MOFAIR

mofair e. V.
Reinhardtstraße 46
10117 Berlin
Fon +49 (0)30 53 14 91 47-0
Fax +49 (0)30 53 14 91 47-2
info@mofair.de
www.mofair.de

mofair e. V. · Reinhardtstraße 46 · 10117 Berlin

Monopolkommission
Herrn Prof. Achim Wambach Ph.D.
Heilsbachstraße 16
53123 Bonn

Ansprechpartner
Dr. Matthias Stoffregen
Fon +49 (0)30 53 14 91 47-5
matthias.stoffregen@mofair.de

Berlin, 23. Dezember 2016

Ihr Schreiben vom 16. November in Vorbereitung der Anhörung am 12. Januar 2017

Sehr geehrter Prof. Wambach,

vielen Dank für Ihre Anfrage. Wir freuen uns sehr, dass die Monopolkommission sich weiter des Themas „Eisenbahn" annimmt und beantworten Ihre Fragen im Vorfeld der Anhörung ab der folgenden Seite. Die von Ihnen aufgeworfenen Fragen stehen dabei jeweils *kursiv.*

Freundliche Grüße,

Dr. Matthias Stoffregen
Geschäftsführer

Generelle Entwicklung der Wettbewerbsbedingungen auf den Eisenbahnmärkten

- *Wie haben sich die wettbewerblichen Rahmenbedingungen in letzter Zeit entwickelt? Wo sehen Sie derzeit die größten Hindernisse für einen diskriminierungsfreien Wettbewerb?*

Seit dem gescheiterten Börsengang hat die Zentralisierung innerhalb des DB-Konzerns wieder massiv zugenommen. Unternehmensteile, die zwischenzeitlich getrennt worden waren, werden wieder näher zusammengeführt. Die Auflösung der DB ML AG als Zwischenebene ist ein weiterer Schritt auf dem Weg, der aus betriebswirtschaftlicher Sicht des DB-Konzerns naheliegend sein mag, für das System Schiene insgesamt aber hochproblematisch ist.

Sehr deutlich wird dieser Trend in der Umsetzung und langfristigen Verstetigung der Strukturen aus „Zukunft Bahn": Künftig sollen Vertreter aus allen Konzerngesellschaften regelmäßig Runden zur Verbesserung der Pünktlichkeit abhalten. Vertreter von NE-Bahnen werden jedoch nicht eingeladen. Dies verstößt klar gegen die Vorgaben des § 8 Abs. 4 ERegG (Verbot der möglichen Einflussnahme auf Entscheidungen auf den Netzfahrplan und die Trassenzuweisung) sowie § 11 Abs. 1 ERegG (Diskriminierungsverbot). Solche Runden sind rechtlich nur machbar, wenn Vertreter aller Player am Markt beteiligt werden.

Auch die internen Personalentwicklungsmaßnahmen, die Führungskräften des DB-Konzerns nahelegen, möglichst regelmäßig von den Netzgesellschaften zu der Transportgesellschaft und in die Gegenrichtung zu rotieren, sind vor diesem Hintergrund hoch problematisch. Die Orientierung der Managertantiemen an den Pünktlichkeitswerten des „Systemverbunds Bahn" – definiert als Pünktlichkeit der DB-Transportunternehmen – ist ebenso schädlich.

Der bisherige Gipfel der Verwischung der Grenzen zwischen Netzgesellschaften, die ein Monopol besitzen, und den im Wettbewerb stehenden Transportgesellschaften, ist die Ernennung von Ronald Pofalla zum Infrastrukturvorstand unter Beibehaltung seiner Zuständigkeit für Politik, Wirtschaft und Recht. Niemand kann gleichzeitig Lobbying für den Gesamtkonzern machen (inklusive der Transportgesellschaften) und Neutralität beim Netzzugang garantieren. Wir haben aus gegebenem Anlass auf diese Widersprüche gegenüber dem Bundesministerium für Verkehr und digitale Infrastruktur (BMVI, Herrn Staatssekretär Odenwald) sowie dem Aufsichtsratsvorsitzenden der Deutschen Bahn AG aufmerksam gemacht; eine Antwort steht zum Zeitpunkt dieses Schreibens noch aus.

Ferner erwarten wir eine Antwort des Ministeriumsauf unsere schriftliche Anfrage, wie die beschlossene Eigenkapitalaufstockung der Deutschen Bahn AG sowie die Reduktion der Dividende, also eine Finanzhilfe von insgesamt 2,4 Mrd. Euro, so ausgestaltet werden können, dass diese nicht zu erneuten Marktverzerrungen führen, sondern dem System Bahn als Ganzes zu Gute kommt.

- *Wie stufen Sie den intermodalen Wettbewerbsdruck ein? Welcher Wettbewerbsdruck geht insbesondere von der Straße aus? Sehen Sie vor diesem Hintergrund eine Notwendigkeit zur Anpassung der Rahmenbedingungen (Investitionen in die jeweilige Infrastruktur, Besteuerungs- und Abgabenlast, weitere vorliegende Ungleichbehandlungen)?*

Positiv zu bewerten ist, dass die Erkenntnis gereift ist, dass eine zeitgemäße Mobilität dauerhaft nur mit einer ausreichend dimensionierten Infrastruktur geleistet werden kann. Dass die Mittel dafür in dieser Legislaturperiode aufgestockt worden sind, verdient große Anerkennung.

Leider ist die notwendige Schwerpunktsetzung zugunsten der Schiene bislang nicht erfolgt. Auch der beschlossene Bundesverkehrswegeplan 2030 tut zu wenig, um mittelfristig einen stärkeren Modal Shift zu bewirken.

Deutschland hat das Pariser Abkommen unterzeichnet und sich sehr anspruchsvolle Klimaschutzziele gegeben. Allein mit individueller Elektromobilität sind diese aber nicht zu erreichen, obwohl das manche zu glauben scheinen.

Bei den Steuern und Abgaben sehen wir, dass der Fahrstrom der Bahn weiterhin mit Stromsteuer und EEG-Umlage belastet wird. Dafür gibt es beim MIV keine Entsprechung. Vor allem wird vom Verkehrsträger Schiene erwartet, dass er Betrieb und Instandhaltung seiner Infrastruktur mittels Trassen- und Stationsentgelten selbst trägt. Beim Straßenverkehr gibt es nichts dergleichen, lediglich der Güterverkehr wird durch eine LKW-Maut, die zudem aktuell gesenkt worden ist, minimal zur Deckung seiner externen Kosten herangezogen. Die seit Jahren geplante PKW-Maut wird, wenn sie denn kommt, daran nichts ändern, wenn sie pauschal erhoben wird. Sinnvoll wäre eine nutzungsabhängige Maut, so dass derjenige, der die vorhandene Infrastruktur mehr nutzt, auch mehr zahlen muss. Schließlich ist eine Maut für Fernbusse längst überfällig.

