben den Gründern und privaten Investoren ist auch die französische Staatsbahn SNCF mit 20 % beteiligt.

Bedient werden die Linien

- Turin — Salerno (mit Halten u. a. in Mailand, Bologna, Florenz, Rom und Neapel) sowie
- Venedig — Rom (mit Halten u. a. in Padua, Bologna und Florenz).

Auf unterschiedlichen Relationen innerhalb der beiden Linien verkehren insgesamt 25 Zugpaare täglich. Die nachfragestarke Linie Mailand — Rom mit einer Fahrzeit von etwas über drei Stunden wird dabei von knapp zwei Dritteln der Verbindungen bedient. Gefahren wird mit neuen AGV von Alstom. Insgesamt wurden 25 Züge bestellt und ausgeliefert.

Der neue Betreiber setzt gezielt auf anspruchsvollere Fahrgäste und will damit einen bewussten Gegensatz zum Incumbent Trenitalia bieten. Angeboten werden drei Wagenklassen sowie zusätzliche Services (Lounge an Bahnhöfen, kostenloses Internet im Zug, Kundenbindungsprogramme). Der Vertrieb des als »italo« vermarkteten Angebotes erfolgt über das Internet sowie eigene Schalter an den Bahnhöfen. NTV vermeldete schon wenige Monate nach Betriebsaufnahme, dass die Planzahlen bei den Passagieren übererfüllt wurden. Jüngst gab es jedoch negative Meldungen. Nach der Anfangseuphorie scheint es immer schwieriger zu werden, Fahrgäste von Trenitalia im größeren Umfang abzuwerben.

Vor der Betriebsaufnahme musste NTV mit erheblichem Widerstand seitens der italienischen Staatsholding FS kämpfen. Die Probleme reichten von der Fahrzeugzulassung bis zum Trassen- und Stationszugang (letzteres auch in Hinblick auf den stationären Vertrieb). Sicherlich war auch die Bekanntheit der Gesellschafter hilfreich, dass sich die Betriebsaufnahme von geplant Ende 2011 nur um wenige Monate verzögerte. Es sind aber auch die weiterhin schwelenden Widrigkeiten beim Trassenzugang sowie die hohen Trassenpreise, welche zu den im Oktober 2013 bekannt gewordenen wirtschaftlichen Problemen von NTV führten.

Als Reaktion auf die neue Konkurrenz führte Trenitalia ein ähnlich flexibles Preissystem wie NTV sowie zahlreiche Sonderangebote ein. Die Preissenkung führte zu einer Beschwerde von NTV bei der italienischen Wettbewerbsbehörde wegen Verdacht auf Preisdumping. Zudem wird Trenitalia vorgeworfen, seinen Fernverkehr mit Erlösen aus anderen Unternehmensbereichen zu subventionieren. Die Komfortklassensystematik bei Trenitalia wurde ebenfalls angepasst, unter anderem wurde eine vierte (Luxus-)Klasse eingeführt. Parallel dazu wurde die Frequenz der Verbindungen erhöht und ein neuer Hochgeschwindigkeitszug vom Typ Bombardier Zefiro (»Frecciarossa«) vorgestellt. Bemerkenswert ist die Aussage der Trenitalia, dass sie auf den von NTV gefahrenen Relationen keine Fahrgäste verloren habe, die aber nach den jüngsten Meldungen zu NTV ins Bild passen.

Neben NTV besteht weiterhin das als Joint Venture von Trenitalia und Veolia Transdev

betriebene Nachtzugangebot zwischen Paris — Mailand — Venedig sowie Paris — Florenz — Rom mit jeweils einem Zugpaar.

Österreich



Seit Ende 2011 verkehrt auf der Strecke Wien — Salzburg die mehrheitlich private WESTbahn, an der die SNCF 25,1% hält. Eingesetzt werden sieben sechsteilige Doppelstockgarnituren von Stadler (»KISS«). Die Züge verkehren im Stundentakt (bis zu 13 Zugpaare/Tag). Das für 2012 geplante Erreichen der Gewinnzone wurde verpasst und soll 2013 erreicht werden. Die Verlängerung bis Freilassing/Deutschland wurde Anfang September 2013 eingestellt. Nach Angaben der WESTbahn konnte sie sich nicht mit dem Verkehrsverbund über die Einnahmeaufteilung einig werden.

In jüngster Vergangenheit war die WESTbahn Ausgangspunkt von zwei Entscheidungen der österreichischen Regulierungsbehörde Schienen-Control. Einmal ging es um den von der ÖBB erhobenen Trassenentgeltzuschlag für Trassengeschwindigkeiten über 160 km/h. Dieser wurde im September 2013 als diskriminierend eingestuft und der entsprechende Passus in den Schienennetz-Nutzungsbedingungen 2014 für unwirksam erklärt. Die zweite Entscheidung bezog sich auf den Verkehrsleistungsfaktor für Stationshalte. Dieser wurde nur für Züge des Fernverkehrs erhoben. Schienen-Control folgte der ÖBB nicht, die den Faktor mit höheren Kosten von Fernverkehrszügen begründete. Es macht den Anschein, dass der integrierte Betreiber über die Infrastruktursparte Nadelstiche gegen die private Konkurrenz setzt. Der Regulator in Österreich hat dieses Verhalten bisher gebremst und der ÖBB Grenzen bei der Ausgestaltung der Wettbewerbsbedingungen auf der Infrastruktur gesetzt.

Schweden



In Schweden wurde der Fernverkehr auf der Schiene 2009 liberalisiert, entsprechend vielfältig ist die Betreiberlandschaft. Veolia Transport Sverige AB verkehrt auf der Strecke Malmö — Stockholm (im Winter verlängert bis Are) mit mehreren Zugpaaren

pro Woche. Des Weiteren ist Veolia seit 2013 schwedischer Partner beim deutschen privaten Nachtzug Malmö—Berlin. Veolia hat seit 2007 keinen Gewinn gemacht, was vor allem im unrentablen Betrieb des Öresundståg liegen soll.

Ein weiteres privates Fernverkehrsangebot zwischen den beiden größten schwedischen Städten Stockholm und Göteborg wird vom Betreiber SKJB bedient.

Im Juli 2013 wurde bekannt, dass MTR Nordic für das Fahrplanjahr 2014 Trassen für neun Zugpaare zwischen Stockholm und Göteborg angemeldet hat. Hierfür wurden sechs fünfteilige Stadler FLIRT bestellt. Geplanter Start der Verkehre ist August 2014. Werden die Pläne so umgesetzt, hätte Schweden erstmalig auf einer Verbindung drei parallele Fernverkehrsangebote.

Tschechien



In Tschechien gibt es die interessante Situation, dass die Strecke Prag—Ostrava inzwischen von drei Fernverkehrsanbietern bedient wird. Die erste Konkurrenz zur Staatsbahn CD startete im September 2011. Das Busunternehmen Student Agency bedient die Strecke seitdem mit neun Zugpaaren täglich. Dabei werden modernisierte Skoda-Loks sowie alte Wagen der ÖBB und SBB eingesetzt.

Im November 2012 stieß der dritte Anbieter LEO Express dazu, hinter dem eine tschechische Unternehmerfamilie steht. Bis zu neunmal täglich je Richtung verkehren fünfteilige FLIRT-Garnituren (Stadler). Da zu Beginn nicht alle Fahrzeuge zur Verfügung standen, konnte der Vollbetrieb erst im Januar 2013 aufgenommen werden.

Während Student Agency eher preisbewusste Nutzer anspricht, bietet LEO Express drei Wagenklassen an, die preislich über Student Agency und auch, mit Ausnahme des günstigsten Economy-Tarif, über denen der CD liegen. Beide privaten Anbieter haben in Prag jeweils eine Lounge für ihre Fahrgäste eingerichtet und bieten in ihren Zügen freies W-Lan an.

Die Anbieter in Tschechien profitieren von den niedrigen Trassenpreisen im Land, die auf Grenzkostenbasis kalkuliert sind.

5.3 Fernbus

Mit der Novellierung des Personenbeförderungsgesetzes (PBefG) wurde der Fernbusmarkt in Deutschland zum 1. Januar 2013 liberalisiert. Nach über 80 Jahren sind nationale Fernbusverkehre damit wieder nahezu uneingeschränkt zulässig. Aufgrund restriktiver Vorgaben waren zuvor lediglich Verbindungen aus bzw. nach Berlin sowie einzelne Verbindungen mit vorrangig touristischem Bezug (z. B. Linienverbindungen in Kurstädte) zugelassen. Nun dürfen Fernbusanbieter bahnparallele Verbindungen erschließen und auch zu bereits bestehenden Fernbusverkehren alternative Angebote einrichten. Einschränkungen unterliegt der Fernbuslinienverkehr lediglich, sofern der Haltestellenabstand unter 50 km beträgt oder eine parallele Verbindung des SPNV mit einer Reisezeit bis zu einer Stunde vorhanden ist (Beförderungsverbot). Damit soll der (bestellte) Nahverkehr vor der Fernbuskonkurrenz geschützt werden. Die Regelung stellt einen Kompromiss bei der Novellierung des PBefG dar.

In der Zwischenzeit haben sich zahlreiche neue Linien und Anbieter etabliert. Das Angebot, gemessen anhand der Fahrplankilometer, wird sich 2013 im Vergleich zum Vorjahr voraussichtlich mehr als verdoppeln. Derzeit existieren mehr als 160 Linien (Stand Oktober 2013). Auch im steigenden Fahrgastvolumen schlägt sich die Akzeptanz des neuen Verkehrsmittels nieder. Nach Auswertungen von mofair ist der Fernbusverkehr im zweiten Quartal 2013 um ein Drittel gestiegen. Während im ersten Quartal 2013 rund 200 Mio. Pkm/a zurückgelegt wurden, waren es im zweiten Quartal mehr als 275 Mio. Die Zahl der Fahrgäste stieg laut Statistischem Bundesamt im Vergleichszeitraum von rund 500 000 im ersten Quartal auf mehr als 700 000 Personen.

Während zu Beginn überwiegend Regionen angebunden wurden, bei denen offenbar ein erfolversprechender Entscheid der Behörden über den Genehmigungsantrag zu erwarten war, werden inzwischen bundesweit Angebote etabliert. Die Angebote konzentrieren sich zwar hauptsächlich auf Verbindungen

zwischen größeren Städten und Ballungsgebieten. Dennoch werden auch andere Regionen mit schlechtem Bahnanschluss (z. B. Nordsee-Region, Strecke München — Freiburg oder seit August das Sauerland) erschlossen. Damit wird zumindest vorerst eine Befürchtung der Liberalisierungskritiker widerlegt, dass sich die Anbieter nur auf die Hauptstrecken konzentrieren würden und eine flächendeckende Fernbusanbindung illusorisch sei.

Die Anbieter sind zum Großteil deutsche mittelständische Busunternehmen, deren Vermarktung je nach Geschäftsmodell unterschiedlich erfolgt. Während sich die meisten Busunternehmer in Kooperation mit einem großen Partner wie z. B. BerlinLinienBus, DeinBus, Flixbus oder MeinFernbus begeben, agieren einige wenige als Alleinanbieter unabhängig von einem Partner wie z. B. Allgäu-Airport-Express oder die Oldenburger Public Express mit grenzüberschreitenden Verkehren in die Niederlande oder nach Frankreich. In manchen Fällen vermarkten Busunternehmer ein und dieselbe Strecke aber auch über mehrere Vertriebsplattformen gleichzeitig (etwa UNIVERS/Aldi und BerlinLinienBus). Grundsätzlich unterscheiden sich die Kooperationsmodelle hinsichtlich des Grades der Vertriebsübernahme, Risikoverteilung und Erlösbeteiligung sowie der Gestaltungsmöglichkeiten bei der Netz- bzw. Linienplanung.

Bis zum Ende des Jahres 2012 – noch vor der Novellierung des PBefG – gelang es nur wenigen neuen Anbietern im Fernbusmarkt Fuß zu fassen. Allenfalls in Nischen konnten sie sich am Markt platzieren. Im ersten Halbjahr 2013 entwickelte sich jedoch ein ernstzuneh-

mender Wettbewerb zwischen den Anbietern und auf den Strecken. Bis 2012 erbrachte der Quasi-Monopolist im SPFV – die DB AG – über seine Beteiligung am Unternehmen BerlinLinienBus noch mehr als die Hälfte des Fernbusangebotes.

Die marktbeherrschende Stellung war im Wesentlichen auf den Sonderbonus als Altbetreiber zurückzuführen und über die Sonderstellung der Berlinverkehre manifestiert. Kleine und mittelständische Unternehmen hielten gemessen an Fahrplankilometern 2012 einen Marktanteil von einem Drittel. Bis zum Herbst 2013 konnten sie diesen auf rund zwei Drittel steigern. Gleichzeitig schrumpfte der Marktanteil der Unternehmen, an denen die Deutsche Bahn vollständig oder teilweise beteiligt ist auf unter 30 %. Andere konzernzugehörige Unternehmen und Global Player wie National Express haben ihren relativen Marktanteil im Vergleich zu kleinen und mittelständischen Unternehmen dagegen kaum ausgebaut.

