



Kompensationsmaßnahmen zur Stärkung des Wettbewerbs auf der Schiene

für den Fall einer weiteren
Eigenkapitalerhöhung der Deutsche Bahn AG

Berlin, 1. Juli 2020



Inhalt

0.	Vorbemerkung	3
1.	SPNV	5
2.	SPFV	7
3.	Infrastruktur	8
4.	Fahrausweisvertrieb, Tarif und Einnahmenaufteilung	9
5.	DB-Konzernstruktur	11



0. Vorbemerkung

Die Bundesregierung plant eine weitere Aufstockung des Eigenkapitals der Deutschen Bahn AG. Nachdem zuvor verschiedene absolute Höhen – zwischen 6,9 bis 8,4 Milliarden Euro¹ – im Gespräch waren, umfasst der Beschluss des Koalitionsausschusses vom 3. Juni 2020 5 Milliarden Euro.² Der Bundestag wird diese Maßnahme voraussichtlich im Rahmen des 2. Nachtragshaushaltsgesetzes am 2. Juli 2020 beschließen.

War noch bei der im Rahmen des Klimaschutzpakets beschlossenen Eigenkapitalerhöhung (ursprünglich auf elf Milliarden veranschlagt, inzwischen auf 5,5 Milliarden Euro) die Verwendung dieser Mittel auf die Infrastruktur beschränkt³, ist die neue Eigenkapitalerhöhung explizit auch und vor allem für die Stützung der Transportunternehmen vorgesehen.

Dadurch ist nun die drohende Wettbewerbsverzerrung unmittelbar offensichtlich.

Da der Bund als Eigentümer der DB AG dennoch an einer Unterstützung des Konzerns in Form einer Eigenkapitalisierung festhalten will, stellt sich die Frage, welche Maßnahmen es gibt, durch die die wettbewerbsverzerrende Wirkung dieser Rekapitalisierung ausgeglichen werden kann.

Solche Kompensationen sind bei der Pflege bestimmter Märkte nicht unüblich, sowohl bei der Fusionskontrolle – siehe die Übernahme von Arriva durch die DB im Jahr 2010 – als auch bei aktuellen Staatshilfen im Rahmen der Corona-Pandemie – siehe die Bedingungen, unter denen sich die Bundesrepublik Deutschland an der Lufthansa AG beteiligt.

mofair macht im Folgenden eine Reihe von Vorschlägen, die dem Einstieg in die Debatte dienen sollen.

Sie sind nicht so zu verstehen, dass mofair keine Bedenken gegen die weitere Beteiligung des Bundes an der Deutschen Bahn AG mehr hätte und die Eigenkapitalerhöhung dem Grunde nach akzeptieren würde. Es ist Sache der EU-Kommission, die geplante Erhöhung des Eigenkapitals der Deutschen Bahn beihilfe- und wettbewerbsrechtlich zu bewerten.

Vor jeder Entscheidung über die Zulässigkeit einer solchen massiven Beihilfe in Form einer Eigenkapitalerhöhung ist gegenüber der EU-Kommission und gegenüber der Öffentlichkeit nachzuweisen, dass der Bedarf in dieser Form und Höhe besteht, wie er sich auf die einzelnen Gesellschaften innerhalb des DB-Konzerns verteilt, und dass er tatsächlich auf die Auswirkungen der COVID-19-Pandemie zurückzuführen ist. Bisher ist dies nicht geschehen, trotz eindringlicher Mahnungen des Bundesrechnungshofes⁴, der Opposition im deutschen Bundestag und vieler anderer, mofair eingeschlossen.

Ein Bündel möglicher Kompensationsmaßnahmen müsste folgende Kriterien erfüllen:

¹ Papier von DB, BMVI und BMF, datiert 10. Mai 2020. Es war den zuständigen Bundestagsausschüssen Mitte Mai zugeleitet worden.

² Siehe https://www.bundesfinanzministerium.de/Content/DE/Standardartikel/Themen/Schlaglichter/Konjunkturpaket/2020-06-03-eckpunktepapier.pdf?__blob=publicationFile&v=9, Punkt 35.g.