- *Bitte nehmen Sie kurz Stellung zum letzten Sondergutachten der Monopolkommission „Bahn 2015: Wettbewerbspolitik aus der Spur?"*

Die in dem Sondergutachten vertretenen kritischen Positionen der Monopolkommission wurden fast ausnahmslos bestätigt. Wie dargelegt, sind die aus der wieder zunehmenden Zentralisierung innerhalb des DB-Konzerns resultierenden Diskriminierungspotenziale seitdem deutlich gewachsen statt geschrumpft. Insbesondere stimmen wir mit der Kritik der Monopolkommission an der Ausklammerung der Mittel aus der LUFV aus der Produktivitätsregulierung überein. Zu einigen anderen im Gutachten angesprochenen Themen finden sich in den folgenden Abschnitten Angaben.

Veränderungen der rechtlichen Rahmenbedingungen

- *Wie beurteilen Sie das neue Eisenbahnregulierungsgesetz?*

Insgesamt begrüßt mofair e.V., dass es das ERegG gibt und damit die Debatte wenigstens zu einem vorläufigen Ergebnis geführt werden konnte. Ein erneuter Abbruch des Gesetzgebungsverfahren wäre sehr viel schlechter als das gewesen, was beschlossen worden ist.

Positiv ist die neue Ex-Ante-Regulierung, die im Vorfeld der Änderungen von Regelungen zu deutlich mehr Rechtssicherheit führt. Allerdings kann dies im Einzelfall auch zu klassischen „Verhandlungsspielchen" führen: Bei der Änderung der SNB wollte die DB Netz AG zunächst festschreiben, dass „die pünktliche Verkehrserbringung keine Kardinalpflicht" der DB Netz sei. Die Beigeladenen protestierten, und schließlich musste die DB Netz die Formulierungen auch deutlich ändern, allerdings blieb der Eindruck, dass man seitens der DB Netz zunächst Unmögliches gefordert hatte, um dann wenigstens die Festschreibung einer gewissen Haftung für den EVU aus mangelhafter Infrastruktur entstehende Schäden vermeiden zu können.

Bedauerlich ist, dass die zivilrechtliche Billigkeitskontrolle nicht mehr vorgesehen ist. mofair und NEE hatten hier einen konkreten Verfahrensvorschlag in Anlehnung an das Energiewirtschaftsrecht gemacht, dem leider nicht gefolgt worden ist. Es bleibt zu hoffen, dass sich die Beschlusskammerverfahren künftig so entwickeln, dass Vertrauen in sie wachsen kann.

Eine wesentliche Schwäche des ERegG ist, dass am Prinzip der Vollkostendeckung festgehalten wurde, d.h. dass über die Trassenentgelte auch die Instandhaltung der Infrastruktur abgedeckt werden muss. Dies verteuert den Schienenverkehr immens und verschlechtert die Wettbewerbsfähigkeit der Schiene. Die Mehrheit der EU-Staaten nutzt die Möglichkeit, nur die Grenzkosten, also die unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs, über Trassenentgelte einzuziehen.

Ein wichtiges Signal, auch wenn es streng genommen nicht viel mit der Eisenbahnregulierung im engeren Sinne zu tun hat, ist die Trassen- und Stationspreisbremse in § 37 ERegG. In den vergangenen Jahren war der Anteil der Infrastrukturkosten an den Gesamtkosten der Verkehrsleistung deutlich gestiegen. Es gab also einen Kaufkraftverlust der Regionalisierungsmittel. Dass dieser Trend durch die Kopplung an die Dynamisierung der Regionalisierungsmittel (1,8 % p.a.) gekoppelt worden ist, ist positiv. Für eine Verbesserung des *modal splits* muss allerdings noch mehr geschehen.

Nicht ganz unproblematisch ist, dass folgerichtig zur politischen Einigung in Bezug auf die Regionalisierungsmittel im neuen TPS 2018 die bisherigen Durchschnittsentgelte der Bundesländer zur Basis genommen wurden. Das führt, dass bisher bestehende Ungerechtigkeiten in der Bepreisung zwischen den Bundesländern (beispielsweise hohe Preise wegen der Nutzung von Hochgeschwindigkeitstrassen durch den SPNV mangels Alternative) nun „eingefroren" werden und nicht mehr korrigiert werden können.

- *Wie sehen Sie insbesondere die neu eingeführte Anreizregulierung für die Betreiber von Schienenwegen? Was sollte bei der Implementierung beachtet werden?*

Dass es eine Anreizregulierung gibt, ist eine positive Errungenschaft. Es wird sich zeigen, inwiefern von ihr ausreichende Impulse zur Verbesserung der Prozesse in der Produktion bei DB Netz ausgehen. Dass NE-Infrastrukturunternehmen heutzutage unter Anwendungen des gleichen technischen Regelwerks deutlich kostengünstiger bauen als die DB Netz, ist ein ernstes Problem und kann nicht dauerhaft so bleiben.

Wichtig ist, die Regulierung handhabbar zu halten. Sie darf nicht zu wissenschaftlich werden und dabei eventuell über Gebühr Personal binden, das anderweitig, nämlich bei der Überwachung der Fairness in der Zugangsregulierung, dringend benötigt wird.

- *Wie bewerten Sie die Verpflichtungszusagen der Deutsche Bahn AG in dem Verfahren des Bundeskartellamts zum Fahrkartenvertrieb? Reichen die Zusagen aus, um Wettbewerbshindernisse zu beseitigen? Inwieweit wurden die Zusagen bereits umgesetzt?*

Die Verpflichtungszusagen der DB Vertrieb sind inhaltlich zu begrüßen und waren längst überfällig. Es ist gut, wenn künftig keine „Knebelverträge" mit Kioskbesitzern abgeschlossen werden, in denen diesen der Vertrieb von Fahrausweisen von Wettbewerbsunternehmen untersagt wird. Eine faire Provisionierung, die Entkopplung von Tarif- und Vertriebskooperationen sowie die Öffnung für den Vertrieb von Fernverkehrsfahrausweisen sind Forderungen, die die Branche seit Jahren an die DB gestellt hat.