Staatliche Anbieter wie die Deutsche Bahn engagieren sich trotz ihrer vermeintlich guten Ausgangsposition bisher eher halbherzig am Markt. Auch die Deutsche Touring und Veolia verhalten sich »auffallend unauffällig«. Dabei waren sie zuvor große Befürworter der Deregulierung. Bei Veolia dürfte jedoch die allgemeine Unsicherheit über die weitere Entwicklung der Aktivitäten in Deutschland zum verhaltenen Agieren am Markt beitragen.

Durch den Markteintritt von ADAC/Postbus im Oktober 2013 mit dem Ziel eines

Abbildung 33: Vergleich der Reisezeiten und Fahrpreise von Bus und Bahn auf ausgewählten Relationen

Beispieltag 08.11.2013, Fernbusanbieter nach häufigster Frequenz und Bahnanbieter nach schnellster Verbindung gewählt

Verbindung	Reisezeit Bus	Reisezeit Bahn	Fahrpreis Bus	Fahrpreis Bahn
Berlin — München	7:05 h bis 7:30 h	5:56 h bis 6:49 h	22,00 Euro bis 29,50 Euro	111,00 Euro bis 125,00 Euro (BC 50: 55,50 Euro bis 62,50 Euro)
Berlin — Hamburg	3:10 h bis 4:05 h	1:41 h bis 1:53 h	17,00 Euro bis 27,00 Euro	76,00 Euro (BC50: 38,00 Euro)
Berlin — Köln	7:25 h	4:20 h bis 5:08 h	22,00 Euro	101,00 Euro bis 117,00 Euro
Berlin — Frankfurt am Main	6:30 h bis 6:50 h	4:09 h bis 4:57 h	19,00 Euro bis 22,00 Euro	102,00 Euro bis 120,00 Euro
Berlin — Stuttgart	8:00 h	5:33 h	25,00 Euro bis 35,00 Euro	139,00 Euro (BC50: 69,50 Euro)

deutschlandweiten Netzes steigt die Wettbewerbsintensität weiter an. Derzeit ist schwer absehbar, wie sich das Verhalten der Marktteilnehmer entwickeln wird und ob weitere Anbieter in den Markt eintreten werden.

Bisher nicht erfüllt hat sich die Prognose vor der Liberalisierung, dass infolge der zunehmenden Konkurrenz ein Preisdruck auf Bahnfahrten entsteht. Obwohl mit dem Fernbus eine preislich günstige Alternative entstanden ist, beendete die Deutsche Bahn ihre Hochpreispolitik auf der Schiene nicht. Auch auf den Bahnstrecken mit parallelem Busangebot setzt sich der Preisanstieg für den SPFV fort. Die Fernbusanbieter konnten so ihren durchschnittlichen Preisvorteil gegenüber der Bahn zwischen 2011 und 2013 von ca. 40 % auf über 50 % sogar noch ausbauen. Dies ist fast ausschließlich auf die Erhöhung der Bahnpreise zurückzuführen ist.

Es scheint sich daher in der Tat die Ansicht der Liberalisierungsbefürworter zu bewahr-

heiten, dass Fernbusse eine andere Klientel als Bahnkunden ansprechen. Denn auch eine häufige Befürchtung – der Bus würde schwächer nachgefragten Fernverkehrsästen der Schiene den Todesstoß versetzen – kann in der ersten Bilanz nicht bestätigt werden. Angesichts der jahrzehntelangen Streckenausdünnungen im Fernverkehrsangebot auf der Schiene ist der verbliebene Spielraum der Deutschen Bahn für Angebotskürzungen ohnehin gering.

Dass Zug und Bus unterschiedliche Fahrgasttypen ansprechen, verdeutlicht auch Abbildung 33 auf Seite 77, in der regelmäßige Verbindungen für ausgewählte Relationen (mindestens Zweistundentakt) aufgeführt sind. Während der Bus für preisbewusste, dafür weniger zeitsensible Fahrgäste attraktiv ist, punktet die Schiene durch eine schnelle Fahrzeit. Im Gegenzug ist der Reisepreis deutlich höher. Eine Ausnahme bildet die Strecke Berlin—München, auf der die Bahn kaum einen zeitlichen Vorteil gegenüber dem Fernbus generiert, aber erheblich teurer ist.



6 Bahnpolitik und Regulierung

6.1 Bilanz der schwarz-gelben Bundesregierung

Im Wettbewerber-Report 2010/2011 wurde eine Zwischenbilanz zur Umsetzung des Koalitionsvertrages der schwarz-gelben Bundesregierung formuliert. Dem unbestritten ambitionierten Koalitionsvertrag wurde damals das vorübergehende Zeugnis »ausbaufähig« gegeben.

Mit dem Ende der schwarz-gelben Bundesregierung kann nun ein endgültiges Urteil abgegeben werden. In der Rückschau fällt das Urteil aus Sicht der Wettbewerbsbahnen eher erüchternd aus. Über einigen positiven Initiativen und Beschlüssen schwebt das Scheitern des Eisenbahnregulierungsgesetzes, das im Vorfeld zu Recht als wichtigste bahnpolitische Weichenstellung der kommenden Jahre bezeichnet wurde. Das Regulierungsgesetz war vom Bundesverkehrsministerium vor allem als Protektion der DB-Holdingstruktur gegenüber den Trennungsbemühungen auf europäischer Ebene gedacht. Die Motivation lag darin, dass mit einem Regulierungsgesetz der Druck in dieser Frage gemindert werden könnte. Dass das Regulierungsgesetz im Vermittlungsausschuss inhaltlich einen großen Schritt in die richtige Richtung nehmen konnte, lag im Wesentlichen an der

Erkenntnis der Bundesländer, dass eine effiziente Regulierung der Trassen- und Stationspreise die Voraussetzung für einen effizienten Wettbewerb auf der Schiene ist. Bedauerlicherweise scheiterten auch die von den Wettbewerbsbahnen dem Vermittlungsausschuss unterbreiteten Kompromissvorschläge, sicher auch infolge der nahenden Bundestagswahl.

Es wird Aufgabe der neuen Regierung sein, die ungelösten bahnpolitischen Herausforderungen angesichts des wachsenden Problemdrucks anzugehen, um faire und verlässliche Bedingungen auf allen Teilmärkten herzustellen.

Doch zunächst zur bahnpolitischen Bilanz der letzten vier Jahre im Einzelnen:

Positiv (grüne Ampel) fällt die Einschätzung zur Umsetzung von fünf Zielen des Koalitionsvertrages aus:



- Die Novellierung des Personenbeförderungsgesetzes kann auf jeden Fall auf der Habenseite verbucht werden; hierzu gehört auch die begrüßenswerte **Liberalisierung der nationalen Fernbusverkehre**, die innerhalb kurzer Zeit zu einem intensiven

Wettbewerb geführt hat (siehe Abschnitt SPFV/Fernbus).

- Bereits in der ersten Hälfte der Regierungszeit wurde die **Überprüfung der Bedarfspläne** angegangen mit dem Ergebnis, dass einige Projekte gestrichen wurden (darunter leider auch verkehrlich sinnvolle wie Langwedel — Uelzen). Hervorzuheben ist, dass die gesellschaftliche und politische Diskussion über die Priorisierung einzelner Projekte – nicht nur im Rahmen von Stuttgart 21 – stärker als bisher geführt wurde, auch wenn dies eher ein indirekter »Erfolg« der Bundesregierung ist.
- Die Mittel gemäß **Entflechtungsgesetz** (vormals GVFG-Mittel) wurden bis 2019 zunächst auf dem bisherigen Niveau fortgeschrieben, wobei dies erst am Ende der Legislaturperiode im Rahmen der Verhandlungen zu den Fluthilfen im Juni 2013 vereinbart wurde.
- Positiv erwähnenswert ist ferner das **Schienengüterfernverkehrsnetzförderungsgesetz (SGFFG)**, wonach nunmehr auch nichtbundeseigene Schieneninfrastrukturbetreiber eine finanzielle, wenn auch unzureichende Förderung vom Bund erhalten können, wenn dadurch der Güterfernverkehr auf der Schiene profitiert.
- Schließlich wurde bereits zu Beginn der Koalition vereinbart, die **Förderung des Kombinierten Verkehrs** fortzusetzen.

Sechsmal bleibt die Ampel auf gelb. Hier ist keine eindeutige Wertung möglich:



- Die **Investitionen für die Schiene** wurden seit 2009 im Vergleich zu den Vorjahren stetig erhöht (2011: 1,82 Mrd. Euro), konnten aber gerade einmal das Niveau von 2004 erreichen. Zudem muss der Sektor die zusätzlichen Mittel über die Dividende der DB AG teilweise selbst finanzieren. Daher kann der Investitionsmittelausstattung allenfalls ein Befriedigend attestiert werden.
- Die neue **Grundkonzeption für den BVWP** wurde im Entwurf im Februar 2013 vorgelegt. Parallel wurden von den Ländern zum Teil sehr umfangreiche Projektlisten angemeldet. Insgesamt erscheint eine wirksame Verbesserung der Methodik zur

Priorisierung im BVWP unwahrscheinlich.

- Die Privatisierung der Transport- und Logistiksparten der Deutschen Bahn AG wurde, auch aufgrund der schwierigen Lage der Finanzmärkte, nicht umgesetzt. Obwohl formal der Koalitionsvertrag nicht erfüllt wurde, kann diese Nichtumsetzung dennoch positiv gesehen werden. Der Bund zeigte keinerlei Absicht, mittels einer stärkeren institutionellen Trennung von Netz und Betrieb die Voraussetzungen dafür zu schaffen. Daher wäre unsicher gewesen, ob nicht ähnliche Webfehler des gescheiterten Börsengangs von 2008 gemacht worden wären.
- Nur wenig hat sich in Bezug auf die **Planungskosten** für Infrastrukturprojekte getan. Allerdings muss auch das Baugehen auf den Schienenwegen erheblich effizienter werden. Die überaus hohen Planungs- und Baukosten müssen erheblich reduziert werden. Dennoch wurde die Pauschale sogar von 16 auf 18 % erhöht, doch im Ergebnis ist weiterhin zu konstatieren, dass Planungen oftmals nicht mit ausreichend zeitlichem Vorlauf angegangen werden. Die DB AG hat insgesamt eine geringe Planungsbereitschaft, weil jede Planung das Risiko der Umsetzung nach sich zieht. Selbst geringe Eigenmittelanteile des Konzerns führen in der Folge zu einer finanziellen Belastung.
- Der **Deutschland-Takt** soll im Rahmen einer Studie des BMVBS untersucht werden, doch der Zeitpunkt der Ausschreibung am Ende der Regierungszeit spricht eher für eine rein formale Abarbeitung des Koalitionsvertrages. Die DB AG als zentraler Akteur für ein derartiges Vorhaben auf Netz- und Betreiberseite zeigt kein ernsthaftes Interesse am Deutschland-Takt, was maßgeblich zur Verzögerung seitens des Bundes beigetragen haben dürfte.
- Die Schaffung der **verkehrsträgerbezogenen Finanzierungskreisläufe** wurde zwar angegangen, aber nicht konsequent umgesetzt. So wird die von der DB AG zu zahlende Dividende nur anteilig wieder in die Schiene investiert. Der Finanzierungskreislauf-Ansatz wurde etwa von der Dahle- bzw. der Bodewig-Kommission bereits wieder in Frage gestellt wird.

Für alle anderen bahnpolitischen Absichten der Bundesregierung bleibt die Ampel auf Rot, d. h. die Ziele wurden im Wesentlichen nicht erreicht:



- Zentral wiegt in der bahnpolitischen Bilanz das Scheitern des **Regulierungsgesetzes**, auch wenn die Bundesregierung nicht allein dafür verantwortlich ist. Damit muss weiter auf eine anreizbasierte ex-ante-Regulierung, (weitergehende) Regelungen für die Reduzierung der Diskriminierungsmöglichkeiten bei Serviceeinrichtungen, Bahnstrom oder Vertrieb sowie eine substanzielle Stärkung der Bundesnetzagentur gewartet werden. Angesichts der Schwächen des Gesetzentwurfes kann dem Scheitern auch Positives abgewonnen werden. Ein Gesetz, das sein Hauptanliegen – die Stärkung der Eisenbahnregulierung – verfehlt, wäre bahnpolitisch ein Rückschritt gewesen.
- Die angekündigte **Weiterentwicklung der nationalen Bahnstruktur** wurde nicht angegangen. Die Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zwischen DB AG und DB-Infrastrukturgesellschaften bestehen ebenso unvermindert fort wie die Doppelmandate. Die Infrastrukturgesellschaften sind weiterhin konzerngesteuert und können nicht unabhängig von der Konzernmutter agieren.
- In der **EU-Bahnpolitik** ist Deutschland bahnpolitisch allenfalls als Bremser in Erscheinung getreten. Eine Vorreiterrolle nahm die Bundesregierung lediglich bei der Blockade aller Initiativen ein, welche die DB AG einer strengeren Kontrolle unterworfen bzw. gleich den integrierten Konzern gefährdet hätten.
- Die **Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung** wurde zwar fortgeschrieben, da aber lediglich das Volumen infolge nicht von der DB abgerufener Ausbaumittel um je 250 Mio. Euro für 2014 und 2015 angehoben wurde und inhaltlich kein Fortschritte gemacht wurden, kann das Gesamturteil nur negativ ausfallen. Die provisorische Verlängerung wurde notwendig, da sich Bund und DB AG nicht auf die Inhalte der Folge-LuFV verständigen konnten. Die von Fachleuten kritisierten Schwachstellen (keine Kumulation von Einzelsanktionen, fehlende Zielwerte, unzureichende Indikatoren zur Outputkontrolle, kein Einsatz für Instandhaltung von Infrastruktur) der

LuFV bleiben unvermindert bestehen. Die Interimslösung bietet aber die Chance einer Weiterentwicklung hin zu einem effizienten Steuerungsinstrument.