³ Was nicht heißt, dass sie allein schon deswegen wettbewerbslich unschädlich wäre. Solange es in dem integrierten Konzern Beherrschungs- und Gewinnabführungsverträge gibt, wird es auch Wettbewerbsverzerrungen geben. Mehr Eigenkapital bedeutet immer eine Verbesserung der Finanzierungsbedingungen für *alle* Gesellschaften innerhalb des Konzerns, egal ob Infrastruktur oder Transport.

⁴ Bericht an den Haushaltsausschuss des Deutschen Bundestages nach § 88 Abs. 2 BHO über aktuelle Erkenntnisse zur wirtschaftlichen Lage und zum Corona-bedingten zusätzlichen Finanzierungsbedarf des DB AG-Konzerns vom 25. Mai 2020, <https://www.bundesrechnungshof.de/de/veroeffentlichungen/produkte/beratungsberichte/langfassungen/langfassungen-2020/2020-bericht-aktuelle-erkenntnisse-zur-wirtschaftlichen-lage-und-zum-corona-bedingten-zusaetzlichen-finanzierungsbedarf-des-db-ag-konzerns-pdf>.



- Es muss sich positiv auf alle Verkehrsarten – SPNV, SPFV und SGV – sowie auf die Infrastruktur und andere *essential facilities* auswirken.
- Es muss verbindlich sein und schnell in Kraft gesetzt werden können.
- Bund und DB AG sollten es federführend umsetzen können.

Schließlich muss dabei klar sein, dass zumindest ein erheblicher Teil der Maßnahmen nicht allen Marktteilnehmern gleichermaßen zugutekommen kann. Um einen einseitigen Markteingriff zugunsten der Deutsche Bahn AG – und ein solcher liegt durch eine Kapitalerhöhung zweifelsfrei vor – auszugleichen, müssen Maßnahmen ergriffen werden, die die Deutsche Bahn AG und deren Eigentümer Bundesrepublik Deutschland von sich aus nicht ergreifen würden. Anders kann man die aus dem Gleichgewicht gebrachte „Wettbewerbswaage“ nicht wieder austarieren.

Im Folgenden werden verschiedene Vorschläge für die Bereiche

1. SPNV
2. SPFV
3. Infrastruktur
4. Fahrausweisvertrieb, Tarif und Einnahmenaufteilung und
5. DB-Konzernstruktur

gemacht und erläutert.

1. SPNV

Zwar ist der Wettbewerbsmarkt im SPNV weit gehend etabliert. Aber es gibt starke Beharrungskräfte, besonders in fahrgaststarken Netzen. Um den SPNV-Markt dauerhaft zu pflegen und Rückschritte in der Marktöffnung zu vermeiden, die durch eine einseitige Stärkung der DB-Unternehmen wahrscheinlich werden, sollten künftig folgende Punkte gelten:

- Direktvergaben an DB-Töchter müssen wirksam unterbunden werden. Verzögerungen beim Übergang in den Wettbewerb wie etwa bei den S-Bahn-Netzen München und Hamburg durch überlange „Interimsverträge“ müssen ausgeschlossen werden.

Das Prinzip der wettbewerblichen Vergabe von SPNV-Verkehrsleistungen, seit spätestens 2011 in Deutschland rechtlich unzweifelhaft vorgeschrieben, wurde in den vergangenen Jahren vermehrt durch neuerliche Direktvergaben – in den allermeisten Fällen an die DB Regio oder ihre Tochtergesellschaften – vermehrt in Frage gestellt. Gerade in aufkommensstarken Netzen wurden und werden echte oder vermeintliche Sachzwänge genutzt oder erst geschaffen, die die Doppelfunktion der DB als Infrastrukturbetreiber und Betreiber und/oder den vorhandenen Zugriff der DB auf vorhandenes Fahrzeugmaterial nutzen, um Direktvergaben (oftmals „Interimsvergaben“) über bis zu sechs Jahre zu rechtfertigen.

- Der Trend zu immer größeren Vergaben muss begrenzt werden. Daher sollte das Vergaberecht so neu gefasst werden, dass ab einem jährlichen Vergabevolumen von 8 Mio. Zugkm eine Losbildung verpflichtend gemacht wird. Ab einem Volumen von 12 Mio. Zugkm sollte zudem eine Loslimitierung verpflichtend werden.