Zwei wesentliche Ziele des Kartellamtsverfahrens bestanden aus Sicht der Wettbewerbsbahnen. Zum einem war dies die Entkoppelung zwischen Tarifanwendung und Beauftragung von DB Vertrieb zu nicht marktgerechten Preisen. Zum anderen war dies die Ermöglichung für NE-Bahnen, Fahrkarten des Fernverkehrs verkaufen zu dürfen, obwohl diese aus Sicht der DB zwingend mit Anwendung des Tarifs anzuerkennen seien.

Die neuen Vertragsmuster sehen nun eine Trennung von Tarifanwendung und der bislang zwingenden Beauftragung von nicht gewünschten Vertriebseinrichtungen vor. Der neue Vertriebskooperationsvertrag („Basis-VK") regelt dagegen nur noch einen Vertriebsprovisionsausgleich zwischen den Bahnen ohne explizite Beauftragung von Vertriebsleistungen. Dies ist als Erfolg zu bewerten.

Die Umwandlung der alten Verträge in neue Verträge, zum Teil in Verbindung mit Neuverhandlungen bestehender Verträge, läuft weitgehend reibungsfrei. Bislang ist nicht erkennbar, dass der notwendige Zeitbedarf für Verhandlungen und Neukalkulation auf Seiten der DB Vertrieb zu Lasten der NE im Sinne eines späteren Gültigkeitszeitpunkts geht.

Der gegenseitige einheitliche Provisionssatz zwischen den Bahnen wurde einseitig von DB Vertrieb mit 8,5% festgelegt. Dieser Provisionssatz ist tendenziell zu hoch. Wir erwarten, dass dieser zu den vorgesehenen Anpassungszeitpunkten in den kommenden Jahren deutlich sinkt.

Für eine Beauftragung von expliziten Vertriebsdienstleistungen bildet sich derzeit rasch ein Markt. An einer Vielzahl von Stationen und Verkehrsnetzen besteht bereits eine Wahlmöglichkeit mehrerer Dienstleister, so dass marktgerechtere Preise entstehen können.

Die DB Vertrieb nutzt allerdings an Standorten ohne erkennbaren Wettbewerb bzw. bei nur noch kurzen verbleibenden Vertragslaufzeiten, bei dem der Aufbau eines Eigenvertriebs nicht wirtschaftlich ist, diese Situation preislich durch eine differenzierte Preissetzung aus. Auch nutzt sie durch eine taktische Angebotslegung ihre marktbeherrschende Situation in der Umbruchphase aus. So werden Fahrkartenautomaten, die leicht durch NE selbst betrieben werden können, sehr preisgünstig angeboten. Verkaufsstellen, deren Betreiben für NE dagegen sehr teuer im Betrieb sind, da Einnahmen aus dem Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten nicht zur Verfügung stehen, bzw. durch fehlende Räumlichkeiten unmöglich sind, werden von der DB Vertrieb teuer angeboten. Auch verweigert die DB die separate Bepreisung von einzelnen Vertriebsstellen, sondern bietet diese nur im Bündel an. So besteht für eine NE keine Möglichkeit, ausgewählte Vertriebseinrichtungen selber zu betreiben. Sie sind stattdessen gezwungen, alle Vertriebsstellen im Bündel bei der DB Vertrieb zu beauftragen, sofern ein vollständiger Eigenvertrieb nicht gewünscht ist.

Es wird sich zeigen, inwiefern die skizzierten Probleme nur in einer Übergangsphase bestehen. Grundsätzlich scheint der Markt nunmehr für einen Vertriebswettbewerb, der sinkende Vertriebskosten zur Folge haben wird, geöffnet.

Was den Verkauf von Fahrscheinen des Fernverkehrs durch NE-Bahnen angeht, sehen die Verpflichtungszusage der DB AG sieht vor, dass NE-Bahnen an stationären Fahrkartenautomaten Fahrscheine des Fernverkehrs verkaufen dürfen. Hierzu ist eine Vertriebsprovision von standortabhängigen 1-3% auf den Umsatz vorgesehen. Für etwaige Nahverkehrsanteile im Vor- und Nachlauf soll der Provisionssatz aus der Basis-VK, derzeit 8,5%, gezahlt werden.

Derzeit wird von den NE-Bahnen gemeinsam mit der DB Vertrieb an der technischen Anbindung der NE-Hintergrundsysteme an das DB-Hintergrundsystem über die sogenannte GUS-Schnittstelle gearbeitet. Technisch wird die GUS-Schnittstelle etwa im Herbst 2017 zur Verfügung stehen. An diesem Punkt sind wir unzufrieden mit der Umsetzung der Zusagen.

Die Verpflichtungszusage regelt nur den Verkauf über *stationäre Fahrkartenautomaten*. Es regelt aber nicht die Möglichkeit, Fahrkarten des Fernverkehrs über personalbediente Verkaufsstellen von NE zu verkaufen. Das umsatzvolumenstarke Abonnement bzw. der Onlinevertrieb bzw. Verkauf über mobile Endgeräte wurde zudem ebenfalls nicht berücksichtigt. So können NE-Bahnen nur den einen Vertriebskanal bedienen, was wir auch aus Kundensicht bedenklich finden.

Unsere Kalkulationen zu einer Umsetzung des Verkaufs von Fernverkehrsfahrkarten zeigen, dass die aufgerufenen Provisionen von 1-3% keinen kostendeckenden Vertrieb für eine NE ermöglichen. Somit haben die NE einen Kostennachteil, sollte der Verkauf von Fernverkehr von Aufgabenträgern verlangt werden. Gleichzeitig wird der DB eine vom Aufgabenträger fi-

nanzierte Infrastruktur zur Verfügung gestellt, die DB selber spart zudem gleichzeitig Vertriebsaufwendungen, sobald eine NE die Fahrkarte verkauft.

Nach unserer Auffassung sollte sich die Provision auch bei den Fernverkehrsfahrscheinen an der einheitlichen Vertriebsprovision der Basis-Vertriebskooperation orientieren, muss für einen kostendeckenden Vertrieb aber mindestens doppelt so hoch wie die derzeitigen 1-3% sein.

Die Gespräche zur Festlegung der Provisionierung des Nahverkehrsanteils sind noch nicht abgeschlossen, was umso ärgerlicher ist, da Klarheit über zu erwartende Provisionen ausschlaggebend für die Entscheidung ist, ob Fernverkehrsvertrieb gestartet werden soll oder nicht. Die derzeitige Verhandlungsposition der DB Vertrieb lässt jedoch den Grundgedanken der paarigen Provision außer Acht und sieht ein Ungleichgewicht in der Provisionierung vor.