- Das **Initiativrecht des Bundes** sowie dessen Recht bei der Umsetzung von Infrastrukturprojekten wurden nicht verbessert.
- Gleiches gilt für die **Regionalisierung der Eisenbahninfrastruktur**; der Bund nahm die zahlreichen Projektinitiativen der Länder nicht auf, um Pilotprojekte zu starten.
- Beim Ziel, die **Transparenz der Finanzierung des öffentlichen Verkehrs** zu erhöhen, sind mit Ausnahme einer Gutachtenvergabe im Oktober 2013 keine Fortschritte erkennbar. Die an sich selbstverständliche Erfüllung der bestehenden Verpflichtungen nach dem Regionalisierungsmittelgesetz ändert an der Gesamteinschätzung nichts.
- **ÖPP-Schienenprojekte** wurden bisher nicht ernsthaft verfolgt.

In Summe ist die bahnpolitische Bilanz der noch im Amt befindlichen Regierung dürftig. Die ambitionierten Ziele konnten größtenteils nicht erreicht werden oder es blieb bei halbherzigen Ansätzen.

Aufgaben der neuen Bundesregierung

Die neue Bundesregierung sollte grundsätzlich die Länder besser einbeziehen. Das Zustandekommen des PBefG hat in positiver Weise gezeigt, dass alle Beteiligten in Bund und Ländern auf der Suche nach einer guten Lösung durchaus zur Zusammenarbeit und zu Kompromissen bereit sein können. Die Bundesregierung sollte nicht zum Ziel haben, die Interessen des bundeseigenen DB-Konzerns zu schützen, sondern verlässliche Rahmenbedingungen für einen attraktiven Verkehr auf der Schiene setzen.

Inhaltlich muss die neue Bundesregierung den Anspruch haben folgende Themen prioritär anzugehen:

- **Regulierungsgesetz:** Angesichts der langjährigen, letztlich erfolglosen Debatte erscheint ein neuer Anlauf auf den ersten Blick wenig erfolgversprechend. Jedoch

Abbildung 34: Bilanz der bahnpolitischen Vorhaben der schwarz-gelben Bundesregierung (2009-2013)

Quelle: eigene

Ziel laut Koalitionsvertrag	Bilanz	
Investitionen auf hohem Niveau sicherstellen	Die Investitionen wurden zwar erhöht, dabei aber von der DB-Dividende mitfinanziert.	
Bedarfspläne in den Ausbaugesetzen überprüfen	Wurde bereits zur Halbzeit formal erfüllt: Neun Projekte wurden dabei aussortiert, wobei dies noch nicht auf Basis der alten Methodik geschah.	
Neue Grundkonzeption für BVWP 2015 einschl. neuer Kriterien	Nicht erfüllt. Diverse Gutachten wurden zwar ergeben, bislang sind aber keine Details über grundlegend neue konzeptionelle Inhalte bekannt geworden. Wirksame Mechanismen für eine Priorisierung der Projekte sind angesichts umfangreicher Anmeldungen für den nächsten BVWP nicht absehbar.	
Regelung der Finanzausstattung nach EntflechtG (ex-GVFG) bis 2019	Erfüllt. Infolge des Fluthilfegesetzes haben sich Bundestag und Bundesrat kurz vor Ende der Legislaturperiode auf eine Fortführung der Mittelausstattung des EntflechtG bis 2019 verständigt; einige Länder haben zudem anteilige Mittelbindung für den Verkehr vereinbart.	
Förderung des Kombinierten Verkehrs wird fortgesetzt	Bereits zur Halbzeit erfüllt.	
Finanzierungsverpflichtungen aus dem RegG werden erfüllt, höhere Transparenz in ÖV-Finanzierung	Die Erfüllung von gesetzlichen Verpflichtungen sollte Usus sein; der Nachweis höherer Transparenz konnte bisher nicht erbracht werden.	
Neue Betreibermodelle für regionale Schienenstrecken erproben	Von der Bundesregierung ging keinerlei Initiative aus, Bestrebungen der Länder wurden konsequent ignoriert.	
PBefG ändern, um Fernbusse im Linienverkehr zuzulassen	Erfüllt. Die Novellierung des Gesetzes wurde jedoch nur darum möglich, weil die Oppositionsparteien die Regierung inhaltlich getrieben haben und so den notwendigen Kompromiss herbeiführen konnten.	
Schrittweise, ertragsoptimierte Privatisierung der Transport- und Logistiksparten einleiten	Es wurden keine Umsetzungsschritte unternommen. Angesichts des Marktumfeldes war dies sogar nachvollziehbar.	
Rechte des Bundes bei Initiierung und Umsetzung von Eisenbahninfrastrukturprojekten stärken	Aufgrund der verfassungsmäßigen Konstellation eigentlich eine Selbstverständlichkeit, scheitert in der Realität regelmäßig an der Allmacht der DB; keine Verbesserung erzielt.	
Einführung eines Planungskostenbudgets, flexiblere Handhabung der Erstattung	Die Planungskostenpauschale wurde von 16 auf 18 % erhöht. Eine verbesserte Planungskapazität oder -qualität und -effizienz kann dafür nicht konstatiert werden.	
Kappung der Gewinnabführung von DB-EIU an DB-Holding	Formal wurde die Prüfung durchgeführt, wenngleich die Ergebnisse für Kritiker des Status quo ernüchternd waren. Auf Druck der DB beließ es die Bundesregierung bei dem Lippenbekenntnis und stemmte sich etwa beim Regulierungsgesetz vehement gegen entsprechende Forderungen der Bundesländer.	
Unabhängigkeit der EIU durch Verbot von Doppelmandaten bei DB-EIU und DB-Holding	Es wurden keinerlei gesetzgeberische Anstrengungen für eine stärkere Unabhängigkeit der DB-EIU unternommen. Im Regulierungsgesetz war lediglich vorgesehen, die Überwachung der Entflechtungsvorschriften im AEG durch die BNetzA statt durch das EBA durchführen zu lassen.	
Anreizregulierung für Trassen- und Stationspreise	Mit dem Scheitern des Regulierungsgesetzes ist auch die Anreizregulierung gescheitert.	
Regulierung von Zugang zu Serviceeinrichtungen, Bezug von Bahnstrom und SPV-Vertrieb	Diese Ziele konnten ebenfalls aufgrund des gescheiterten Regulierungsgesetzes nicht umgesetzt werden.	
BNetzA wird gestärkt	Das Nichtzustandekommen des Regulierungsgesetzes führte auch dazu, dass die BNetzA keine erweiterten Befugnisse erhält.	
Vollständige Öffnung der Eisenbahnmärkte in EU erwirken	Sowohl bei den Vertragsverletzungsverfahren als auch in der Entscheidungsfindung beim Recast sowie bisher beim 4. Eisenbahn-Paket hat sich Deutschland als Bewahrer der DB-Konzernstruktur profiliert.	

Ziel laut Koalitionsvertrag	Bilanz	
LuFV weiterentwickeln, Bund und Länder erhalten vertieften Einblick in die Umsetzung	Die Verhandlungen zwischen Bund und DB sind an den Vorstellungen über die Höhe der Bundeszuschüsse gescheitert. Signifikante inhaltliche Verbesserungen (Qualitätskennzahl Kapazität) standen nicht zur Diskussion. Die LuFV wurde provisorisch um zwei Jahre fortgeschrieben, in denen jährlich 250 Mio. Euro nicht verausgabte Ausbaumittel als zusätzlicher Bundeszuschuss fließen.	
Rechtliche Voraussetzungen für Finanzierung von NE-Infrastruktur zugunsten SGV	Das Schienengüterfernverkehrsnetzförderungsgesetz (SGFFG) wurde im Juni 2013 verabschiedet. Das Volumen ist unzureichend.	
Vorschläge zur Einführung eines Deutschland-Taktes prüfen	Vergabe des Gutachtens läuft noch; die späte Vergabe sieht eher nach formaler Abarbeitung des Koalitionsvertrages aus denn nach ambitioniertem Angehen des Deutschland-Taktes.	
Verkehrsträgerbezogene Finanzierungskreisläufe	Formal umgesetzt, allerdings zum Nachteil für die Schiene. Von den Einnahmen der Lkw-Maut abgeschnitten, besteht der Finanzierungskreislauf dort in der Rückgabe von Teilen der maßgeblich durch die DB-EIU erwirtschafteten Dividende an den Bund.	
Förderung von ÖPP-Projekten	Von Lippenbekenntnissen des Verkehrsministers abgesehen, wurden keine Maßnahmen ergriffen.	

ist der Handlungsdruck hier am größten, angesichts stetig steigender Infrastrukturnutzungsentgelte, weiterhin bestehender Diskriminierungspotenziale z. B. beim Bahnstrom und unzureichender Handhabung für die Bundesnetzagentur. Die Regierung sollte auf Basis der Ergebnisse des Vermittlungsausschusses einen erneuten Versuch zur Neuordnung der Eisenbahnregulierung unternehmen, unabhängig von der Verabschiedung des 4. Eisenbahnpaketes. Kommt es zu einer Verabschiedung, ist ohnehin eine grundlegende Änderung des Eisenbahnrechts erforderlich.

- **Bahnreform:** Die Bahnreform sollte fortgesetzt werden, um die bestehenden Missstände im deutschen Bahnsektor endlich anzugehen. Dabei kann durchaus auf dem Koalitionsvertrag der schwarz-gelben Bundesregierung aufgesetzt werden, der richtige Ansätze beinhaltet, diese aber nicht konsequent verfolgt. Hier ist dem 4. Eisenbahnpaket der EU als Anstoß nur Erfolg zu wünschen.
- **Finanzierung:** Die Finanzierung des öffentlichen Verkehrs im Allgemeinen und des Schienenverkehrs im Besonderen für die kommenden Jahre ist eine wesentliche Herausforderung. Hierzu zählt die auskömmliche Ausgestaltung der Regionalisierungsmittel für die Länder, eine stabile Ausfinanzierung der Eisenbahninfrastruktur und auch die Frage, welche Finanzierungsregime zukünftig sinnvoll zur Anwendung kommen können. Hier-

bei kann der Weg über Fonds beschritten werden. Es darf gleichwohl nicht der Fehler der LuFV mit ihren schwachen Kontrollmechanismen wiederholt werden. Allein mit einer Erhöhung der Mittelzuweisungen, ohne transparente Ausgabenkontrolle, werden die heutigen Finanzierungsprobleme allenfalls in die Zukunft verschoben.

- **Infrastruktur:** Zumindest in den politischen Absichtserklärungen wird seit einigen Jahren ein Schwenk dergestalt sichtbar, dass dem Erhalt der Infrastruktur ein größeres Gewicht vor immer neuen Aus- und Neubauten gegeben wird. Im Kern richtig, dennoch werden punktuelle Netzerweiterungen auch zukünftig nötig sein. Entscheidend wird dabei sein, dass priorisiert wird, um die Investitionen dort einzusetzen, wo sie den größten verkehrlichen Effekt haben.

6.2 Regulierungsbilanz

Ungeachtet des Scheiterns des Eisenbahnregulierungsgesetzes, hat die Regulierung auf einigen Feldern Fortschritte gemacht, wenn gleich es oftmals auch nicht die Bundesnetzagentur ist, die die Akzente setzt. Treibende »Regulierungs-Kraft« bei den Netzentgelten sind zunehmend die Zivilgerichte.

Regionalfaktoren

Die von der DB Netz AG zum 1. Januar 2003 eingeführten Regionalfaktoren dienten ursprünglich dem Ziel, lokale, defizitäre Netze durch einen Zuschlagsfaktor auf den Trassenpreis wirtschaftlich besser zu stellen. In Verbindung mit einer Reduktion der Kosten sollte ein jährliches Defizit von ca. 250 Mio. Euro beseitigt werden. Die Regionalfaktoren (in der Spitze bis zu 2,45) wurden nur dem SPNV angelastet, was von Beginn an die Vermutung nach sich zog, dass sie vor allem zur Abschöpfung eines größeren Anteils der Regionalisierungsmittel der Länder dienen sollten. Sachlich entzündete sich die Kritik einerseits daran, dass unklar war, wie die einzelnen Regionalfaktoren konkret kalkuliert wurden. Andererseits wurde beanstandet, dass die Auslastung der mit dem Regionalfaktor belegten Netze infolge der Verteuerung der Nutzung zusätzlich gefährdet wird.

In einem Bescheid der Bundesnetzagentur vom 5. März 2010 wurde der DB Netz AG die Anwendung der Regionalfaktoren untersagt. Die Parteien vereinbarten daraufhin in einem öffentlich-rechtlichen Vertrag, dass die Regionalfaktoren zum 11. Dezember 2011 abgeschafft werden und bis dahin ein maximaler Faktor von 1,70 gelten solle.