In den vergangenen Jahren wurden Vergabenetze tendenziell immer größer. Zwar ist es wichtig, durch eine angemessene Größe der Netze auch die Vergabeverfahren selbst möglichst wirtschaftlich zu gestalten. Zu große Netze aber bevorzugen aufgrund des sehr hohen damit verbundenen Finanzierungsaufwands und der oftmals entsprechend höheren Risiken eindeutig das Staatsunternehmen DB. Losbildung und ab einer gewissen Größe auch eine Loslimitierung sind daher geeignete Mittel, um die je regionalen Märkte dauerhaft zu pflegen.

- Angebote für Verkehrsleistungen unter den eigenen Kosten werden wirksam ausgeschlossen. Die Regionalverkehre Start Deutschland GmbH wird aufgelöst.

Die Eigenkapitalspritze allein für die DB kann dazu führen, dass sie aggressiver als bisher versuchen wird, in den vergangenen Jahren verloren gegangenes Terrain zurückzugewinnen. Daher muss noch genauer darauf geachtet werden, dass keine Angebote unter den eigenen Kosten gelegt werden. Die „Regionalverkehre Start Deutschland GmbH“, die als Low-Cost-Tochter der DB Regio eigens zum Zweck der Marktrückeroberung gegründet wurde, muss daher aufgelöst werden.

- Der Marktanteil der Regionalverkehrstöchter des Deutsche-Bahn-Konzerns wird auf 60 %, gemessen an der geplanten Betriebsleistung pro Jahr in Zugkm, begrenzt.

Historisch bedingt lag der Anteil der DB Regio und ihrer Töchter an der Betriebsleistung zu Zeiten der Bahnreform 1994/96 um die 95 %. Seitdem ist er bezogen auf die Betriebsleistung auf nunmehr gut 60 % deutschlandweit gesunken. Das ist noch immer eine Größenordnung, bei der man von einer marktbeherrschenden Stellung sprechen kann. Um eine wettbewerbswidrige Nutzung des zusätzlichen Eigenkapitals zu vermeiden, wäre also eine Deckelung auf den jetzigen Marktanteil angemessen.



- Vorteile, die die DB-Töchter durch ihren großen Gebrauchtfahrzeugpark in Ausschreibungen ziehen können, werden wirksam neutralisiert. Ein Zurückhalten vorhandener Fahrzeuge vom Markt, statt sie zu Marktpreisen Mitbewerbern zur Verfügung zu stellen, ist zu unterbinden.

Noch immer kommt es vor, dass in Ausschreibungen der Aufgabenträger Neu- und Gebrauchtfahrzeuge gleichermaßen angeboten werden können, und dass dabei der Wertungsabschlag für Gebrauchtfahrzeuge relativ zu gering ist. Das führt regelmäßig zu einer klaren Bevorteilung der DB Regio, da nur sie über disponible Gebrauchtfahrzeuge in nennenswertem Umfang verfügt. Auch das Zurückhalten von Gebrauchtfahrzeugen vom Markt kann taktisch angewendet werden und muss unterbunden werden.

- Im Falle von Betriebsübergängen im SPNV werden die Anreize verstärkt, den Personalübergang vom bisherigen Betreiber DB Regio zu einem konzernfremden Folgebetreiber zu fördern und kooperativ zu unterstützen.

Seit der Änderung des Gesetzes gegen Wettbewerbsbeschränkungen im Dezember 2015 gilt der Grundsatz, dass Neubetreiber von SPNV-Netzen den Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern des bisherigen Betreibers ein Übernahmeangebot machen müssen, soweit es ihrem Betriebskonzept entspricht und soweit es sich um Personale handelt, die zur unmittelbaren Erbringung der Verkehrsleistung erforderlich sind (also Triebfahrzeugführer, Zugbegleiter und eng verwandte Tätigkeiten). Im Vertrauen darauf haben die Wettbewerber ihre Ausbildungskosten kalkuliert. Die DB hat aber alles darangesetzt, die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter zu halten und ggf. in Nachbarnetzen oder im Güter- und Fernverkehr einzusetzen. Sie stellt sich auch quer, eine Direktansprache der Personale durch die Neubetreiber zu unterstützen. Dadurch wird der Sinn der Gesetzesänderung konterkariert.



2. SPFV

Im Fernverkehr ist der Wettbewerb noch immer sehr schwach entwickelt. Vor allem der Zugang zu attraktiven Trassen zu günstigen Preisen und zu Fahrzeugen bildet sehr hohe Hürden.