Ein mofair-Mitgliedsunternehmen plant, den Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten kurzfristig in einem Netz zu starten, wie laut Verpflichtungszusage auch möglich. Da die GUS-Schnittstelle aber frühestens im Herbst 2017 fertiggestellt wird, wurde eine Übergangslösung definiert. So sollen ab sofort Monatskarten und Wochenkarten, also Fahrkarten, die keine Onlineschnittstelle für den Verkauf benötigen, verkauft werden. Die DB verweigert dies nun. Nach unserer Auffassung verstößt sie damit gegen die Verpflichtungszusage.

Wie schon berichtet, war der Verkauf über personalbediente Verkaufsstellen nicht Gegenstand des Kartellverfahrens. Hier bestand vermeintlich kein Handlungsbedarf mehr, nachdem die DB Ihr Agenturkonditionenmodell dahingehend geändert hatte, dass der „Gebietsschutz" aufgehoben wurde und die NE auch bei Bestehen eines DB-Reisezentrums oder einer DB-Agentur eine Agenturlizenz zum Verkauf von Fernverkehrsfahrkarten erhalten werden. Einem mofair-Mitgliedsunternehmen wurde für zwei bestehende Kundenzentren die Zuteilung einer Lizenz verweigert.

- *Wie hat sich der Markt für Bahnstrom nach der Bahnstrom-Entscheidung der Europäischen Kommission entwickelt? Bestehen weiterhin Wettbewerbshindernisse?*

Die Öffnung des Bahnstrommarktes für andere Versorger als DB Energie GmbH war ebenso überfällig. Ein vollständiger Überblick über die Zahl der alternativen Versorger, deren Marktanteil etc. liegt uns leider noch nicht vor.

Ein echtes Markthindernis sind die verzögerten Marktprozesse: Zum Teil liegen die konkreten Verbrauchsdaten erst drei Monate oder später nach dem Abrechnungszeitraum vor. DB Energie, die ja immer noch Netzbetreiber bleibt, selbst wenn sie nicht mehr Stromlieferant ist, hat zugesagt, dass sich dieser Zeitraum innerhalb des Jahres 2016 auf einen Monat reduzieren würde. Dieser Zustand ist aber noch nicht erreicht. Dass Lieferanten kommen durch den Netzbetreiber DB Energie GmbH in eine Situation, in der sie ihrer gesetzlichen Pflicht gem.§ 40 Abs.3, die Abrechnung spätestens sechs Wochen nach Ende eines Abrechnungszeitraums durchzuführen, nicht nachkommen können.

Dadurch entstehen viele Unsicherheiten, die manche potenziellen Mittbewerber von einem Markteintritt abhält: Zu unsicher sind die Kalkulation benötigter Ausgleichsenergie und anderer Faktoren.

Grundsätzlich sollte mittelfristig angestrebt werden, den Netzbetrieb und den Stromvertrieb bei der DB Energie GmbH in zwei unterschiedlichen Gesellschaften zu organisieren, sobald die Marktprozesse reibungslos laufen. Dazu besteht zwar gesetzlich angesichts der geringen Anzahl an Letztverbrauchern (EVU) keine Pflicht, aber es würde eine klarere und transparente Trennung der beiden voneinander unabhängigen Geschäftsbereiche mit sich bringen.

- *Was erwarten Sie vom vierten europäischen Eisenbahnpaket? In welchen Bereichen würden Sie sich zukünftig Impulse von der Europäischen Ebene wünschen?*

Die technische Säule des 4. Eisenbahnpakets mit ihrer stärkeren Standardisierung kann sicherlich zur Wettbewerbsfähigkeit des Eisenbahnsektors gegenüber der Straße mittelfristig beitragen. Die politische Säule dagegen hat keinen erkennbaren Fortschritt gebracht, was sehr zu bedauern ist. Die Vorschläge der Kommission von Anfang 2013 umschifften diplomatisch die auch emotional belastete Frage der vollständigen Trennung von Netz und Betrieb, hätten aber materiell eine sehr weitreichende Entflechtung gebracht. Beispielsweise sollten Manager vor einem Wechsel zwischen einer Infrastruktur- und einer Transporttochter eines Konzerns eine Karenzzeit einhalten, oder sollten die Mitarbeiter verschiedener Tochtergesellschaften räumlich getrennt arbeiten. Führungskräfte von Transportunternehmen hätten nicht in einem Infrastrukturunternehmen im Aufsichtsrat sitzen dürfen und umgekehrt. Wir bedauern sehr, dass diese weitere institutionelle und personelle Entflechtung nun weitere Jahre auf sich warten lassen wird.

Die europäische Ebene sollte hier aber nicht lockerlassen. Es sei daran erinnert, dass die relativ weitgehenden Kommissionsvorschläge vom Februar 2013 ja nicht aus dem Brüsseler Elfenbeinturm gekommen waren, sondern infolge einer intensiven Marktkonsultation. Das Bedürfnis nach Entflechtung ist im Markt zu spüren, und es ist durch den zunächst anderen Entschluss von Kommission, Rat und Parlament nicht einfach verschwunden.

Zugang zu Schieneninfrastruktur und Serviceeinrichtungen

- *Wie beurteilen Sie die bestehenden Zugangsbedingungen und aktuellen Entgelte für die Nutzung der Eisenbahninfrastruktur allgemein? Wo sehen Sie in jüngster Zeit wichtige Veränderungen?*

Formal wurden die Zugangsbedingungen durch das ERegG deutlich verbessert. Es wird sich zeigen, wie die konkrete Praxis aussieht. Dass die Trassenentgelte insgesamt zu hoch sind und deutlich gesenkt werden müssten, etwa durch den Übergang auf das Grenzkostenprinzip, wurde bereits gesagt.

- *Wo sehen Sie (weiterhin oder neuerdings) Diskriminierung oder Diskriminierungspotenziale durch die Deutsche Bahn AG?*

Zu der zunehmenden Zentralisierung innerhalb des DB-Konzerns wurde schon oben etwas gesagt.

In Alltag sind viele Dispositionsentscheidungen nicht nachvollziehbar, beispielsweise wenn ein vollbesetzter Nahverkehrszug einen langsamen Kohlenzug vorbeilassen muss und sich dann auf der weiteren Fahrtstrecke an dessen gemächlichem Tempo orientieren muss. So werden Verspätungen angehäuft, die in Pönalezahlungen des EVU an den Aufgabenträger münden.

Das Projekt „PlanStart", das die Abfahrtspünktlichkeit der Züge von DB Fernverkehr steigern sollte, wird z. T. auf dem Rücken der Nahverkehrszüge ausgetragen. Diese müssen ausweichen, obwohl sie selbst (noch) im Plan sind. Nach dem Passierenlassen des Fernverkehrszuges haben sie dann eine Verspätung.