Im Nachgang trat die DB Netz AG in Verhandlungen mit den Ländern. Deren Ziel war es, die Verwerfungen zwischen den Ländern, die infolge des Wegfalls der Regionalfaktoren eintraten, mittels eines »Zuschusses für Instandhaltungsmaßnahmen« zu glätten. Einige Länder waren zu diesem Handel bereit. Da sich andere Länder jedoch weigerten, konnte diese Lösung letztlich nicht umgesetzt werden. Damit griff die Rückfallebene der DB Netz AG, wonach die Trassenpreise in einigen Preiskategorien angehoben wurden, um den Wegfall der Regionalfaktoren zu kompensieren. Damit sollten laut DB Netz AG der SPNV 2012 fast 92 Mio. Euro Trassenkosten und der Güterverkehr 4 Mio. Euro zusätzlich tragen, um die insgesamt 96 Mio. Euro zu kompensieren, die der DB Netz an Erlösen fehlten. Ungeachtet der Tatsache, dass die Länder die Regionalfaktoren anderweitig eingepreist bekamen, war der eingeschlagene Weg nachvollziehbar. Die Zuschusslösung hätte bedeutet, dass die (unrechtmäßigen) Regionalfaktoren nachträglich und über Umwege legitimiert worden wären. Die Abbildung dieser Kosten im Trassenpreissystem

entspricht jedoch zum einen der generellen Trassenpreislogik, wonach die Kosten übers Gesamtnetz verteilt werden. Zum anderen erhöht es den Legitimationsdruck für den Netzbetreiber, da die Entgelte der Kontrolle durch die Bundesnetzagentur sowie gegebenenfalls auch durch die Zivilgerichte unterliegen.

Bekannt wurde im Frühjahr 2013, dass einige SPNV-Aufgabenträger (u. a. ZVNL, SPNV Nord, NWL) auf dem Zivilrechtsweg Rückforderungen an die DB Netz AG stellen, mit dem Ziel, Zahlungen von Regionalfaktoren rückerstattet zu bekommen.

Netzentgelte

Über vier Fünftel der Infrastrukturnutzungsentgelte im SPNV entfallen auf die Nutzung von Trassen. Die Diskussion um die Regionalfaktoren bekommt angesichts der Relationen zu den gesamten Trassenentgelten den Charakter eines Scheingefechts. Bei den Trassenutzungsentgelten scheint ein Preissteigerungsautomatismus zu gelten.

Bis heute fehlt ein Regulierungsmaßstab der Bundesnetzagentur für die Netzentgelte. Selbst die DB Netz AG bemängelt dies, da letztlich die Zulässigkeit der Trassenpreissystematik unklar bleibt. Relevant ist die Frage, ob die netzweite Kostenumlegung – wenn auch nach bestimmten Streckenkategorien getrennt – den eisenbahnrechtlichen Vorgaben entspricht. Immerhin geht die Tendenz bei den Stationen zunehmend in die Richtung, die Kosten nach Regionen und Verursachern möglichst genau zu differenzieren.

Das Nichtzustandekommen des Eisenbahnregulierungsgesetzes wirkt sich vor dem Hintergrund eines bis heute fehlenden Regulierungsmaßstabes für die Trassenpreise besonders nachteilig aus. Das Gesetz hatte in Zwischenständen sogar die Absenkung der Infrastrukturnutzungsentgelte zum Inhalt. Entscheidend wäre aber gewesen, dass das Gesetz den Infrastrukturbetreibern einen weitaus höheren Legitimationszwang für ihre Entgelte auferlegt hätte. Dies ergibt sich aus folgenden zentralen Punkten des Gesetzes:

- **Ex-ante-Regulierung:** Ein wesentlicher Kern des Gesetzes war, dass die Infrastrukturunternehmen die Trassen- und Stati-

onspreise hätten vorab durch die Bundesnetzagentur genehmigen lassen müssen. Bisher kann die Regulierungsbehörde nur eine ex-post-Prüfung vornehmen, was aufgrund fehlender gesetzlicher Einsichtsrechte und Befugnisse nur graue Theorie bleibt. Eine ex-ante-Regulierung muss zwingend Zielsetzung für den Neuentwurf des Regulierungsgesetzes bleiben.

Bleibt das AEG in seiner heutigen Fassung gültig, können die Infrastrukturgesellschaften der DB weiterhin an der Preisschraube drehen. Wettbewerbsbahnen, Aufgabenträgern und der Bundesnetzagentur bliebe nur die Möglichkeit, nachträglich bzw. auf dem Gerichtsweg die Preissetzung anzugreifen. Diese komfortable Situation der Deutschen Bahn lässt erkennen, weshalb sie sich so massiv gegen das Regulierungsgesetz gewehrt hat.

- **Anreizregulierung:** Der Gesetzentwurf beinhaltet das Instrument der Anreizregulierung, das bereits bei den Übertragungsnetzen im Energiesektor angewendet wird. Die heutige Eisenbahnregulierung bietet keinen Hebel, um Effizienzreserven beim Infrastrukturbetreiber zu heben. Die Anreizregulierung des Regulierungsgesetzes hätte auf Basis der Ist-Kosten einen abnehmenden Preispfad definiert.

Allerdings war im Entwurf der Bundesregierung der Großteil der Kosten von dieser Regulierung ausgenommen, etwa die Instandhaltungskosten der Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung sowie Personalkosten. Wer den DB-EIU diese geschützten Bereiche zugesteht, reduziert die Wirksamkeit der Preisregulierung allerdings auf eine geringe homöopathische Dosis.

Dieser Punkt muss im Neuentwurf verbessert werden. Eine Regulierung kann nur dann Akzeptanz finden, wenn alle Kosten und Erlöse reguliert werden und Transparenz hergestellt wird.

- **Verzinsung:** Die Verzinsung des Kapitals hat zentrale Bedeutung für die Höhe der Nutzungsentgelte. Die heutige Gesetzeslage (»angemessene Rendite«) ist unklar und ihre Interpretation umstritten. Die Renditen der DB-Infrastrukturgesellschaften werden auf Basis ihres Anlagevermögens erhoben. Aufgrund dessen Höhe liegt hier ein großer Hebel für die Trassen- und Stationspreise. In den letzten Jahren sind diese Gesellschaften zum größten Ge-

winnbringer der Deutschen Bahn avanciert. Die Crux dabei ist, dass diese Gewinne am Markt durch eigenwirtschaftlich Verkehre nicht verdient werden können. Die Deutsche Bahn profitiert von der hohen Zahlungsbereitschaft der gemeinwirtschaftlichen SPNV-Verkehre. Umso unverständlicher war, dass die Bundesregierung eine undifferenzierte Regelung zur kapitalmarktüblichen Verzinsung für alle Infrastrukturbetreiber vorschlug. Denn die Abschöpfung trifft indirekt auch den Bund als Bereitsteller der Regionalisierungsmittel.

Die grundsätzliche Frage ist, ob das »Eigenkapital« der DB-Infrastrukturgesellschaften notwendigerweise kapitalmarktüblich verzinst werden muss. Das Eigenkapital wurde im Wesentlichen von Bund und Ländern aufgebracht, insbesondere über die Überführung eines Teils des Anlagevermögens des Bundes an die DB AG im Rahmen der Bahnreform sowie laufende Investitionskostenzuschüsse des Bundes und Infrastrukturentgelte der Länder. Die Eisenbahninfrastruktur dient keinem Selbstzweck, sondern stellt ein verfassungsmäßig geschütztes, öffentliches Gut der Daseinsvorsorge dar. Es ist nicht vorgesehen, dass sie eine »Cash Cow« für einen bundeseigenen Konzern darstellt, damit dieser infrastrukturfremde Aktivitäten finanzieren kann.

Die Gewinne auf vom Unternehmen selbst eingesetztes Kapital sind nur möglich, weil der Bund der Deutschen Bahn ein hohes Anlagevermögen faktisch schenkte und zudem den größten Teil der Infrastrukturfinanzierung direkt (Zuschüsse) oder indirekt (Regionalisierungsmittel) selbst übernimmt.

Im Rahmen einer Neuauflage des Regulierungsgesetzes ist es geboten, den Umfang des Daseinsvorsorgeauftrags der Infrastruktur und dessen Folgen auf die Finanzierung der Deutschen Bahn sowie die Finanzierbarkeit der öffentlichen Verkehre zu diskutieren.

- **Gewinnabführung:** Wie zu erwarten, fanden Maßnahmen zu Beendigung der Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge zwischen den DB-EIU und dem Konzern keine Berücksichtigung im Gesetzesverfahren. Der Prüfauftrag aus der Koalitionsvereinbarung war nicht mehr als

ein Lippenbekenntnis. Hingegen erhoben die Länder im Bundesrat fast einstimmig die Forderung, mit dem Regulierungsgesetz auch eine Änderung des Deutschen Bahn Gründungsgesetzes (DBGGrG) vorzunehmen, mit dem eine Abführung der Gewinne an den Konzern gesetzlich unterbunden wird (Bundesratsdrucksache 559/12). Die Thematik bleibt angesichts der absehbaren Entwicklung der Infrastrukturpreise in den nächsten Jahren aktuell. Es ist zu hoffen, dass sich die neue Regierung dieser essentiellen Frage nicht verschließt.

Stationspreise

Zum 1. Januar 2011 trat ein neues Stationspreissystem (SPS) in Kraft und löste damit das alte, umstrittene SPS 2005 ab. Dieses wurde von der Bundesnetzagentur per Bescheid vom 10. Dezember 2009 mit Wirkung zum 1. Mai 2010 für ungültig erklärt, da die Preisbildung nicht den eisenbahnrechtlichen Transparenzvorgaben entspreche und die Entgelte nicht kostenbasiert seien. Insbesondere die Verteilung zwischen den Ländern wurde als nicht sachgerecht beschieden. Zwar konnte die DB Station & Service vor dem OVG Münster einen Teilerfolg erzielen (13 B 247/10), indem der Vollzug des Bescheides ausgesetzt wurde. Gleichwohl sah das OVG gewisse Unplausibilitäten im Preissystem, wenngleich es sich nicht abschließend in der Sache äußerte.

Das Stationspreissystem wurde von DB Station&Service auf aufgabenträgerbezogene Preise umgestellt. Zudem sollte der Kostenbezug durch die Erhöhung der Stationskategorien von sechs auf sieben sowie eine kategoriespezifische Kumulierung von Kosten und Halten je Aufgabenträgergebiet besser gelingen. Das neue Stationspreissystem krankt jedoch weiterhin daran, dass es zum Teil erhebliche Entgeltunterschiede zwischen einzelnen Stationen gibt, die für Außenstehende nicht nachvollziehbar sind.

Seit einigen Jahren hat sich der Gang über die Zivilgerichtsbarkeit aus Sicht von EVU und Aufgabenträgern im Vergleich zur Regulierung als schärferes Schwert erwiesen. Nicht ohne Hintergedanken war der DB am sonst von ihr kritisierten Regulierungsgesetz ein Aspekt besonders wichtig: Der Ausschluss der Billigkeitskontrolle nach § 315 BGB. Zu Beginn

der Auseinandersetzungen waren die Gerichte noch vorsichtig und entsprachen häufig dem Ansinnen der DB Station&Service, dass fehlende Regulierungsentscheidungen nicht auf zivilrechtlichem Wege umgangen werden sollten. Doch zunehmend wird zugunsten der Zugangsberechtigten entschieden. Da die Entgelte einseitig durch DB Station&Service angepasst werden, muss diese die »Billigkeit« dieser Entgelte nachweisen.

Bemerkenswert ist ein jüngeres Urteil des LG Berlin vom 13. August 2013 (Az 98 O 17/12). Das Gericht befasste sich unter anderem mit der vom Konzern vorgegebenen Rendite sowie den Vermarktungserlösen von DB Station&Service. Aus Sicht des Gerichts können eisenbahnrechtlich die für die Pflichtleistungen tatsächlich entstandenen Fremdkapitalkosten berücksichtigt werden; allenfalls eine kalkulatorische Rendite sei zulässig. Damit lehnt das Gericht den von der DB angewendeten Renditemaßstab des ROCE (Rendite auf das gesamte gebundene Kapital) ab. Das Gericht kritisiert, dass zwar ein Renditeziel gesetzt werde, ohne aber die Vermarktungserlöse (z. B. durch die Vermietung von Ladenflächen in Bahnhöfen) bei der Entgeltbildung zu berücksichtigen. Das Gericht hält die Berücksichtigung dieser Erträge für »geboten, um eine Quersubventionierung oder doppelte Begünstigung des EIU zu verhindern«, zumal viele Kosten (Reinigung, Sicherheit) auch unmittelbar der Vermarktung zu Gute kämen. Diese ließen sich nicht nachvollziehbar auf die Stationsnutzung bzw. die Vermietung aufschlüsseln. Was ein »billiges« Entgelt wäre, entschied das Gericht nicht, anders als von DB Station&Service gefordert und auch anders als im Energiebereich üblich. Da die Klägerin nur die Differenz zum SPS 99 eingeklagt hatte, musste das Gericht allerdings auch keine vollständige Rückzahlung verantworten.

