



# Faire Vergabeverfahren, nachhaltiges Vertragsmanagement

Das SPNV-Wettbewerbsmodell  
zeitgemäß weiterentwickeln

Juli 2020



## Inhalt

1. Wo steht der Wettbewerb im SPNV? .....	3
2. Wettbewerbsverfahren fairer machen.....	4
3. Laufende Verkehrsverträge wieder ins Gleichgewicht bringen .....	10
4. Wenn sich nichts ändert: drohende Konsequenzen.....	11



## 1. Wo steht der Wettbewerb im SPNV?

Anders als im Fernverkehr, wo der Anteil der Wettbewerbsbahnen noch immer bei etwa einem Prozent stagniert, ist der Anteil der Nicht-DB-Bahnen im Schienenpersonennahverkehr (SPNV) in den vergangenen Jahren kontinuierlich gestiegen auf inzwischen gut 39 %. In den kommenden Jahren wird der Anteil auf ca. 45 % steigen.

Der Wettbewerb im SPNV ist für alle ein Erfolg:

- für die Fahrgäste, weil sie in moderneren Fahrzeugen schneller und komfortabler ans Ziel kommen,
- für die Aufgabenträger, weil sie eine erhebliche „Wettbewerbsdividende“ realisieren konnten und so mehr Mittel für Leistungsbestellungen zur Verfügung haben
- für die neu hinzugekommenen Eisenbahnverkehrsunternehmen, weil sie am deutschen Eisenbahnmarkt Geld verdienen konnten,
- und auch für die DB Regio selbst, denn auch sie hat ihre Effizienz steigern können. Zwar ist ihr relativer Marktanteil gesunken; ihre Verkehrsleistung aber nicht.

Allerdings zeigt sich inzwischen, dass der Wettbewerb kein Selbstläufer ist, sondern dass der Markt auch „gepflegt“ werden muss. Um die Errungenschaften zu sichern, müssen die Bundespolitik, vor allem aber die Bundesländer und ihre Aufgabenträgerorganisationen das Wettbewerbsmodell konsequent weiterentwickeln. Dazu macht mofair im Folgenden eine Reihe konstruktiver Vorschläge.

## 2. Wettbewerbsverfahren fairer machen

Die Rahmen- und Vergabebedingungen haben sich in vielen Bereichen verschlechtert. Wenn nicht gegengesteuert wird, machen sie das „SPNV-Geschäft“ für die Eisenbahnverkehrsunternehmen unattraktiv. Im Folgenden nennen wir die Herausforderungen, die im Vergabeverfahren und in laufenden Verträgen auftreten und unterbreiten Vorschläge, wie ihnen zu begegnen ist.

### 2.1. Angemessene Laufzeit der ausgeschriebenen Verkehrsverträge

Entscheidender Teil der Angebote sind neben den Fahrzeugen weitere Großinvestitionen wie beispielsweise der Neubau einer oder gar mehrerer Werkstätten. Für ein konkurrenzfähiges Angebot ist eine angemessene Dauer des ausgeschriebenen Vertrags entscheidend. Sie muss eine ausreichende Amortisierung der Investitionskosten in der Vertragslaufzeit ermöglichen. Ist die Vertragslaufzeit zu kurz, muss eine zu „schnelle“ Amortisierung kalkuliert werden. Als Konsequenz wird das Angebot zu teuer und hat keine Chance auf den Zuschlag. Der Vorteil des Altbetreibers mit Gebrauchtfahrzeugen und vorhandenen Werkstätten verstärkt sich.

Vorzusehende Investitionen einerseits und Vertragslaufzeiten andererseits müssen in einem ausgewogenen Verhältnis zueinander stehen. Andernfalls würde implizit jeweils der Altbetreiber bevorzugt.

### 2.2. Fragmentierung der Wertschöpfungskette

Für die zunehmende Zerlegung der Wertschöpfungskette bei Ausschreibungen gab es jeweils gute und nachvollziehbare Gründe: Beispielsweise wurden Fahrzeugpools eingeführt, um die Chancengleichheit zwischen verschiedenen Bietern in einer Zeit zu verbessern, als die Wettbewerber erhebliche Probleme hatten, eigene Fahrzeugfinanzierungen darzustellen, während dies bei der DB Regio als Tochter des Bundes weiterhin kein Problem war. Separate Ausschreibungen des Fahrausweisvertriebs wurden – zumindest teilweise – damit begründet, dass auf diese Weise das bisherige Monopol durch den Wissensvorsprung der DB Vertrieb gebrochen werden könnte.