Insgesamt ist die pauschale Anwendung der Dispositionsregel „schnell vor langsam" eine implizite Diskriminierung zuungunsten der NE-Bahnen, da in der Regel nur die DB Fernverkehrszüge („schnell") betreibt. Spätestens wenn sie dazu führt, dass ein vollbesetzter, pünktlicher Nahverkehrszug einen verspäteten Fernverkehrszug passieren lassen muss, und dabei selbst eine Verspätung aufbaut, wird ihr eigentlicher Sinn ad absurdum geführt. – Hier sollte man sich mehr am „größten Glück der größten Zahl" orientieren, also betrieblich angesichts des Besetzungsgrades des Zuges und dem Grad seiner Verspätung flexibler disponiert werden.

- *Wie bewerten Sie das Eingreifen der Bundesnetzagentur bei Überlastungen von Schienenwegen und Baustellen? Haben Sie weitere Anmerkungen zur Arbeit der Bundesnetzagentur?*

Das ERegG ermöglicht die Erhebung von erhöhten Trassenentgelten bei der Nutzung von als überlastet erklärten Schienenwegen, gewissermaßen, um der Knappheit der Kapazität Rechnung zu tragen. Dies unterstellt, dass die anmeldenden Zugangsberechtigten eine Alternative zeitlicher und/oder räumlicher Art haben, was die Trassenbestellung angeht. Dies dürfte aber in den seltensten Fällen so sein. Die Neufassung der SNB sieht diese „Knappheitsentgelte", prinzipiell vor, bepreist sie aber derzeit nur mit „null". Wir raten dringend davon ab, dieses zu ändern. Alle Anstrengungen müssen darauf gerichtet werden, die Kapazität zu erhöhen, anstatt aus knapper Kapazität zusätzliche Einnahmen zu genieren.

Was die Arbeit der Bundesnetzagentur insgesamt angeht, so erwarten wir einen starken Regulierer, der beherzt die ihm übertragenen Mittel nutzt und die Konfrontation mit dem Netzbetreiber auch nicht scheut. Vor „bösen Briefen" darf er keine Angst haben. Um die vor ihm liegenden Aufgaben auch tatsächlich ausfüllen zu können, benötigt der Regulierer die entsprechenden personellen und fachlichen Ressourcen, die ihm schnellstmöglich zur Verfügung gestellt werden müssen.

- *Wie beurteilen Sie die Regelungen zu Rahmenverträgen aus der Durchführungsverordnung 2016/545 der Europäischen Kommission? Wie bewerten Sie die Entscheidung der Deutschen Bahn AG, ab dem 1. Dezember 2016 keine Rahmenverträge mehr abzuschließen?*

Die Durchführungsverordnung ist in dieser Form äußerst bedauerlich, weil er das in Deutschland bewährte Instrument der Rahmenverträge ad absurdum führt. So wie die Durchführungsverordnung formuliert ist, weicht sie die ohnehin (naturgemäß) schon recht schwammigen Regelungen in den Rahmenverträgen soweit auf bzw. relativiert ihre Wirksamkeit, dass die Sinnhaftigkeit von Rahmenverträgen insgesamt in Frage gestellt worden ist. Immerhin verursachen diese auch einen nicht unerheblichen bürokratischen Aufwand. Die DB Netz hat vor diesem Hintergrund uns als Verband und anderen gegenüber schon im Juni erklärt, über die bestehenden hinaus keine weiteren Rahmenverträge abschließen zu wollen und diese Haltung auch in den Schienennetz-Benutzungsbedingungen 2018 festgeschrieben.

Wir akzeptieren dies auch, legen aber Wert darauf, dass eine gangbare und rechtskonforme Regelungsalternative gefunden werden muss, um die Implementierung des Deutschland-Takts auch rechtlich im Hinblick auf den Zugang zu den Trassen zu gewährleisten.

- *Sehen Sie Chancen, durch einen „Deutschland-Takt" langfristig funktionierenden Wettbewerb im SPFV zu etablieren? Wie sollte in einem Taktsystem die Konstruktion und Zuweisung der Trassen organisiert und kontrolliert werden? Wie würde sich der „Deutschland-Takt" auf die einzelnen Verkehrssparten (SPNV, SPFV, SGV) auswirken?*

mofair unterstützt die Implementierung des Deutschland-Takts uneingeschränkt. Nicht nur zur bundesweiten Einführung eines Taktfahrplans, sondern vor allem auch vorgelagert als Unterstützung bei der Festlegung und Priorisierung von Ausbaumaßnahmen der Infrastruktur.

mofair favorisiert für die Steigerung des Wettbewerbs im Fernverkehr die schrittweise Implementierung eines Modells, wie es sich im Nahverkehr bereits bewährt hat. Aus der Definition eines gewünschten Angebots heraus soll es für entsprechend geschnittene Linienbündel/Teilnetze Wettbewerbsverfahren zur Vergabe von Verkehrsverträgen geben. Der Deutschland-Takt stellt eine wesentliche Grundlage zur Definition des vom Bund gewünschten Fernverkehrsangebots dar. Dieses in Ausführung der Gewährleistungspflicht nach Art 87e GG zu definieren, ist Aufgabe des Bundes als Aufgabenträger für den Fernverkehr und sollte ein erster Schritt hin zu einem echten Wettbewerbsregime im SPFV dar (siehe dazu auch weiter unten).

Schienenpersonennahverkehr

- *Wie haben sich die Rahmenbedingungen für den Wettbewerb im SPNV zuletzt entwickelt?*

Nach der Finanzkrise 2008ff. war die Zahl der Bieter in Vergabeverfahren zunächst deutlich zurückgegangen. Dieser potenziell gefährliche Trend konnte gestoppt werden.

Bundesländer, die bislang noch wenige Wettbewerbsverfahren vorgenommen hatten, haben sich nach dem Auslaufen der letzten, für sie äußerst nachteilhaften „Großen Verkehrsverträge" auch für die wettbewerbliche Vergabe entschieden. Das „Abellio-Urteil" aus dem Jahr 2011 hat auch klargestellt, dass Direktvergaben künftig nicht mehr möglich sind.

Derzeit beträgt der Anteil der NE-Bahnen an der gesamten Zugkm-Leistung im SPNV rund 32,5 % (gegenüber 9,9 % im Jahr 2005), mit weiter steigender Tendenz. Diese Erfolge wurden in der Vergangenheit allerdings oft auch trotz vorhandener Diskriminierungen seitens des DB-Konzerns errungen.

Insbesondere in Nettoverträgen, aber auch in Brutto-Anreizverträgen, die auf Fahrgelderlösentwicklungen basieren, bestehen für die NE Bahnen jedoch erhebliche Risiken.