- Es wird durch geeignete Maßnahmen sichergestellt, dass das de-facto-Monopol der DB bei der Beschaffung von Fernverkehrsfahrzeugen gebrochen wird. Denkbare Varianten sind eine Zurverfügungstellung von Neufahrzeugen an Wettbewerber bei Weitergabe der günstigen Finanzierungskonditionen oder ein Fahrzeugpool bei einer Gesellschaft des Bundes, die ebenso günstige Finanzierungskonditionen erhält und weitergeben kann.

Um ein konkurrenzfähiges Angebot im SPFV machen zu können, müssen alternative Anbieter eine gewisse kritische Masse an Verbindungen auf die Gleise bringen. Dies ist auf Dauer nur mit einem entsprechend großen Fuhrpark möglich. Ein Gebrauchtmarkt für – vor allem höherwertige – Fernverkehrsfahrzeuge besteht praktisch nicht. Andererseits kann die Deutsche Bahn durch ihre Eigenschaft als reines Staatsunternehmen Finanzierungskonditionen nutzen, die Wettbewerber niemals erreichen können. Hier muss ein Weg gefunden werden, wie auch andere Unternehmen zu vergleichbaren Finanzierungskonditionen kommen können. Diese Maßnahme wird durch eine Verknüpfung mit dem Zugang zu attraktiven Trassen (s.u.) besonders wirksam.

- Ein bestimmter Anteil der attraktiven Trassen im Takt-/Kernnetz, auch im Hochgeschwindigkeitsnetz, wird den Wettbewerbern zur Verfügung gestellt. Dies kann im Vorgriff auf ein neues Trassenvergabemodell im Rahmen des Deutschlandtakts ausgestaltet werden.

Die Überlegungen zur Implementierung des Deutschlandtakts werden derzeit auch in regulierungsrechtlicher Hinsicht konkreter. Wie die wettbewerbliche Vergabe von SPFV-Trassen künftig organisiert wird, ist noch offen. Entscheidend aber ist, dass eine Mindestmenge, die sukzessiv weiter steigen sollte, auf jeden Fall nicht an die DB Fernverkehr vergeben werden darf.

- Die DB Fernverkehr wird verpflichtet, einen Anteil ihrer Verkehrsleistung per Unterauftrag an andere Eisenbahnverkehrsunternehmen zu vergeben, beginnend im IC- bzw. dem künftigen Fernverkehrsregionalnetz des Deutschlandtaktfahrplan (FR-Linien), später auch im Hochgeschwindigkeitsnetz.

Einen gewissen Anteil der Verkehrsleistung nicht selbst zu erbringen, sondern an Subunternehmen zu vergeben, ist seit vielen Jahren in vielen Bereichen des öffentlichen Verkehrs geübte Praxis (z. B. im kommunalen Busverkehr). Neue Anbieter können damit in den Markt integriert werden, weitere Erfahrungen sammeln, und innovative Konzepte entwickeln.

- Denkbar ist ferner, dass Wettbewerber künftig einen wachsenden Anteil der Sitzplatzkapazität in Fernverkehrszügen vermarkten dürfen (*Reselling*).

Damit neue Anbieter im Fernverkehr, ehe sie durch eigene Verkehrsangebote Marktpräsenz aufbauen können, einem größeren Publikum bekannt werden und eine Marke etablieren können, können sie als Zwischenhändler beim Vertrieb von Fernverkehrsfahrten eingeschaltet werden. Ein analoges Verfahren hat sich bei der Öffnung des Telekommunikationsmarkts bewährt.



3. Infrastruktur

Hohe Kosten der Infrastruktur und schlechter Zugang zu ihr benachteiligen bisher zum einen den Bahnverkehr als Ganzes. Sie benachteiligen aber auch die Nutzer der Infrastrukturen außerhalb des DB-Konzerns, da sie keinen konzernbezogenen Ausgleich der hohen Kosten erhalten.

- Die Trassen- und Stationsgebühren werden dauerhaft auf die unmittelbaren Kosten des Zugbetriebs (uKZ) gesenkt. Die fehlenden Kostendeckungsbeiträge werden aus dem Bundeshaushalt direkt geleistet.