Allerdings führt das Ausschreiben von Teilen der Wertschöpfungskette auch dazu, dass jeder Dienstleister – Fahrzeugdienstleister, Vertriebsdienstleister, Betriebsdienstleister (also das fahrende EVU) für den je eigenen Bereich kalkulieren muss. Ein Saldieren von Risiken in dem einen mit den Chancen in dem anderen Bereich ist nicht mehr möglich. Konzepte, die auf einer bereichsübergreifenden Optimierung beruhen, können nicht mehr zum Zuge kommen. Das ist auch für die Aufgabenträger nachteilig, denn zum einen müssen sie die je einzelnen kalkulierten Risikoaufschläge zahlen, und zum anderen wird Innovation gehemmt. In der Konsequenz entsteht eine „Risikoballung“ vor allem im Bereich der Personalkosten (s.u.) als einem der wenigen Bereiche, in dem das EVU noch die volle Verantwortung trägt – theoretisch zumindest. Tatsächlich sind auch hier durch die Personalknappheit Gestaltungsmöglichkeiten kaum mehr vorhanden und haben sich die Tarifbedingungen und auch die Betriebsvereinbarungen einander so weit angeglichen, dass kaum eine Unterscheidung der EVU untereinander mehr möglich ist.

Die Wertschöpfungskette soll wieder „defragmentiert“ werden und das EVU mehr Dienstleistungen im Paket übernehmen können.

### 2.3. „Mittelstandsfreundlichkeit“

In der Vergangenheit haben die Aufgabenträger versucht, ihre Vergabeverfahren aufeinander abzustimmen und auch in der Größe handhabbar zu gestalten. Das hat aber nicht immer funktioniert. Durch Verschiebungen im Vergabekalender kann es passieren, dass sich viele attraktive Netze gleichzeitig auf dem Markt befinden. Das kann mittelgroße potenzielle Betreiber schlicht überfordern – zu groß ist die Gefahr, bei nur geringen Erfolgsaussichten viele Mittel in eine Bewerbung zu stecken. Auch die Größe einzelner Netze darf eine bestimmte Größe nicht überschreiten, da andernfalls der Altbetreiber (meist DB Regio) einen klaren Vorteil hat.

Künftig soll wieder mehr auf nicht zu große Losgrößen geachtet werden und sollen die Verfahren so gut wie möglich auch zeitlich aufeinander abgestimmt werden. Loslimitierungen sind und bleiben ein probates Mittel, um den Wettbewerb auch mittelfristig zu sichern.

### 2.4. Wettbewerb nach quantitativen und qualitativen Kriterien

Durch die immer detaillierter gewordenen Vorgaben der Aufgabenträger, bis ins kleinste Detail, und durch die starke Fragmentierung der Wertschöpfungskette (s.o.), wird es immer schwieriger für die Bewerber, sich gegenüber den anderen hervorzuheben. Oftmals bleiben nur die hochrisikobehafteten Kostenelemente wie Personalkosten übrig. Die Bieter werden gewissermaßen genötigt, optimistische Annahmen über die Entwicklung der Personalkosten zu treffen. Gleiches gilt für die Verfügbarkeit von Personal überhaupt.

Es müssen wieder mehr qualitative Kriterien bei der Auswahl der Betreiber berücksichtigt werden. Die Verkehrsunternehmen wollen etwas unternehmen, nicht nur fahren.

### 2.5. Transparente Anwendung qualitativer Kriterien

Sofern Qualitätsaspekte in die Bewertung einfließen sollen, sind die Bewertungskriterien oftmals nicht transparent: Häufig ist nicht klar, was genau wie bewertet werden soll. Die Bieter müssen sich darauf verlassen dürfen, dass ein gewisser Mehraufwand für Mehrqualitäten entsprechend gewürdigt wird, also bei der Wertung der Angebote positiv berücksichtigt wird. Und es muss deutlich werden, wie dies geschieht.

Die qualitativen Kriterien müssen dabei transparent und nachvollziehbar sein, so dass die EVU die Wünsche des Aufgabenträgers kreativ, aber vergleichbar, erfüllen und später umsetzen können.

### 2.6. Personalkostenentwicklung

Schon seit einigen Jahren ist der Triebfahrzeugführer als Engpassberuf gelistet. Dies führt zu stark steigenden Gehältern. Zwar sind in den Verkehrsverträgen Preisgleit- bzw. Wertsicherungsklauseln enthalten, die das Risiko für die Verkehrsunternehmen begrenzen sollen. Aber diese referenzieren jeweils auf die Indizes H49.x des Statistischen Bundesamtes, die den SPNV praktisch nicht berücksichtigen, sondern nur verwandte Sektoren wie den Schienengüterverkehr oder den Verkehr mit Bussen. Dadurch allein können schon erhebliche Verwerfungen entstehen.

Noch entscheidender ist aber, dass die Tarifabschlüsse der vergangenen ca. vier Jahre nicht mehr nur Steigerungen der Tabellenentgelte enthielten, sondern vor allem andere, zunächst nichtmonetäre Elemente: Arbeitszeit wurde reduziert, Urlaube wurden ausgeweitet, und in vielen Fällen wurden die



Grundsätze der Arbeitsdisposition verändert. Besonders weit reichend sind Wahlmodelle zwischen mehr Entlohnung und mehr Freizeit. Im Ergebnis haben alle diese Änderungen einen deutlich erhöhten Personalbedarf zur Folge. Und das zu einer Zeit, da mehr und mehr Arbeitnehmer aus dem Erwerbsleben ausscheiden und gleichzeitig die Verkehrsmenge weiter steigen soll.