Die NE sind durch §12 des AEG zur durchgehenden Tarifierung verpflichtet. In den Verkehrsverträgen wird diese Pflicht oftmals konkretisiert, die NE müssen sich zur Erfüllung dieser Pflicht des DB-Tarifs bedienen. Inhaber des DB-Tarifs ist ausschließlich die DB. Die Anerkennung des DB-Tarifs durch die NE wird durch einen Tarifkooperationsvertrag geregelt, der im Rahmen der Tarifgemeinschaft der bundeseigenen und nicht bundeseigenen Eisenbahnen (TBNE) verhandelt und weiterentwickelt wird.

Im TBNE hat die DB Regio 50% Stimmrecht, d.h. die NE können die DB Regio niemals überstimmen, gleichwohl kann die DB Regio bei nur einer Enthaltung einer NE Beschlüsse zulasten der NE fassen. Zudem bestellt die DB Regio in der derzeitigen Geschäftsordnung die Geschäftsführer des TBNE, die Geschäftsführer sind Angestellte der DB Regio und als Mitarbeiter dem Leiter Preis- und Erlösmanagements der DB Regio disziplinarisch unterstellt. Der Leiter Preis- und Erlösmanagements der DB Regio ist zudem auch Vorsitzender des TBNE.

Mithin führt die derzeitige Struktur des TBNE unweigerlich dazu, dass Interessen der NE nur durch langwierige Verhandlungen und zahlreiche Kompromisse seitens der NE durchgesetzt werden können. Diesen Umstand spiegeln die im TBNE verhandelten Tarifkooperationsverträge deutlich wider.

Im Rahmen des Tarifkooperationsvertrages bis heute diskriminierende Tatbestände:

Zum Nachweis Ihres Einnahmeanspruchs muss die NE teure Verkehrserhebungen zusammen mit der DB Regio beauftragen. Die Kosten der ersten Erhebung muss die NE allein tragen, danach ist die Kostenteilung zwischen DB Regio und NE hälftig. Die fehlende Kostenbeteiligung im ersten Erhebungsjahr ist „historisch" gewachsen und geht zu Lasten der NE.

Die gemeinsamen Erhebungen dauern in aller Regel 12 Monate an, danach nimmt sich die DB das Recht heraus, jeden einzelnen Erhebungsdatensatz zu prüfen und ggf. zu verhandeln. Diese Prüfung dauert oftmals mehr als zwei Jahre an. In dieser Zeit erhält die NE nur Abschläge, die oftmals weit unter dem tatsächlichen Anspruch liegen. Eine Verzinsung der ausstehenden Beträge erfolgt nur in Ausnahmefällen. Weiterhin kommt es nach der Prüfung oft-

mals noch zu Verzögerungen bei der endgültigen Anerkennung des Gutachtens, so dass die NE vier und mehr Jahre unterzahlt werden und in Unkenntnis / in Unsicherheiten bezüglich ihres Ergebnisses für mehrere zurückliegende Geschäftsjahre sind.

Über die Datenprüfung im Rahmen der Anerkennung des Gutachtens zur Verkehrserhebung erhält die DB, ein Konkurrent der NE bei einer Ausschreibung, einen kompletten Einblick in die Erlösstruktur des Netzes der NE. Im Rahmen von Ausschreibungsverfahren ist das ein einseitiger Vorteil für die DB, da die NE in aller Regel keine derart detaillierten Informationen über die Netze der DB zur Kalkulation Ihrer Angebote vorliegen haben.

Scheitert eine Erhebung (unverschuldet durch NE), so gibt es keine Regelung, wie die NE ihren Erlösanspruch für den betroffenen Zeitraum durchsetzen kann. Die NE ist schlichtweg auf das Wohlwollen der konkurrierenden DB angewiesen, welche die Einnahmen der NE vereinnahmt und erst auf Erhebungsnachweis auszahlt.

Bei der Umsetzung der Tarifentwicklung gibt es ebenfalls erhebliche Diskriminierungstatbestände: Erhebt die NE in einem Jahr nicht ihre Nachfrage mit einer Verkehrserhebung, so erhält die NE lediglich zwischen 50-75 % der Preissteigerung. Darüber hinaus generierte Mengensteigerungen bei der NE werden ohne Erhebung nicht an die NE durchgereicht. Die Höhe der anteiligen Preissteigerung ohne Erhebung richtet sich nach einem deutschlandweiten kommunizierten %-Satz. Die kommunizierte Preissteigerung ist oftmals niedriger ist die real am Markt durchgesetzte Preissteigerung.

Zudem richtet sich die anteilige Höhe bei der Fortschreibung der Preissteigerung nach der Quote an Zugbegleitern im NE-Netz – die Quote ist jedoch meist verkehrsvertraglich festgeschrieben und hat nichts mit der realen Preissteigerung im Netz zu tun.

Durch die Höhe der kommunizierten Preismaßnahmen greift die DB direkt in die wirtschaftliche Situation der NE ein. Erstmalig wurde für die Preismaßnahme zum 11. Dezember 2016 eine gemeinsam zwischen DB Regio und NE abgestimmte Preismaßnahme durchgeführt. Hierbei wurden auch preisstrukturelle Änderungswünsche der NE berücksichtigt.

Die Entscheidung über Angebotsmaßnahmen erfolgt jedoch nach wie vor allein durch die DB. Dazu einige Beispiele: DB Fernverkehr reagiert auf die Liberalisierung des Fernbusmarktes und den damit erhöhten Wettbewerbsdruck mit einer Niedrigpreispolitik. Sie hat deutlich die Zahl der angebotenen Sparpreise erhöht und hierdurch das Preisniveau gesenkt. Preissteigerungen wurden in den ergangenen Jahren sehr reduziert umgesetzt.

Durch den Zwang zur Anerkennung der Sparpreise in den Zügen der NE verringern sich die Erlöse deutlich, da anstelle des derzeit vereinbarten Nahverkehrspreises (C-Preis) für auf der NE genutzte Sparpreise nur der C-Preis abzgl. 30,5% zugeschieden wird.

Ferner bietet die DB Fernverkehr auch in Netzen mit parallelen NE-Verkehr Sparpreise mit ausschließlicher Gültigkeit im Fernzug an, die den C-Preis oder Haustarifangebote der NE preislich unterlaufen. Verlangt die DB somit auf der einen Seite eine kooperative Anerkennung aller Angebote, so tritt sie hier in direkte Konkurrenz und „pickt Rosinen".