Diese Maßnahme käme allen Nutzern des Gleisnetzes zugute, würde aber gerade in der jetzigen Phase die kleineren Unternehmen, die nicht den deutschen Staat als Garanten im Rücken haben, stützen. Neue Angebote könnten nach der Krise leichter an den Markt gebracht werden. Und um den Schienenverkehr gemäß dem „Green Deal“ der EU-Kommission zu stützen, wäre diese Maßnahme eine deutliche Verbesserung der Marktposition der Schiene im Vergleich zum motorisierten Individualverkehr (MIV) heute. Sie würde exzellent zur deutschen Ratspräsidentschaft im 2. Halbjahr 2020 passen und das „European Year of Rail 2021“ einläuten.

- Die Eisenbahninfrastrukturunternehmen (EIU) des DB-Konzerns nehmen in ihre Nutzungsbedingungen klare Regelungen zur Haftung für Folgeschäden auf, die den EVU aufgrund mangelhaftem Infrastrukturzustand oder in Folge der signifikant gestiegenen Bautätigkeit entstehen. Der Bund gleicht die sich daraus ergebenden Mehrbedarfe bei den EIU in geeigneter Weise aus.

Die Einführung klarer Haftungsregelungen für Folgeschäden, die den Zugangsberechtigten aus mangelnder Infrastrukturqualität oder mangelnder Verfügbarkeit entstehen, ist eine lange erhobene Forderung. Sie würde lediglich nachvollziehen, was in anderen Wirtschaftszweigen gang und gäbe ist und damit ebenfalls die relative Marktposition der Schiene stärken. Zwar sind auch die DB-Transportunternehmen von den heutigen, unbefriedigenden Regelungen betroffen, aber anders als die Wettbewerbsbahnen findet innerhalb des DB-Konzerns ein Ausgleich statt.

- Für Abstellanlagen, Werkstätten und sonstige Serviceeinrichtungen der DB fällt der DB-Konzernvorrang. Für heute schon stark nachgefragte Anlagen wird ein systematischer Ausbauplan erstellt.

Nicht nur bei den Trassen werden die Kapazitäten knapp, sondern auch bei Abstellanlagen und Werkstätten sowie weiteren Serviceeinrichtungen, insbesondere in der Nähe von Knotenbahnhöfen. Längere Zu- und Abführungsfahrten zu weiter entfernt liegenden Standorten werden notwendig, die ihrerseits Kapazität im Gleisnetz verbrauchen. Daher ist ein systematischer Ausbauplan im Sinne des Gesamtsystems notwendig. Die heute noch gegebene Möglichkeit für die DB als den Betreiber mit den meisten Standorten, ihre Ressourcen strategisch einzusetzen – z. B. überhöhte Preise für konzernfremde Kunden im Falle eines Betreiberwechsels zu verlangen – muss dabei ausgeschlossen werden.



4. Fahrausweisvertrieb, Tarif und Einnahmenaufteilung

Fahrgastinformation und Fahrausweisverkauf werden noch immer von der DB und ihrer Vertriebsstochter dominiert. Viele Diskriminierungen im Kleinen verhindern bis heute fairen Wettbewerb.

- Alle Fahrausweise des Bahntarifs werden kurzfristig zum Vertrieb durch alle Eisenbahnverkehrsunternehmen freigegeben. Auch die Fahrplandaten (Soll-, Prognose- und Echtzeit) sowie Auslastungs- und ähnliche Daten werden freigegeben. Umfasst sind alle Vertriebskanäle. Die Provisionen werden wettbewerbsfreundlich ausgestaltet.

Hierzu gibt es bereits die „Brancheninitiative gegenseitiger Verkauf“, die in den vergangenen ein- bis zwei Jahren gute Fortschritte auf dem Weg zu einem diskriminierungsfreien Verkauf gemacht hat. Es ist aber wichtig, die bisher erreichten Zugeständnisse des bisherigen Monopolisten Deutsche Bahn auf höherer Normebene festzuschreiben und gegen künftige Rückschritte abzusichern. Entscheidend sind dabei wettbewerbsfreundliche Regelungen zu Provisionen, zur Zurechnung kassentechnischer Einnahmen etc., damit die Marktöffnung nicht nur nominell erfolgt, sondern für andere Anbieter auch kommerziell attraktiv wird.