Zuglängenfaktor vs. Verkehrsleistungsfaktor

Eine Sonderproblematik stellte bereits im Stationspreissystem (SPS) 2005 der Zuglängenfaktor dar. Dieser Aufschlagsfaktor von 2,0 wurde ab einer Zuglänge von 180 m wirksam. Mit dem neuen SPS 2011 wurde der Zuglängenfaktor dahingehend angepasst, dass nunmehr ein dreistufiges System implementiert wurde – Faktor 1 bei Zügen unter

90 m, Faktor 1,2 bei Zügen mit mindestens 90 und unter 170 m sowie Faktor 3 bei Zügen größer/gleich 170 m Länge. Dieses System wurde von der BNetzA im Stationspreisentscheid ausdrücklich nicht untersagt, sondern unter Vorbehalt gestellt. Mitnichten hat die BNetzA den Zuglängenfaktor grundsätzlich in Frage gestellt. Die DB Station&Service wurde lediglich aufgefordert, die Herleitung des Zuglängenfaktors darzulegen. Was Außenstehende bereits seit Längerem bemängelten – die willkürliche Bemessung des Zuglängenfaktors – schien sich angesichts der Reaktion der DB Station&Service zu bewahrheiten: Statt der Regulierungsbehörde den Zuglängenfaktor fundiert zu erläutern, wurde der Zuglängenfaktor abgeschafft und durch den Verkehrsleistungsfaktor ersetzt.

Auf Basis eines öffentlich-rechtlichen Vertrages zwischen BNetzA und DB Station&Service am 24. August 2012 wurde ein Verkehrsleistungsfaktor von 2,40 eingeführt, der seit dem 1. Januar 2013 für Züge des Fernverkehrs erhoben wird. Statt nach der Zuglänge wird nunmehr danach unterschieden, welches Verkehrssegment ursächlich ist. Die Anwendung des Faktors ist zeitlich zunächst bis zum 31. Dezember 2014 begrenzt. Für die Zeit danach ist die DB Station&Service aufgefordert, Vorschläge zu unterbreiten.

Derzeit ist offen, ob es ein Zurück zum alten Zuglängenfaktor oder ein Beibehalten des Verkehrsleistungsfaktors geben wird. Für beide Ansätze gibt es gewichtige Gegenargumente: Gegen den Zuglängenfaktor spricht, dass die DB Station&Service diesen bis dato nicht als eisenbahnrechtlich zulässig darlegen konnte. Im Gegenteil, die Bundesnetzagentur kam am 12. April 2012 in ihrem Bescheid zum Zuglängenfaktor, der auf Anstrengung der Hamburg-Köln-Express GmbH erlassen wurde, zum Ergebnis, dass der gewählte Zuglängenfaktor diskriminierend sei. Der Verkehrsleistungsfaktor erscheint zunächst grundsätzlich weniger diskriminierungsanfällig, da er unabhängig von der Zuglänge nur nach Verkehrsarten unterscheidet. Bis 2012 wurde ein ähnliches System in Österreich angewandt (Faktor 1,25 für Fernverkehrszüge). Allerdings hat der österreichische Regulierer Schienen-Control mit Bescheid vom 25. Juni 2013 der ÖBB die Anwendung der »Verkehrsartgewichtung« untersagt (DVR-Nr. 1 060 163). Die ÖBB konnte nach Ansicht von Schienen-Control nicht nachweisen, wie der Aufschlagsfaktor

sachlich sowie in seiner Höhe hergeleitet wurde. Es ist schwer vorstellbar, dass es der DB Station&Service gelingt, einen fast doppelt so hohen Aufschlag rechtssicher zu begründen. Doch im Bescheid von Schienen-Control finden sich auch Hinweise, dass eine Gewichtung nach Verkehrsarten nicht grundsätzlich unzulässig ist. Jedoch müsse ein kostenbasiertes System verhindern, dass mittels eines Aufschlagsfaktors eine Doppelanlastung von Kosten geschehe. Ein Zuschlagssystem könnte eine gangbare Alternative sein.

6.3 EU-Ebene

Die aktuellen bahnpolitischen Entwicklungen auf europäischer Ebene sind maßgeblich vom »Recast« (also die Novellierung) des ersten Eisenbahnpakets sowie dem Entwurf des 4. Eisenbahnpaketes dominiert. Während der Recast im Dezember 2012 verabschiedet wurde, wird um das 4. Eisenbahnpaket noch gerungen. Aus Sicht der DB steht nicht weniger als ihre gesamte Konzernstruktur auf dem Spiel. Das ist mit Blick auf das 4. Eisenbahn-Paket keineswegs übertrieben. Wie latent die Gefahr wirklich ist, lässt sich schwer einschätzen. Viel wird davon abhängen, wie sehr das Lobbying der DB AG innerhalb der EU verfährt.

»Recast« des ersten Eisenbahnpakets

Das erste Eisenbahnpaket legte 2001 das grundsätzliche Recht zum diskriminierungsfreien Zugang zur Eisenbahninfrastruktur fest. Flankiert wurde der Zugangsanspruch durch die Trennung wesentlicher Funktionen des Infrastrukturbetreibers (hierzu zählen die Zuweisung von Fahrwegkapazitäten sowie die Festlegung der Wegeentgelte) und die Einrichtung einer Eisenbahnregulierung. Durch die Öffnung der Eisenbahnmärkte sollte der Wettbewerb gefördert und die Wirtschaftlichkeit des gesamten Bahnsektors erhöht werden.

In den Jahren 2004 und 2007 folgten die Eisenbahnpakete zwei und drei. Kurz nach Verabschiedung des dritten Eisenbahnpaketes wurde 2008 das sogenannte »Cross Acceptance«-Paket beschlossen (was damals noch unter dem inoffiziellen Namen »4. Eisenbahn-Paket« firmiert). Hinzu kamen

weitere Verordnungen (z. B. 2010 zur Sicherheitsbescheinigung) sowie eine Reihe von TSI-Normen zur Harmonisierung des europäischen Eisenbahnraums.

Dieser Regelungsumfang war einer der Gründe für die Zielsetzung des »Recasts«, die Richtlinien des 1. Eisenbahn-Paketes zusammen zu fassen und zu vereinfachen. Es hatte sich in der Praxis gezeigt, dass eine Präzisierung und Feinjustierung der Regelungsinhalte notwendig geworden war. Entsprechend wurden einzelne Regelungsinhalte anhand ihrer Implikationen für das Marktgeschehen nochmals geschärft. Der Recast (RL 2012/34/EU) wurde am 14. Dezember 2012 vorgestellt und regelte insbesondere folgende Aspekte:

- Eine Trennung von Infrastruktur und Betrieb sei eine Voraussetzung für einen funktionierenden Markt. Dazu gehört zum Beispiel auch die komplette Unabhängigkeit des Infrastrukturbetreibers.
- Die nationalen Regulierungsbehörden sollen in die Lage versetzt werden, das Wettbewerbsumfeld überwachen zu können. Dazu sind diese mit ausreichend Befugnissen und Personal auszustatten und es ist ihre Unabhängigkeit sicherzustellen.
- Die Kosten der Infrastrukturbewirtschaftung sollen transparent sein. Verträge zwischen Mitgliedstaaten und Infrastrukturmanagern sind ausdrücklich erwähnt, um die Finanzierung der Eisenbahninfrastruktur sicherzustellen. Die Finanzierung über öffentliche Mittel und Entgelte soll Anreize zur Effizienzsteigerung bieten und somit zur Senkung der Nutzungsentgelte führen. Bei den Trassennutzungsgebühren spricht sich die Kommission für das Grenzkostenprinzip aus, wobei Zuschläge nach Markttragfähigkeit oder zur Anlastung externer Kosten (z. B. Lärm) möglich sind.

Seitens der Europäischen Kommission wurde auf die vieldiskutierte Frage der institutionellen Trennung von Netz und Betrieb im Recast explizit nicht eingegangen, da ihre Beantwortung für das 4. Paket von vornherein vorgesehen war.

Das 4. Eisenbahnpaket

Während der Verhandlungen zum Recast war allen Beteiligten bewusst, dass die EU-Kommission in absehbarer Zeit neue Reformvorschläge für die Eisenbahnen in Europa vorlegen würde. Das Entgegenkommen der Kommission beim Recast hatte daher wohl auch taktische Gründe, um dieses Reformpaket durch die politischen Gremien zu bekommen.

Nachdem die Veröffentlichung mehrfach verschoben wurde, legte die EU-Kommission am 30. Januar 2013 ihren lange angekündigten Vorschlag für das 4. Eisenbahnpaket vor. Im Vorfeld hatte sich die Diskussion auf einen Aspekt reduziert: die institutionelle Trennung von Netz und Betrieb. EU-Verkehrskommissar Siim Kallas machte frühzeitig deutlich, dass er weitergehende Regelungen zum Unbundling forcieren wollte. Aus Deutschland oder Frankreich kam hingegen Kritik. Die Deutsche Bahn und die SNCF, sonst im harten Wettbewerb zueinander, bildeten gemeinsam mit ihren nationalen Regierungen eine Lobbyallianz gegen die EU-Kommission.

Gerade der Widerstand Deutschlands und der Deutschen Bahn gegen den Entwurf des 4. Eisenbahnpakets stellt in seiner Intensität den Höhenpunkt der langjährigen Auseinandersetzung mit der Europäischen Kommission über die institutionellen Grundsatzfragen dar. Der Standpunkt der DB lässt sich vereinfachend zur These zusammenfassen, dass das deutsche System aufgrund der hohen Wettbewerbsintensität im SPNV und SGV mit über 300 EVU auf dem DB-Netz richtig aufgestellt sei. Unterschlagen wird dabei selbstredend, dass von der Anzahl der EVU ein erheblicher Anteil an EVU mit geringer Verkehrsleistung (Museumsbahnen, lokal agierende Güterbahnen) abzuziehen sind. Die Anzahl der EVU, die tatsächlich mit der DB im Wettbewerb stehen, dürfte bei weit weniger als 100 liegen. Zweifelhaft ist es auch, bei einem Wettbewerberanteil in Teilmärkten von unter 30 % von funktionierendem Wettbewerb zu sprechen. Zum Vergleich, dass Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (GWB) spricht bereits ab einem Marktanteil von 40 % von einer marktbeherrschenden Stellung eines Unternehmens. Das soll die positive Entwicklung der letzten Jahre nicht diskreditieren, sondern bei der Einordnung in den Gesamtkontext behilflich sein.

Der Blick der EU-Kommission ist differenzierter. In Hinblick auf die Marktöffnung und Wettbewerbsentwicklung wird Deutschland durchaus als Vorreiter in Europa gesehen. Gleichwohl sieht die EU-Kommission weiterhin gute Gründe, dass der Bahnmarkt in Deutschland in vielen Bereichen nicht funktioniert beziehungsweise instabil ist.

Insgesamt bilden drei Säulen das 4. Eisenbahnpaket, das derzeit im Europäischen Parlament debattiert wird und nach derzeitigem Stand im Februar 2014 im Europäischen Parlament abgestimmt werden soll:

- **Institutionelle Säule:** Grundsätzlich sind Netz und Betrieb institutionell voneinander zu trennen (Unbundling) bzw. getrennte Unternehmen dürfen nicht (wieder) zusammengeführt werden (Verbot von Re-Bundling). Eine Ausnahme ist lediglich dahingehend vorgesehen, dass existierenden Holdinggesellschaften Bestandschutz genießen. Allerdings gelten strenge Trennungsvorgaben innerhalb der Holding-Struktur. Es werden ihnen »Chinese Walls« auferlegt, d. h. jede Interaktion (einschließlich der personellen Verquickung) zwischen den Unternehmensbereichen Netz und Betrieb wird untersagt.

Dieses formale Entgegenkommen an die Trennungsbefürworter wird durch einen ergänzenden Passus zum vergifteten Geschenk: Hat ein Land den Verdacht, dass die Anforderungen an die institutionelle Ausgestaltung der Eisenbahnunternehmen in einem anderen Land nicht umgesetzt sind, kann es den Eisenbahnunternehmen dieses Landes den Marktzugang verweigern. Wenig überraschend hat die im europäischen Ausland besonders aktive Deutsche Bahn gegen dieses Vetorecht klar Stellung bezogen.

- **Wettbewerbliche Säule:** Für den Regionalverkehr wird ab 2019 eine Ausschreibungspflicht vorgeschrieben. Direktvergaben sollen spätestens ab 2023 gestrichen werden. Die vorgeschlagene und in einigen Mitgliedsstaaten höchst kontroverse Ausschreibungspflicht für regionale Verkehre ist für Deutschland nur nicht relevant, da der BGH in seinem Beschluss vom 8. Februar 2011 die generelle Pflicht zur ausschreibung von SPNV-Verträgen festgestellt hat.

Die Fahrzeugverfügbarkeit im SPNV wird von der Kommission ebenfalls als Problem gesehen. Aufgabenträger sollen die EVU bei Nahverkehrsausschreibungen in Bezug auf die Fahrzeugbereitstellung unterstützen. Welchen Weg Aufgabenträger gehen, wird von der Kommission offen gelassen. Der Entwurf nennt mehrere Optionen, z. B. Fahrzeugübergabe an den Folgebetreiber oder die Risikoübernahme durch den Aufgabenträger.