DB Regio ist derzeit aktiv bei der Entwicklung von neuen Pauschalpreisangeboten mit regionaler Bedeutung. Die Angebote haben eine geringere Erlöskraft, und um Mehrerlöse zu erzielen, muss dies über eine höhere Nachfrage kompensiert werden. Diese Wirkung kann aber

netzspezifisch sehr unterschiedlich sein. Bei diesen Maßnahmen optimiert die DB Regio einseitig ihre Erlöse und setzt diese Angebote auch gegen den Willen der NE durch, was im Zweifel auch über Einflussnahme auf politische Entscheidungsträger erfolgt. Dieses Vorgehen ist aktuell auch in Mitteldeutschland zu beobachten, wo die DB Regio inzwischen nur noch ein Bahnunternehmen unter vielen ist und einen Marktanteil von deutlich unter 50% hält (z.B. Einführung Regio-120-Ticket trotz Widerstand der größten NE-Bahnen).

Stellt sich in der Folge dieser Preispolitik in dem Gutachten einer Verkehrserhebung heraus, dass es bei der NE durch diese Preispolitik der DB zu einem Schaden bei der NE gekommen ist (Absenkung der Tarifergiebigkeit €/Pkm), so ist die NE in der Beweispflicht. Selbst wenn die NE es schafft und den Beweis erbringt, steht die NE vor mehrjährigen Auseinandersetzungen mit der DB. Im Rahmen der Verhandlung kann die NE in aller Regel nur durch einen Kompromiss bzw. eine Schlichtung ihren Schaden geltend machen, so dass die NE in jedem Fall einen Nachteil davontragen wird.

Die DB Regio gestattet den NE im Rahmen der Tarifkooperation derzeit nicht, von der Anerkennung der Fernverkehrsangebote Abstand zu nehmen, auch wenn dies für die NE zu nachweislichen wirtschaftlichen Nachteilen der NE führt.

- *Wie bewerten Sie die Vergabeverfahren der Aufgabenträger? Gibt es strukturelle Nachteile für Wettbewerber der Deutschen Bahn AG? Wie könnten Aufgabenträger einheitliche Wettbewerbsbedingungen schaffen?*

Es gibt jedoch auch Schatten: In einzelnen Fällen scheint der Nutzen des Wettbewerbs, nämlich die Garantie, dass der wirtschaftlichste Anbieter zum Zuge kommt, noch immer nicht klar erkannt zu werden.

So war etwa das Vergabeverfahren im Teilnetz „Ring" der Berliner S-Bahn so ausgestaltet, dass es aufgrund der gewaltigen Komplexität dem bisherigen Betreiber deutliche Vorteile aufgrund seines immensen Wissensvorsprungs bescherte. Schließlich blieb nur ein Bieter, nämlich der bisherige, übrig. Dessen Angebotspreis lag deutlich über dem, was bisher gezahlt wurde (15,66 Euro/Zugkm zu 10,67 Euro) und vor allem auch deutlich über dem, was die beiden Länder Berlin und Brandenburg kalkuliert hatten.

Für die Teilnetze „Nord-Süd" sowie „Stadtbahn" sind wettbewerbliche Vergaben für den Betrieb ab 2023 vorzunehmen. In der im Mai 2016 erschienen Vorankündigung wurde in Aussicht gestellt, dass Gebrauchtfahrzeuge zugelassen werden sollen und keine flankierenden Maßnahme zur Fahrzeugbeschaffung geplant sind. Damit haben andere Anbieter jenseits der S-Bahn Berlin GmbH keine Chance. Die neue Regierungskoalition schreibt denn auch in ihrem Koalitionsvertrag, dass man sich „ab 2028" weniger von einem einzelnen Anbieter abhängig machen wolle. Offensichtlich ist die Vergabeentscheidung schon gefallen, ehe das Verfahren überhaupt gestartet worden ist.

Speziell bei der Fahrzeugbeschaffung sind die Aufgabenträger gehalten, Chancengerechtigkeit zwischen den Bietern herzustellen. Je nach konkretem Netz sind hier Kapitaldienstgarantien, Restwert- und Wiedereinsatzgarantien zu nennen, aber auch komplexere Modelle wie beim Rhein-Ruhr-Express oder wie in Baden-Württemberg.

Eine weitere Unwucht kann dann entstehen, wenn der bisherige Betreiber eine Vergabeentscheidung zu seinen Ungunsten durch Nachprüfungsanträge mutwillig in die Länge zieht, wie kürzlich bei der Vergabe des S-Bahn-Netzes Nürnberg. Die Vergabeentscheidung war dem Grunde nach im Frühjahr 2015 gefallen, aber durch mehrere Instanzen hindurch verhinderte die DB Regio eine Vergabe an den besser platzierten Mitbewerber, bis dieser angesichts des immer knapper werdenden Zeitraums bis zur Betriebsaufnahme die damit verbundenen deutlich höheren Risiken nicht mehr schultern wollte.

Um das „Geschäftsmodell Klage", also das mutwillige Hinauszögern einer Vergabeentscheidung zugunsten eines Mitbewerbers, weniger attraktiv zu machen, sollte in künftigen Vergaben vorgesehen werden, dass sich der Zeitpunkt der Betriebsübernahme bei Nachprüfungsverfahren automatisch verschiebt. In der Zwischenzeit soll der bisherige Betreiber per Auferlegung bei Offenlegung seiner Kosten und entsprechender Vergütung den Verkehr weiter betreiben. Ferner müssen die Gerichte auch personell wie fachlich in den Stand versetzt werden, Nachprüfungsverfahren zügig zu entscheiden.

Scharf kritisieren müssen wir den Versuch der DB Fernverkehr, einzelne Linien mittels Regionalisierungsmitteln querzufinanzieren, wofür sie dies im Rahmen der geplanten Ausweitung des Fernverkehrsnetzes („Deutschland im Takt") gegenüber den Aufgabenträgern wirbt. Der dem Wettbewerb unterfallende Teil des Verkehrsmarkts wird dadurch geschmälert. Ebenfalls nicht zulässig sind Scheinwettbewerbsverfahren, bei denen nicht eine Verkehrsleistung ausgeschrieben wird, sondern die Anerkennung eines Nahverkehrs bzw. Verbundtarifs in Zügen des Fernverkehrs, wie etwa auf der Strecke Dresden-Riesa.

- *Wie beurteilen Sie die Bonus-/Malus-Systeme in den Verkehrsverträgen? Wie wird mit Verspätungen und Zugausfällen umgegangen, die außerhalb des Einflussbereichs des Eisenbahnverkehrsunternehmens liegen? Sehen Sie Alternativen zu einer Klärung dieser Thematik vor den Zivilgerichten?*

Wir gehen davon, dass bis zu 80 % der Verspätungen im SPNV letztlich nicht von den EVU beinflussbar sind. Darunter handelt es sich bis zum 70 % um Verspätungen, die infrastrukturbedingt sind. Hier müssen die Verkehrsunternehmen Vertragsstrafen leisten, obwohl sie nicht der Verursacher der Verspätung sind.