- Der Fernverkehrstarif (heutige Preisklassen A und B) werden in die Hoheit der „Deutschland Tarif GmbH“ (gegründet am 9. Juni 2020) überführt. So können perspektivisch alle EVU den Fernverkehrstarif verkaufen und mitgestalten. Jedes Verkehrsunternehmen, das dies möchte, erhält das Recht, den Fernverkehrstarif anzuwenden. Die Erlöse werden im Rahmen einer Einnahmenaufteilung nach dem Vorbild des Nahverkehrs unter den anwendenden Verkehrsunternehmen aufgeteilt.

Der Fernverkehrstarif, der in der öffentlichen Wahrnehmung besonders präsent ist, ist anders als der Nahverkehrstarif außerhalb von Verbänden auch nach der Gründung der „Deutschland Tarif GmbH“ noch immer ein Haustarif der Deutschen Bahn AG. Sie kann diesen weiter strategisch einsetzen. Das geschieht beispielsweise beim Einsatz von besonderen Rabattangeboten (Spar- und Supersparpreise) auf Relationen, die zu einem erheblichen Teil von Wettbewerbsbahnen bedient werden, die gesetzlich und verkehrsvertraglich verpflichtet sind, die Produkte des Fernverkehrstarifs der DB anzuerkennen. Dass ein Unternehmen Sonderangebote macht, diese dann aber von seinen Mitbewerbern – oder im Bruttovertrag den Aufgabenträgern – bezahlen lässt, ist inakzeptabel.

- Auch dritte Vertriebsdienstleister sollten den Zugang zu allen Produkten des Bahntarifs erhalten.

Um den Vertriebswettbewerb im Sinne der Verbraucher zu incentivieren, sollte auch dritte Anbieter, die nicht notwendigerweise selbst Verkehrsdienstleistungen anbieten, Fahrausweise zu fairen und nichtdiskriminierenden Bedingungen verkaufen dürfen. Bedingung ist natürlich, dass diese sich ihrerseits auf die von der Verkehrsbranche gemeinsam festgelegten Standards etwa zur Sicherheit, Kontrollierbarkeit etc. verpflichten.

- Verkehrsunternehmen, die dies wünschen, erhalten Zugriff auf die Vertriebsinfrastruktur der Deutschen Bahn zu fairen, nichtdiskriminierenden und wirtschaftlich attraktiven Bedingungen.

Angesichts der Marktmacht des bisherigen Quasi-Monopolisten DB Vertrieb kann es für einige Unternehmen sinnvoll sein, keinen oder nur einen schlanken eigenen Vertrieb aufzubauen. Es muss in diesem Fall möglich sein, dass Wettbewerber der Deutschen Bahn ihre eigenen Tarifprodukte über die Kanäle der DB Vertrieb gegen angemessenes Entgelt verkaufen können.

- Regelungen zur Einnahmenaufteilung bei der Anerkennung von Fernverkehrsfahrkarten in den Zügen des Nahverkehrs werden so überarbeitet, dass keine Ausnutzung des bisherigen Monopols der DB mehr möglich ist.



Bis heute sind die Regelungen zur Einnahmenaufteilung zwischen dem Fern- und dem Nahverkehrsanteil in abwärtskompatiblen Fernverkehrsfahrausweisen so gestaltet, dass die Nahverkehrsunternehmen oftmals weniger als den ihm eigentlich zustehenden Anteil des Fahrausweiserlöses erhalten. Das muss geändert werden.

- Die Marktmacht der Portale bahn.de und des [DB-Navigators](#) ist allein durch die Marktabschottung durch die DB in der Vergangenheit möglich geworden. Daher müssen diese beiden Vertriebskanäle in geeigneter Form durch die Bundesnetzagentur reguliert werden.

Auch wenn die Wettbewerber der Deutschen Bahn eigene Vertriebskanäle aufgebaut haben und dies weiter tun werden: Die Portale bahn.de und die Smartphone App „DB Navigator“ haben in den Jahren der von der DB betriebenen Marktabschottung bereits eine extrem große Marktdurchdringung erreicht, gegen die anzukommen selbst bei höchster Vertriebsqualität und Kundenfreundlichkeit kaum möglich ist. Daher müssen diese beiden Portale künftig reguliert werden. Die geeignete Behörde dafür ist die Bundesnetzagentur.