Für Deutschland weniger relevant, da bereits weitgehend umgesetzt, ist die Marktöffnung im Sinne eines »open access«. In vielen europäischen Ländern ist dies jedoch noch nicht Realität. Die Marktverhältnisse in Deutschland wird die neue Regelung voraussichtlich nicht grundsätzlich ändern, weil über den open access hinaus Wettbewerbshemmnisse vorliegen (siehe Abschnitt 5 auf Seite 66).

- **Technische Säule:** Die Europäische Eisenbahngesellschaft (ERA) soll weitreichende Rechte bekommen und teilweise Aufgaben der nationalen Sicherheits- und Genehmigungsbehörden übernehmen. Diese Säule bekam von den Marktakteuren die meiste Zustimmung. Allerdings wirft die Harmonisierung der Zulassung Fragen auf. Die ERA muss personell entsprechend ausgerüstet werden, um die neuen Aufgaben zu bewältigen. Auch das künftige Verhältnis zwischen den ERA und den nationalen Sicherheitsbehörden muss konkreter ausgestaltet werden. Solange dies nicht geklärt ist, bleibt abzuwarten, ob die Zulassungsprobleme, gerade in Deutschland, tatsächlich durch die Verlagerung der Zuständigkeiten gelöst werden können.

Vertragsverletzungsverfahren gegen Deutschland

Zeitgleich zur legislativen Neuordnung lief vor dem Europäischen Gerichtshof (EuGH) das erste Vertragsverletzungsverfahren der EU-Kommission gegen Deutschland. Dieses wurde am 24. Juni 2010 gegen 13 Länder aufgrund der aus Sicht der Kommission ungenügenden Umsetzung des 1. Eisenbahnpakets in diesen Ländern eingeleitet.

Kernkritikpunkte waren:

- Keine wirtschaftliche Unabhängigkeit der DB-Infrastrukturunternehmen (z.B. Vermischung von Vorstandsposten),
- Verdacht des unzulässigen Informationsaustausches zwischen den Unternehmen des DB-Konzerns,
- Vollkostenprinzip werde nicht adäquat angewandt,
- Kein Anreiz zur Kostensenkung,
- Fehlende gesetzliche Befugnisse der Regulierungsbehörde, anlass- und verdachtsunabhängig Verfahren einzuleiten.

Am 28. Februar 2013 wies der EuGH die Klage der Kommission zurück (Rechtssache C-556/10). Dieses Urteil wird von der DB seither konsequent als Legitimierung der Holding-Struktur des Konzerns in der Öffentlichkeit dargestellt. Bahnchef Grube bezeichnet das Urteil im Vorwort zum Wettbewerbsbericht 2013 der Deutschen Bahn als »wegweisend auch für die nationalen und europäischen Pläne zur Weiterentwicklung des gesetzlichen Regulierungsrahmens.«

Was die Deutsche Bahn verschweigt und auch in der Öffentlichkeit oft übersehen wird, ist die Tatsache, dass sich die Entscheidung des EuGH auf existierendes Europarecht bezieht, was sogar teilweise bereits modifiziert wurde. Für das 4. Eisenbahn-Paket hat das Urteil keine Auswirkungen. Außer der Hausaufgabe an die Kommission, die eisenbahnrechtlichen Vorgaben zukünftig noch klarer zu fassen.

Die Zurückweisung der Klage durch den EuGH lag insbesondere daran, dass das Gericht die Argumentation der Kommission nicht mitgegangen ist und etwa bei der Frage der Unabhängigkeit des Netzbetreibers die Beweise der Kommission als ungenügend erachtete. Wesentlich ist der unzulässige Bezug der Kommission auf eine Anlage zu den Richtlinien, die bei Verabschiedung der RL 91/440 sowie RL 2001/14 noch gar nicht vorgelegen habe und daher nicht rechtsverbindlich sei. Somit seien die Kriterien der Kommission für die Unabhängigkeit des Netzbetreibers europarechtlich nicht nachvollziehbar. Bemerkenswert ist auch, dass einer der Entscheidungsgründe des Gerichts auf dem Gewinnabführungs- und Beherrschungsvertrag fußt. In diesem sei die Unabhängigkeit der DB Netz AG formal geregelt. Wie die in den EU-Richtlinien vorgechriebene Unabhängigkeit aber tatsächlich zu realisieren sein, dazu äußerte sich das Gericht nicht.

Bezüglich der Anwendung des Vollkostenprinzips und dem Fehlen eines Markttragfähigkeitstests meint das Gericht, dass die Mitgliedsstaaten lediglich den Entgeltrahmen festlegen und der Netzbetreiber bei der Entgeltgestaltung eine gewisse Flexibilität hat. Auch bei der Frage, ob ausreichend Anreize zur Kostensenkung und somit zur Entgeltreduzierung in Deutschland vorliegen, folgt das Gericht der Kommission nicht. Die einschlägigen Richtlinien würden lediglich Kosten- und keine Entgeltensenkungen beinhalten. Zudem läge mit der LuFV ein Instrument vor, das Anreize zur Kostensenkung implementiert hätte. Die breite Kritik an der LuFV in Deutschland scheint nicht bis zum EuGH gedrungen zu sein.

Schließlich verneinte das Gericht Mängel bei den Befugnissen der Bundesnetzagentur. Es lasse sich nicht aus den Richtlinien ableiten, dass der Regulierer auch verdachtsunabhängig Verfahren gegen Netzbetreiber anstrengen dürfen müsse.

Die Kommission leitete am 20. Juni 2013 offiziell ein zweites Verletzungsverfahren gegen Deutschland (und in ähnlicher Form gegen andere Länder) ein. Schwerpunkt sind diesmal die Finanzbeziehungen zwischen Holding und den Infrastrukturgesellschaften. Die Kommission wirft Deutschland vor, dass öffentliche Gelder aus der Infrastruktur, aber auch öffentlichen Verkehrsverträgen der DB Regio in andere Unternehmensbereiche in unzulässiger Weise transferiert werden.

Die Kommission vertritt die Ansicht, dass »Deutschland die EU-Vorschriften über die getrennte Rechnungsführung von Eisenbahninfrastruktur- und Eisenbahnverkehrsunternehmen sowie über die Verwendung von Trassenentgelten nicht hinreichend umsetzt«. Die Kommission zielt auf die Gewinnabführungsverträge ab. Das Argument der Deutschen Bahn, über den Gewinnabführungsvertrag würden nur die selbst erwirtschafteten Gewinne übertragen, trägt nach Meinung der Kommission nicht. Die Gewinnerzielung bei den DB-Infrastrukturgesellschaften sei nur möglich, weil das Netz zu großen Teilen öffentlich gefördert würde.



7 Anhang

7.1 Herausgeber

mofair e. V.

Drei der größten in Deutschland im Öffentlichen Personennahverkehr (ÖPNV) tätigen privaten, u. a. hängigen und wettbewerblichen Verkehrsunternehmen gründeten am 9. September 2005 in Berlin 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 Wolfgang Meyer, Vizepräsident Roland Zschunke, Geschäftsführer Keolis Deutschland GmbH & Co. KG. Weitere Vorstandsmitglieder sind Josef Berker, RP Eisenbahn GmbH, und Tobias Richter, Geschäftsführer National Express Rail GmbH. Die dem Zusam-



menschluss 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.

Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e. V.

Das Netzwerk Europäischer Eisenbahnen 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.
- in der öffentlichen Diskussion die Bedeutung der Eisenbahn zu verdeutlichen und die Interessen seiner Mitglieder gegenüber Politik, Behörden, Industrie und Zulieferunternehmen zu vertreten.
- den Informations- und Erfahrungsaustausch zwischen den Mitgliedsbahnen zu pflegen;
- Kooperation zwischen den Mitgliederunternehmen zu fördern.

Im Netzwerk Europäischer Eisenbahnen sind seit Herbst 2000 nichtbundeseigene Eisenbahnverkehrsunternehmen und Unternehmen, welche sich in anderer Weise mit dem Eisenbahnbetrieb befassen, zusammengeschlossen.

Die Mitgliedsunternehmen repräsentieren ein Umsatzvolumen von ca. 1,2 Mrd. Euro und beschäftigen ca. 3.200 Mitarbeiter. 2012 wiesen elf Mitgliedsunternehmen einen Umsatz von mehr als 10 Mio. Euro aus, davon fünf mehr als 50 Mio. Euro. Drei Mitgliedsunternehmen konnten sogar einen Umsatz von weit über 100 Mio. EUR erzielen. Das NEE un-



NETZWERK

Europäischer Eisenbahnen e.V.

terstützt seine Mitglieder bei der weiteren erfolgreichen Expansion im Markt, indem faire Wettbewerbsbedingungen angestrebt werden.

1995 begannen die ersten nichtbundeseigenen Eisenbahnen, zum Teil als Start-up-Unternehmen, dem Marktführer Konkurrenz zu machen. Der Marktanteil der nichtbundeseigenen Eisenbahnverkehrsunternehmen konnte seit der Bahnreform von 0,8% auf 28,7% anwachsen. Dem Marktführer ist einen erstzunehmende Konkurrenz erwachsen, welche bereits zu einer deutlichen Korrektur des Preis-/Leistungsverhältnisses für einen großen Teil schienengebundener Transportleistungen geführt hat.

Für die verladende Industrie sind die Wettbewerbsbahnen nicht nur in preislicher Hinsicht attraktiv. Sie sind auch deutlich flexibler als andere Bahnen und imstande, qualitative Anforderungen vertraglich zuzusichern und einzu. a. ten. Insgesamt verbessert sich das Preis-/Leistungsverhältnis auf breiter Front. Dies schlägt sich für die verladende Industrie in Vorteilen bei den Logistikkosten nieder. Die nichtbundeseigenen Eisenbahnverkehrsunternehmen haben zudem neue Impulse und Angebote für den internationalen Eisenbahnverkehr hervorgebracht und untereinander und mit Dritten grenzüberschreitende Netzwerke geknüpft.

7.2 Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Marktanteile an der Betriebsleistung (Zkm) im SPNV in Deutschland 2014.....	7
Abbildung 2:	Marktanteile an der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland 2012.....	7
Abbildung 3:	Marktanteile an der Verkehrsleistung (Pkm) im SPFV in Deutschland 2012.....	7
Abbildung 4:	Marktanteile an der Betriebsleistung (Zkm) im SPNV in Deutschland 2014.....	15
Abbildung 5:	Marktanteile an der Verkehrsleistung (Pkm) im SPNV in Deutschland 2012.....	15
Abbildung 6:	Marktanteilsentwicklung der Wettbewerber an der Betriebsleistung (Zkm) im SPNV in den Fahrplanjahren 2003 bis 2014.....	16
Abbildung 7:	Betriebsleistung DB AG vs. Wettbewerber im SPNV in den Fahrplanjahren 2003 bis 2014.....	18
Abbildung 8:	Top Sieben der Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) im SPNV 2014.....	19
Abbildung 9:	Zusammensetzung der Wettbewerberlandschaft im SPNV in Deutschland 2014.....	22
Abbildung 10:	Marktübersicht über Eisenbahnverkehrsunternehmen (EVU) im SPNV im Fahrplanjahr 2014.....	23
Abbildung 11:	Entwicklung der durchschnittlichen Anzahl der Bieter pro Verfahren.....	28
Abbildung 12:	Aufteilung des S-Bahn-Marktes in Deutschland 2014.....	28
Abbildung 13:	Entwicklung der Erfolgsquote der Wettbewerber an den Vergaben 1995 bis 2013.....	29
Abbildung 14:	Marktöffnung 2014.....	30
Abbildung 15:	Entwicklung der Bieterzahl nach Losgröße.....	30
Abbildung 16:	Einschätzung der Fahrzeug-Teilmärkte aus Sicht der Wettbewerbsbahnen.....	32
Abbildung 17:	Beispiele für Zulassungsprobleme.....	35
Abbildung 18:	Aufgabenträgerseitige Maßnahmen zur Unterstützung der Fahrzeugfinanzierung.....	38
Abbildung 19:	Anteil der Verfahrensart an den Ausschreibungen 2010 bis 2013.....	39
Abbildung 20:	Verkehrs- und Tarifverbände in Deutschland.....	41
Abbildung 21:	Gewinnentwicklung in den Geschäftsfeldern Fahrweg und Personenbahnhöfe der DB AG 2004-2012, sowie Planung 2017.....	43
Abbildung 22:	Entwicklung der Regionalisierungsmittel-Kaufkraft 2002 bis 2012.....	44
Abbildung 23:	Verkehrsleistung der DB AG und der Wettbewerber 2000 bis 2008 und in der Krise.....	49
Abbildung 24:	Marktanteile an der Verkehrsleistung im Schienengüterverkehr in Deutschland 2012.....	49
Abbildung 25:	Marktanteilsentwicklung der Wettbewerber im Schienengüterverkehr (SGV) 2000-2013.....	50
Abbildung 26:	Top Fünf der EVU im Schienengüterverkehr 2012.....	51
Abbildung 27:	Marktöffnungsgrad der Marktbereiche 2013.....	53
Abbildung 28:	Preisentwicklung Bahnstrom 2007-2013.....	58
Abbildung 29:	Zahl der Privatanschlussgleise 1994 bis 2012.....	62
Abbildung 30:	Marktanteile an der Verkehrsleistung (Pkm) im SPFV in Deutschland 2012.....	66
Abbildung 31:	Markteinstiegsversuche im SPFV in Deutschland 2000 bis 2014.....	69
Abbildung 32:	Fernbuslinien in Deutschland zum 1. Juli 2013.....	76