Wir wollen hier an verschiedenen Punkten ansetzen: Zum einen sollen künftig bei Bauprojekten infrastrukturbedingte Kapazitätsengpässe realistischer als bisher in die Fahrpläne einfließen. Das steigert die Zuverlässigkeit des Systems für alle Beteiligten; die Fahrgäste wissen, worauf sie sich einlassen.

Zum anderen sollen die Anreize für den Eigner der Infrastruktur, also in den allermeisten Fällen DB Netz, deutlich erhöht werden, die gemachten zeitlichen Zusagen zur Abwicklung von Bauprojekten auch einzuhalten, d.h. dass die Projekte nicht später beendet werden als zugesagt. Es soll aber auch zu weniger Verschiebungen, insbesondere kurzfristiger Art, von Baustellen, denn auch diese bringen das System durcheinander. Regelungen hierzu könnten sich beispielsweise in einer künftigen Leistungs- und Finanzierungsvereinbarung (LuFV) III niederschlagen, aber auch andere Lösungen sind denkbar.

Schließlich sollte die Vertragsarchitektur geändert werden. Dadurch, dass es bisher keine direkte Vertragsbeziehung zwischen den Aufgabenträgern und dem Infrastrukturbetreiber gibt, geraten die Verkehrsunternehmen in eine „Sandwich"-Position: Bei infrastrukturbedingten Verspätungen fordern die Aufgabenträger von den EVU Pönalzahlungen ein, verbunden mit dem Hinweis, sie möchten ihre direkten Vertragsbeziehungen zum Infrastrukturbetreiber nutzen, um sich schadlos zu halten. Der Infrastrukturbetreiber seinerseits verweist darauf, dass er die Inhalte der Verkehrsverträge zwischen EVU und Aufgabenträgern nicht kenne. Haftung und Schadensersatz werden grundsätzlich abgelehnt. Die sehr weitgehenden Vorstellungen der DB Netz – ungefähr dergestalt, dass ein Infrastrukturnutzungsvertrag letztlich keine zeitliche Komponente enthalte – wurden zwar von der Bundesnetzagentur im Rahmen des Beschlusskammerverfahrens zu den SNB 2018 klar zurückgewiesen. Wieweit die Haftung aber nun künftig aussehen kann, ist derzeit noch offen.

Zumindest für die aktuell strittigen Fälle bedarf es unserer Auffassung nach der zivilgerichtlichen Klärung.

Schienenpersonenfernverkehr

- *Wie haben sich die Rahmenbedingungen für Wettbewerb im SPFV zuletzt entwickelt?*

Angesichts der hohen Kosten für Rollmaterial und der weiter steigenden Trassengebühren bei einem insgesamt ungenügenden Ordnungsrahmen für den SPFV kommt der Wettbewerb im Fernverkehr nicht in Gang. Der inzwischen erfolgte Markteintritt von Locomore Rail ändert an dieser Grundaussage nichts.

Das Hin und Her um wirklich attraktive Strecken wie etwa die Verbindungen auf die Nordseeinsel Sylt zeigen, dass der Quasi-Monopolist Deutsche Bahn AG im Ernstfall auch durch die Trassenvergabe den erfolgreichen Markteintritt eines Wettbewerbers zu verhindert sucht. Wir verweisen an dieser Stelle auf den Fernsehbeitrag des Satiremagazins „extra drei": http://www.ndr.de/fernsehen/sendungen/extra_3/Realer-Irrsinn-Sylt-Shuttle-Plus,extra10836.html. Gute Satire erkennt man daran, dass sie die Realität fast 1:1 abbildet, und das ist hier der Fall.

- *Sehen Sie im Fernverkehr insgesamt Potenzial für funktionierenden Wettbewerb, wenn die bestehenden Hindernisse durch den Gesetzgeber adressiert werden würden?*

Art. 87e GG weist dem Bund einen Gewährleistungsauftrag für die Schieneninfrastruktur sowie für ein Grundangebot auf der Schiene im Fernverkehr zu. Bisher versucht der Bund, das Grundangebot durch sein bundeseigenes Unternehmen DB Fernverkehr zu gewährleisten. Nach unserer Überzeugung haben die Erfahrungen seit der Bahnreform der Neunzigerjahre gezeigt, dass das Wettbewerbsmodell des „open access" gescheitert ist.

Der Bund sollte daraus die Konsequenzen ziehen und selbst definieren, welches Fernverkehrsangebot er mittel- und langfristig wünscht, etwa in Form eines Fernverkehrsplans, wie er aktuell in einer Bundesratsinitiative gefordert wird. Es bietet sich jedoch an, einen Schritt weiter zu gehen und das geforderte Angebot in Teilnetze zu zerlegen und diese Schritt für

Schritt in den Wettbewerb zu überführen. Bieter sollen sich auf Verkehrsverträge zur Bedienung dieser Netze bewerben können, wobei sich im Wettbewerb zeigen wird, inwiefern es Zuschussbedarfe gibt.

Schienengüterverkehr

- *Wie haben sich die Rahmenbedingungen für Wettbewerb im SGV zuletzt entwickelt? Wo liegen (weiterhin) zentrale Schwierigkeiten?*

mofair spricht für den Personenverkehr, Es ist aber offensichtlich, dass viele der genannten Probleme – schlechter Infrastrukturzustand, viele Baustellen, nicht wettbewerbsfähige Infrastrukturgebühren, steuerliche Benachteiligung der Schiene etc. – den Schienengüterverkehr genauso treffen wie den Personenverkehr.

Insgesamt halten wir es für dringend geboten, dass die Verkehrspolitik der Bundesrepublik stärker an den Empfehlungen des Weißbuchs der Europäischen Union zur Verkehrspolitik ausgerichtet wird. Die Bahnreform der Neunzigerjahre hat viele positive Ansätze gegeben, an anderen Stellen muss jetzt mehr geschehen, etwa im Güter und im Personenverkehr. Eine Bahnreform 2.0 als Teil eines „Masterplans Schiene" sollte unter der Federführung eines „Bundesbeauftragten für das Bahnwesen" erarbeitet werden. Er/sie kann die verschiedenen Aktivitäten vorantreiben und gibt der Bahnpolitik ein prominentes Gesicht nach außen – ohne ein einzelnes Unternehmen zu repräsentieren.