- In diesem Zusammenhang ist die URL www.bahn.de aufzugeben – denn auch die Wettbewerbsbahnen sind „Bahn“.

Diese vermeintliche kleine Änderung wird das Bewusstsein der Kunden, es mit einem *Bahnsystem* zu tun zu haben, stärken. Millionen Menschen werden bei dieser Änderung erstmalig wahrnehmen, dass sich der Markt verändert hat.

5. DB-Konzernstruktur

Gerade in einer Zeit, in der ein Staatsunternehmen mit weiteren staatlichen Mitteln in Milliardenhöhe unterstützt werden soll, ist es Zeit, die Strukturen dieses Unternehmens zu überprüfen. Das neuerliche staatliche Engagement soll nicht in ein Fass ohne Boden erfolgen. Eine steigende Staatsbeteiligung bei einem Unternehmen, die als akute Notfallmaßnahme gedacht ist, muss zudem konsequenterweise befristet werden.

- Um Quersubventionierungen zwischen den Monopol- und Wettbewerbsbereichen ab sofort auszuschließen, werden die Gewinnabführungs- und Beherrschungsverträge innerhalb des DB-Konzerns gekündigt.

Dieses ist die absolute Kernmaßnahme, weil der „Verschiebebahnhof“ zwischen dem Monopol- und dem wettbewerblichen Bereich das zentrale Hindernis für den fairen Wettbewerb auf der Schiene in Deutschland ist. Zwar wird durch viele Normen versucht, eine Quersubventionierung des Transportdurch den Infrastruktursektor zu vermeiden. Aber diese Normen bleiben lückenhaft und sind selbst mit gewaltigem Aufwand praktisch nicht kontrollierbar. Darauf hat auch der Bundesrechnungshof wiederholt hingewiesen.

Ein Ende der Verträge würde endlich die notwendige Transparenz über die tatsächliche wirtschaftliche Lage der einzelnen Konzernsparten liefern und damit auch der Politik Hinweise zur zukünftigen Konfiguration der einzelnen Konzerngesellschaften bzw. -sparten liefern, und zwar sowohl in Hinblick auf die optimale Leistungserbringung als auch eine sparsame Haushaltsführung. Es ist die einzig wirksame Maßnahme, um Quersubventionierungen zwischen Infrastruktur- und Transportunternehmen sichtbar zu machen.

- Nach einer gewissen Zeit sollen Unternehmensanteile im Wert von 5 Milliarden Euro, dem Volumen der jetzt angedachten Eigenkapitalerhöhung, an den Eisenbahnverkehrsunternehmen DB Fernverkehr AG, DB Regio AG und DB Cargo AG veräußert werden.

Staatsbeteiligungen in Krisensituationen werden in der Regel als vorübergehende Maßnahme konzipiert. Und da die hier in Rede stehende Kapitalaufstockung für die Deutsche Bahn AG explizit mit den negativen Konsequenzen der Corona-Pandemie begründet wird, ist es nur angemessen, dass diese neuerliche staatliche Beteiligung nach Abklingen dieser Folgen zu einem geeigneten Zeitpunkt, der jetzt naturgemäß noch nicht exakt bestimmbar ist, auch wieder beendet werden muss. Da die Eigenkapitalerhöhung zudem explizit für die im Wettbewerb stehenden Transporttöchter gedacht ist, muss der Rückzug des Bundes aus diesen Gesellschaften erfolgen, also vor allem aus DB Fernverkehr, DB Regio und DB Cargo.

- Um eine Lücke in der Energieregulierung zu schließen, werden die Funktionen des Netzbetreibers und des Energieversorgers in der heutigen DB Energie gesellschaftsrechtlich voneinander getrennt („unbundled“). Die neue „DB Energieproduktions- und -handels GmbH“ sollte veräußert werden.

Die heutige DB Energie ist ein integrierter Konzern im Kleinen, der den Wettbewerb sowohl gegenüber den Wettbewerbsbahnen als auch gegenüber den alternativen Bahnstromlieferanten verzerrt. Ein fairer Bahnstrommarkt aber wird angesichts der angestrebten vollständigen Dekarbonisierung des Eisenbahnverkehrs immer wichtiger.