Abbildung 33: Vergleich der Reisezeiten und Fahrpreise von Bus und Bahn auf ausgewählten Relationen	77
Abbildung 34: Bilanz der bahnpolitischen Vorhaben der schwarz-gelben Bundesregierung (2009-2013)	83

7.3 Abkürzungsverzeichnis

Allgemein

ACWechselstrom	CDCCaisse de Dépôts et Consignations
AEGAllgemeines Eisenbahngesetz	CtCent
AGVAutomotrice à grande vitesse, Hochgeschwindigkeitszug von Alstom, designierter Nachfolger des TGV	DBGrGGesetz über die Gründung einer Deutsche Bahn Aktiengesellschaft
ATAufgabenträger	DMUDiesel Multiple Unit, mehrteiliger Diesel-Triebzug
ATÖsterreich	DtldDeutschland
AZAktenzeichen	DVR-Nr.Registernummer des Datenverarbeitungsregisters in Österreich
BAG-SPNVBundesarbeitsgemeinschaft der Aufgabenträger des SPNV	EBAEisenbahn-Bundesamt
BCBahnCard	EBIT»earnings before interest and taxes«, Gewinn vor Steuern und Zinsen, betriebswirtschaftliche Kennzahl
BEVBundeseisenbahnvermögen	ECEurocity
BfBahnhof	EIUEisenbahninfrastrukturunternehmen
BGBBundesgesetzbuch	EIBVEisenbahninfrastruktur-Benutzungsverordnung, regelt diskriminierungsfreien Zugang zur Eisenbahninfrastruktur
BGHBundesgerichtshof	EMILEmsland Mittelland
BMVBSBundesministerium für Verkehr, Bau und Stadtentwicklung	EMUElectric Multiple Unit, mehrteiliger Elektro-Triebzug
BNetzABundesnetzagentur	EnBWEnBW Energie Baden-Württemberg AG, Karlsruhe
BOStrabStraßenbahn-Bau- und Betriebsordnung, Verordnung über den Bau und Betrieb der Straßenbahnen	EnWGEnergiewirtschaftsgesetz, Gesetz über die Elektrizitäts- und Gasversorgung
BRBaureihe	EntflechtGGesetz zur Entflechtung von Gemeinschaftsaufgaben und Finanzhilfen
BSchWAGBundesschienenwegebauausbaugesetz	ERAEuropäische Eisenbahnagentur
BVerfGBundesverfassungsgericht	ERegGEisenbahnregulierungsgesetz
BVerwGBundesverwaltungsgericht	ETElektrotriebwagen
BVGBerliner Verkehrsbetriebe AÖR, Berlin		
BVWPBundesverkehrswegeplan		
bzw.Beziehungsweise		
ca.Circa		

etc.Et cetera	Mrd.Milliarde
EU.Europäische Union	MORA C.Marktorientiertes Angebot im Güterverkehr, ein Rationalisierungsprogramm der DB AG
EuGH.Europäischer Gerichtshof	NEE.Netzwerk Europäischer Eisenbahnen e.V.
EU-KOMMEU-Kommission	NE BahnNichtbundeseigene Eisenbahn
e.V.Eingetragener Verein	NL.Niederlande
EVG.Eisenbahn- und Verkehrs- werkschaft	Nr.Nummer
EVU.Eisenbahnverkehrsunter- nehmen	OLG.Oberlandesgericht
Ggü.Gegenüber	OVG.Oberverwaltungsgericht
GVFG.Gemeindeverkehrsfinanzierungs- gesetz, Gesetz über Finanzhilfen des Bundes zur Verbesserung der Verkehrsverhältnisse der Ge- meinden	ÖPNV.Öffentlicher Personennahverkehr
GWBGesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen	ÖPP.Öffentlich-Private Partnerschaft
GwhGigawattstunde	ÖV.Öffentlicher Verkehr
h.Uhr, Stunde	OWLDieselnetz Ostwestfalen-Lippe
HGVHochgeschwindigkeitsverkehr	PBefGPersonenbeförderungsgesetz
ICIntercity	PkmPersonenkilometer, Messgröße für die Verkehrsleistung, beför- derte Personen mal gefahrene Strecke
ICEIntercity-Express	RB.Regionalbahn
IRInterRegio	RbfRangierbahnhof
ICxehemalige Kurzbezeichnung für den InterConnex, Fernzug von Veolia Verkehr	RERegionalexpress, eine Zuggattung
ICXBezeichnung für die neu zu beschaffende ICE-Nachfolgebaureihe	RLRichtlinie
kmKilometer	ROCEReturn on Capital Employed, be- triebswirtschaftliche Kennzahl zur Kapitalrendite
kwh.Kilowattstunde	RRX.Rhein-Ruhr-Express
KV.Kombinierter Verkehr	SEVSchienenersatzverkehr
LaSLogistik auf Schienen	SGFFGSchienengüterfernverkehrsnetz- förderungsgesetz, Gesetz zur För- derung der Schienenwege der öf- fentlichen nicht bundeseigenen Eisenbahnen für den Schienen- güterfernverkehr
LG.Landgericht	SGV.Schienengüterverkehr
Lkw.Lastkraftwagen	SNB.Schienennetznutzungs- bedingungen
LuFVLeistungs- und Finanzierungs- vereinbarung	SPFVSchienenpersonenfernverkehr
LZBLinienzugbeeinflussung, System zur Zugbeeinflussung und -sicherung	SPNVSchienenpersonennahverkehr
m.Meter	SPSStationspreissystem
MDSBMitteldeutsches S-Bahn-Netz	SPVSchienenpersonenverkehr
MLMCMulti-Lots Multi-Clients	STSSaale-Thüringen-Südharz-Netz
Mio.Million		

TBNETarifverband der Bundeseigenen und Nichtbundeseigenen Eisenbahnen in Deutschland	Eisenbahnverkehrsunternehmen	
TENTranseuropäische Netze, Planungs- und Entwicklungskorridore der EU	ABEGAnhaltinisch-Brandenburgische Eisenbahngesellschaft mbH, Hamburg
ThalysInternationaler Hochgeschwindigkeitszu. a.f Basis des TGV	AbellioABELLIO GmbH, Essen, Tochter der NedRailways
TGV <i>Train à grande vitesse</i> , französischer Hochgeschwindigkeitszug	agilisagilis Verkehrsgesellschaft mbH & Co. KG, Regensburg
tkmTonnenkilometer, Kennzahl für Verkehrsleistung, beförderte Tonnen mal gefahrene Strecke	AKNAKN Eisenbahn AG, Kaltenkirchen
TPSTrassenpreissystem	ALAugsburger Localbahn GmbH, Augsburg
Transnet BW	TransnetBW GmbH, Stuttgart, deutscher Übertragungsnetzbetreiber	AlexRegentalbahn AG, Viechtach
TrkmTrassenkilometer, Abrechnungseinheit der Netzbetreiber	ArcelorMittal	ArcelorMittal Eisenhüttenstadt Transport GmbH, Eisenhüttenstadt
TSITechnische Spezifikation Interoperabilität	ArrivaArriva Deutschland GmbH, jetzt NETINERA Deutschland GmbH, Viechtach
TSI LOC&PAS	Technische Spezifikationen Interoperabilität Lokomotiven und Personenfahrzeuge	AVGAlbtal-Verkehrs-Gesellschaft mbH, Karlsruhe
TSI PRM . .	.Technische Spezifikation Interoperabilität für Fahrgäste mit eingeschränkter Mobilität	AWTAWT Raul HU Zrt, Balatonfüzfő, ungarisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
v.a.Vor allem	BASFBadische Anilin- und Sodafabrik, Ludwigshafen
VDVVerband deutscher Verkehrsunternehmen	BeNexBeNEX GmbH, Hamburg
VGVerwaltungsgericht	BEBrohltal-Eisenbahngesellschaft mbH, Niederrissen
VKVergabekammer	BEGBocholter Eisenbahngesellschaft mbH, Bocholt
VMKVerkehrsministerkonferenz	BLBBerchtesgadener Land Bahn GmbH, Freilassing
VslVoraussichtlich	BLSBLS AG, Bern (Bern-Lötschberg-Simplon AG)
VTVerbrennungstriebwagen	BOBBayerische Oberlandbahn GmbH, Holzkirchen
VVVerkehrsvertrag	boxXpress	.boxXpress.de GmbH, Hamburg
VzG-Nr. . .	.Verzeichnis örtlich zulässiger Geschwindigkeiten	Bräunert . .	.Bräunert Eisenbahnverkehr GmbH & Co. KG, Albisheim
WLV(Einzel-)Wagenladungsverkehr	BRBBayerische Regiobahn GmbH, Holzkirchen
z.B.Zum Beispiel	Brohtalbahn	Brohtal-Schmalspureisenbahn Betriebs-GmbH, Brohl-Lützing
ZkmZugkilometer, Messgröße für die Fahrleistung eines ganzen Zuges auf Streckenfahrt	BSBBreisgau-S-Bahn GmbH, Endingen a.K.
ZVZweckverband		

cantuscantus Verkehrsgesellschaft mbH, Kassel	EEBEmsländische Eisenbahn GmbH, Meppen
CaptrainCaptrain Deutschland GmbH, Berlin	EGPEisenbahngesellschaft Potsdam mbH, Potsdam
CBCity-Bahn Chemnitz GmbH, Chemnitz	EIBErfurter Bahn GmbH, Erfurt, vormals Erfurter Industriebahn GmbH
CDCeské dráhy, die staatlichen Tschechischen Eisenbahnen	ERSERS Railways GmbH, Frankfurt am Main
CFL cargoCFL cargo Deutschland GmbH, Niebüll	eurobahnKEOLIS Deutschland GmbH & Co. KG, Berlin
ChemionChemion Logistik GmbH, Leverkusen	EuroporteEuroporte, Lille, französisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
CrossrailCrossrail GmbH, Duisburg	EurostarEurostar Group Ltd., London, britisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
CTLCar Transport Logistics GmbH, Mainz	EVbEisenbahnen und Verkehrsbetriebe Elbe Weser GmbH, Zeven
CVAGChemnitzer Verkehrs-AG, Chemnitz	FirstFirst Group PLC, Aberdeen, britisches Verkehrsunternehmen
D&DD&D Eisenbahngesellschaft mbH, Hagenow-Land	Fret SNCFGüterverkehrstochter der SNCF
DB AGDeutsche Bahn AG	FS Trenitalia	Ferrovie dello Stato Trenitalia S.p.A., Rom, italienische Staatsbahn
DB ML AGDeutsche Bahn Mobility und Logistics AG, Subholding der Transportparten im DB-Konzern	GBRfGB Railfreight, London, britisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
DB FVDB Fernverkehr AG	GCGreen Cargo AB, Solna, schwedisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
DB RegioDB Regio AG	HBXHarz-Berlin-Express, Veolia Verkehr Sachsen-Anhalt GmbH, Halberstadt
DB Schenker	DB Schenker Rail Deutschland AG	Hector Rail	Hector Rail AB, Danderyd, schwedisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
DeltaRailDeltaRail GmbH, Frankfurt/Oder	Hellertalbahn	HellertalBahn GmbH, Betzdorf (Sieg)
dispo-tfdispo-tf Ltd., Berlin	HGKHäfen und Güterverkehr Köln AG, Köln
DKBDürener Kreisbahn GmbH, Düren	HHPIHeavy Haul Power International GmbH, Erfurt
DPDeutsche Privatbahn, Hameln	HKXHamburg-Köln-Express GmbH, Berlin
DSBDanske Statsbaner, Kopenhagen, dänische Staatsbahn	HLBHessische Landesbahn GmbH, Frankfurt
duisport rail	duisport rail GmbH, Duisburg		
EBErfurter Bahn GmbH, Erfurt		
EBM Cargo	.Eisenbahnbetriebsgesellschaft Mittelrhein GmbH, Gummersbach		
EBSErfurter Bahn Service GmbH, Erfurt		
ECREuro Cargo Rail SAS, Paris, französisches Eisenbahnverkehrsunternehmen		

Anhang

HSBHarzer Schmalspurbahnen GmbH, Wernigerode	LTELTE Logistik- und Transport-GmbH, Graz
HSLHSL Logistik GmbH, Hamburg	LVBLeipziger Verkehrsbetriebe GmbH
HTHochtarif	MEGMitteldeutsche Eisenbahn GmbH, Merseburg
HTBHellertalbahn GmbH, Betzdorf (Sieg)	metronom	.metronom Eisenbahngesellschaft mbH, Uelzen
HTRSHTRS Süd GmbH HUSA Transportation Railway Services, München	MKBMindener Kreisbahnen GmbH, Minden
HupacHupac Intermodal SA, Chiasso, schweizerisches Eisenbahnverkehrsunternehmen	moBielmoBiel GmbH, Bielefeld
HusaHusa Transportation Deutschland GmbH, Duisburg	MSMMSM Gruppe, Köln
hvlaHavelländische Eisenbahn AG, Berlin	MTMitteltarif
HzLHohenzollerische Landesbahn AG, Hechingen	MTEGMuldentaleisenbahnverkehrsgesellschaft mbH, Meerane
InfraLeuna	.InfraLeuna GmbH, Leuna	MTRMTR Corp. Ltd., Hong Kong, chinesisches Verkehrsunternehmen
IntEgroIntEgro Verkehr GmbH, Reichenbach im Vogtland	MWBMittelweserbahn GmbH, Bruchhausen-Vilsen
InterConnex	Ostseeland Verkehr GmbH, Schwerin	NBENBE nordbahn Eisenbahngesellschaft mbH & Co. KG, Kaltenkirchen
ITLITL Cargo GmbH, Dresden	NBE Logistik	NBE nordbahn Eisenbahngesellschaft GmbH, Aschaffenburg
KEOLISKEOLIS Deutschland GmbH & Co. KG, Berlin	NDHNeuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co KG, Neuss
Kombiverkehr	Kombiverkehr Deutsche Gesellschaft für kombinierten Güterverkehr GmbH & Co. KG, Frankfurt am Main	NENational Express Group PLC, London, britisches Verkehrsunternehmen
KSWKreisbahn Siegen-Wittgenstein GmbH, Siegen	NENeuss-Düsseldorfer Häfen GmbH & Co. KG, Neuss, Neusser Eisenbahn
KVGKahlgrund-Verkehrs-Gesellschaft mbH, Schöllkrippen	NEBNiederbarnimer Eisenbahn AG, Berlin
LWBLappwaldbahn GmbH, Weferlingen	NedRailways	NedRailways Deutschland GmbH, Frankfurt am Main, Tochter der niederländischen NedRailways
LEGLeipziger Eisenbahnverkehrsgesellschaft mbH, Leipzig	NEGNorddeutsche Eisenbahngesellschaft Niebüll GmbH, Niebüll
LEO Express	LEO Express a.s., Prag	NETINERA	.NETINERA Deutschland GmbH, Viechtach
LOCONLOCON Logistik & Consulting AG, Oberuckersee	NIAGNiederrheinische Verkehrsbetriebe AG, Moers
LocomoreLocomore rail GmbH & Co. KG, Berlin	NOBNord-Ostsee-Bahn GmbH, Erfurt
Lokomotion	Lokomotion Gesellschaft für Schienentraktion mbH, München		

Nordcargo	.Nordcargo S.r.l., Mailand, italienisches Eisenbahnverkehrsunternehmen	RBG	.Rennsteigbahn GmbH & Co. KG, Schmiedefeld
NRS	.Nordic Rail Service GmbH, Lübeck	RBK	.Regionalbahn Kassel GmbH, Kassel
NS	.Nederlandse Spoorwegen N.V., Utrecht, niederländische Staatsbahn	RCA	.Rail Cargo Austria AG, Wien, Tochter der österreichischen Staatsbahn
NT	.Niedertarif	RCH	.Rail Cargo Hungaria, Bu. a.est, ungarisches Eisenbahnverkehrsunternehmen
NTV	.Nuovo Trasporto Viaggiatori, Rom	Regiobahn	.Regionale Bahngesellschaft Kaarst-Neuss-Düsseldorf-Erkrath-Mettmann-Wuppertal mbH (Regio-Bahn), Mettmann
NWB	.NordWestBahn GmbH, Osnabrück	Rhenus	.Rhenus Veniro GmbH & Co. KG, Moers
ÖBB	.Österreichische Bundesbahnen	RheinCargo	.RheinCargo GmbH & Co. KG, Neuss
ODEG	.Ostdeutsche Eisenbahn GmbH, Parchim	RLCW	.Rail & Logistik Center Wustermark GmbH und Co. KG, Elstal
OHE	.Osthannoversche Eisenbahnen AG, Celle	RRI	.Rhenus Rail St. Ingbert GmbH, St. Ingbert
OHE Cargo	.Osthannoversche Eisenbahnen GmbH, Celle	RRF	.Rotterdam Rail Feeding B.V., Rotterdam
OLA	.Ostseeland Verkehr GmbH, Schwerin	RTB	.Rurtalbahn GmbH, Düren
OSB	.Ortenau-S-Bahn GmbH, Offenburg	RTB Cargo	.Rurtalbahn Cargo GmbH, Düren
PCC	.PCC SE, Duisburg	Saarbahn	.Saarbahn GmbH, Saarbrücken
PCT	.PCT Private Car Train GmbH, Wolznach	SBB	.SBB GmbH, Konstanz (dt. Tochter der Schweizerischen Bundesbahnen)
PEG	.Prignitzer Eisenbahn GmbH, Putlitz, eine Tochter der Arriva Deutschland	SBB Cargo	.SBB Cargo Deutschland GmbH, Duisburg
PKP	.PKP Cargo S.A., Warschau, polnisches Eisenbahnverkehrsunternehmen	Serco	.Serco Integrated Transport, Hook,ritisches Verkehrsunternehmen
PRESS	.Eisenbahnbau- und -betriebsgesellschaft Pressnitzalbahnhof mbH, Jöhstadt	SJ	.Statens Järnvägar AB, Stockholm, Personenverkehrssparte der ehemaligen schwedischen Bahnbehörde
RAB	.DB ZugBus Regionalverkehr Altbodensee GmbH, Münsingen	SkJb	.Skandinaviska Jernbanor AB, Stockholm
rail4chem	.rail4chem Eisenbahnverkehrsgesellschaft mbH, Essen	SNCF	.Société nationale des Chemins de fer belges, Brüssel, belgische Staatsbahn
Raildox	.Raildox GmbH & Co. KG, Erfurt	SNCF	.Société Nationale des Chemins de Fer français, Paris, staatliche französische Eisenbahngesellschaft
Railion	.jetzt DB Schenker Rail Deutschland GmbH, Mainz		
RAN	.Railservice Alexander Neu. a.er GmbH, Karlsruhe		
RATP	.Régie autonome des transports Parisiens, französisches Verkehrsunternehmen		

Städtebahn	.Städtebahn GmbH, Dresden	WB	.WestfalenBahn GmbH, Bielefeld
STB	.SüdThüringenBahn GmbH, Erfurt	WEG	.Württembergische Eisenbahngesellschaft mbH, Waiblingen
Stock	.Stock Transport, Mainz, Michael Stock	WEBA	.Westerwaldbahn des Kreises Altenkirchen GmbH, Steinebach-Bindweide
Student Agency	Student Agency k.s., Brno	WESTbahn	.WESTbahn Management GmbH, Wien
SWEG	.SWEG Südwestdeutsche Verkehrs-AG, Lahr	WLC	.Wiener Lokalbahnen Cargo GmbH, Wien
SWT	.Swedtrac Trafik AB, Solna/Schweden	WLE	.Westfälische Landes-Eisenbahn GmbH, Lippstadt
SWU	.SWU Stadtwerke Ulm/Neu-Ulm GmbH, Ulm	WRS	.Wincanton Rail GmbH, St. Ingbert
Thalys	.Thalys International, Brüssel, Zusammenschluss Europäischer Staatsbahnen für Hochgeschwindigkeitsverkehr	WSET	.Westsächsische Eisenbahntransport Gesellschaft mbH, Glauchau
transdev	.transdev S.A. (bis März 2013 Veolia Transdev), Issy-les-Moulineaux	Xrail	.Xrail S.a., Brüssel
Transfesa	.Transportes Ferrovios Especiales S.A., Madrid, spanisches Eisenbahnverkehrsunternehmen	Aufgabenträger und Zweckverbände	
Transpetrol	.Transpetrol GmbH, Hamburg	BEG	.Bayerische Eisenbahngesellschaft mbH, München
trans regio	.trans regio Deutsche Regionalbahn GmbH, Neuwied	HVV	.Hamburger Verkehrsverbund GmbH, Hamburg
Trenitalia	.Ferrovie dello Stato S.p.a, Rom, italienische Staatsbahn	KVV	.Karlsruher Verkehrsverbund GmbH, Karlsruhe
TWE	.Teutoburger Wald Eisenbahn AG, Gütersloh	LNVG	.Landesnahverkehrsgesellschaft Niedersachsen mbH, Hannover
TXL	.TX Logistik AG, Bad Honnef	LVS	.Landesweite Verkehrsservicegesellschaft Schleswig Holstein mbH, Kiel
VBE	.Verkehrsbetriebe Extertal – Extertalbahnhof GmbH, Extertal	MVV	.Münchner Verkehrs- und Tarifverbund GmbH, München
VBG	.Vogtlandbahn-GmbH, Neu. a.k	NASA	.Nahverkehrsservice Sachsen-Anhalt GmbH, Magdeburg
VCD	.ehem. Veolia Cargo GmbH Deutschland, jetzt Captrain Deutschland GmbH vectus vectus Verkehrsgesellschaft mbH, Limburg (Lahn)	NPH	.Nahverkehrsverbund Paderborn/Höxter, Paderborn
VeoliaTransdev	Veolia Transdev Société Anonyme à Conseil d'Administration, Paris	NVBW	.Nahverkehrsgesellschaft Baden-Württemberg mbH, Stuttgart
VIAS	.VIAS GmbH, Frankfurt	NVR	.Nahverkehr Rheinland GmbH, Köln
VPS	.Verkehrsbetriebe Peine-Salzgitter GmbH, Salzgitter	NVS	.Nahverkehrsservicegesellschaft Thüringen mbH, Erfurt
VX	.Vogtlandexpress, Vogtlandbahn GmbH, Neumark	NVV	.Nordhessischer Verkehrsverbund mbH, Kassel
		NWL	.Zweckverband Nahverkehr Westfalen-Lippe, Unna

RH.Region Hannover, Hannover	VRSVerband Region Stuttgart, Stuttgart
RMVRhein-Main-Verkehrsverbund GmbH, Hofheim am Taunus	VVO.Verkehrsverbund Oberelbe GmbH, Dresden
saarVV.Saarländischer Verkehrsverbund	VVOWLVerkehrsverbund Ostwestfalen-Lippe, Bielefeld
SenBUVSenator für Bau, Umwelt und Verkehr, Bremen	VVSVerkehrs- und Tarifverbund Stuttgart GmbH, Stuttgart
SenStadt.Senatsverwaltung für Stadtentwicklung, Berlin	ZGBZweckverband Großraum Braunschweig, Braunschweig
SPNV-NordZweckverband Schienenpersonennahverkehr Rheinland-Pfalz Nord, Koblenz	ZRLZweckverband SPNV Ruhr-Lippe, Unna
SPNV-SüdZweckverband Schienenpersonennahverkehr Rheinland-Pfalz Süd, Kaiserslautern	ZVMZweckverband SPNV Münsterland, Münster
VBB.Verkehrsverbund Berlin-Brandenburg GmbH, Berlin	ZVMS.Zweckverband Verkehrsverbund Mittelsachsen, Chemnitz
VGNVerkehrsverbund Großraum Nürnberg GmbH, Nürnberg	ZV NVRZweckverband Nahverkehr Rheinland, Köln
VGHVerkehrsbetriebe Grafschaft Hoya GmbH, Hoya (Weser)	ZVNLZweckverband für den Nahverkehrsraum Leipzig, Leipzig
VGSVerkehrsverbund-Gesellschaft Saar mbH, Saarbrücken	ZVOEZweckverband Verkehrsverbund Oberelbe, Dresden
VMSVerkehrsverbund Mittelsachsen GmbH, Chemnitz	ZVON.Zweckverband Verkehrsverbund Oberlausitz-Niederschlesien, Dresden
VMVVerkehrsgesellschaft Mecklenburg-Vorpommern mbH, Schwerin	ZVVZweckverband ÖPNV Vogtland, Auerbach
VRN.Verkehrsverbund Rhein-Neckar GmbH, Mannheim	ZWS.Zweckverband Personennahverkehr Westfalen-Süd, Siegen
VRR.Verkehrsverbund Rhein-Ruhr AöR, Gelsenkirchen		

7.4 Bildnachweis

- Titelbild** . . . »Im Hamburger Hauptbahnhof« von Peter von Bechen, Pixelio 466 375, Alle Rechte vorbehalten
- Seite 6** . . . »F'hain: Modersohnbrücke« von »skep«, Flickr, Lizenz Creative Commons CC-BY-NC-SA 2.0
- Seite 12** . . . »railway 1« von »arnocastelli«, Flickr, Lizenz CC-BY-SA 2.0
- Seite 14** . . . »Abfahrt« von »Paulwip«, Pixelio 592 700, Alle Rechte vorbehalten
- Seite 48** . . . »Güterbahnhof« von »Flöschen«, Flickr, Lizenz Creative Commons CC-BY-NC-SA20
- Seite 66** . . . Keolis Deutschland, Alle Rechte vorbehalten
- Seite 80** . . . LTE (LTE Logistik- und Transport-GmbH), Alle Rechte vorbehalten
- Seite 94** . . . »Bahngleise in München« von Johannes Kapp, Pixelio, Alle Rechte vorbehalten