Selbst wenn unterstellt wird, dass die individuellen Entgeltsteigerungen durch die Verkehrsverträge aufgefangen werden (was keineswegs immer der Fall ist), bleiben den Verkehrsunternehmen noch die Mehrkosten aus dem Personalmehrbedarf (dauerhaft) und aus deutlich erhöhtem und so nicht kalkulierbarem Mehraufwand für Rekrutierung und Qualifizierung (mindestens mittelfristig).

Seit 2018 erarbeitet eine Gruppe aus Vertretern der SPNV-EVU und der Aufgabenträger einen neuen Personalkostenindex (PKI), der das Marktgeschehen besser erfassen soll. Er muss künftig als Grundlage der Personalkostenfortschreibung in die Verträge aufgenommen werden.

Mindestens eine Öffnungsklausel zur Anwendung eines künftigen neuen PKI muss in aktuelle Ausschreibungen aufgenommen werden.

## 2.7. Personalrekrutierung

Nach dem Abebben der Corona-Krise wird die Personalknappheit in der Branche über kurz oder lang wieder deutlicher spürbar werden. Auf absehbare Zeit wird der Bedarf nach neuem, gut ausgebildetem Personal auf hohem Niveau bestehen bleiben. Bisher ist das in Ausschreibungen nicht ausreichend berücksichtigt worden.

Die Aufgabenträger sollen daher den Altbetreiber soweit möglich dazu anhalten, den Betriebsübergang des Personals reibungslos zu gestalten. In den Ausschreibungen sollen klare Vorgaben zu Personalreserven und Ausbildungsquoten gemacht werden. Es darf keinen Wettbewerbsvorteil für überoptimistische Annahmen geben, die sich in der Praxis nicht umsetzen lassen.

## 2.8. Umgang mit Infrastrukturprojekten

Als schwer kalkulierbar haben sich in den vergangenen Jahren mögliche Beeinträchtigungen durch geplante Infrastruktur(-groß-)projekte während der Vertragslaufzeit in den einzelnen Netzen erwiesen. Zwar nehmen die Aufgabenträger die ihnen zum Zeitpunkt der Ausschreibung bekannten Eckdaten, wie etwa Anzahl und Ausmaß der Baustellen und damit verbundener Streckensperrungen, Inbetriebnahmezeitpunkte neuer Infrastrukturen, etc. in das Leistungsverzeichnis auf. Oft aber verzögern sich Projekte, d.h. werden später als geplant begonnen, dauern länger etc. pp.

Hier kommt es darauf an, dass die Aufgabenträger diese Fälle – auf die sie selbst auch keinen Einfluss haben – bei der Vertragsgestaltung vorwegnehmen, also entsprechende Konzepte vorsehen. Beispielsweise sollte eine faire Aufteilung der Kosten des Schienenersatzverkehrs vorgesehen werden.

In den Vergabeverfahren müssen die Konsequenzen von Bauprojekten so gut wie möglich bereits mitbedacht werden. Wo konkrete Regelungen nicht möglich sind, müssen mindestens Sprechklauseln vorgesehen werden.

## 2.9. Umgang mit Mängeln der Infrastruktur

Durch die in den vergangenen Jahren (erfreulicherweise) deutlich angestiegenen Mittel für Instandhaltung und Ersatzinvestitionen auf der Schiene aus den Leistungs- und Finanzierungsvereinbarungen zwischen den EIU des DB-Konzerns und dem Bund ist die Zahl der Baustellen im deutschen Gleisnetz auf ziemlich konstant 800 jeden Tag angestiegen, was naturgemäß negative Folgen für die Betriebsqualität hat. 2016–2018 hat daher der „Runde Tisch Baustellenmanagement“ aus EVU, Aufgabenträgern, DB Netz und dem Bund ein Bündel von Maßnahmen erarbeitet, um die Vertragsbeziehungen zwischen den Beteiligten effizienter und gerechter zu gestalten.

Für das Verhältnis zwischen Aufgabenträgern und EVU im SPNV wurde u.a. vereinbart, die Kosten für Schienenersatzverkehre künftig neu zu regeln. Vor allem sollten EVU nur dann für Zugausfälle und Verspätungen pönalisiert werden, wenn diese tatsächlich in ihrer Verantwortung liegen. Aber auch in neuen Vergabeverfahren sind diese Grundsätze nur teilweise umgesetzt (positiv: Nordrhein-Westfalen) worden.

Die Ergebnisse des Runden Tisches Baustellenmanagement müssen in den Ausschreibungen berücksichtigt werden, u.a. SEV-Kostenerstattung auf Nachweis und Aussetzung der Pönalisierung bei langfristigen Baustellen

## 2.10. Fahrzeuge

In den vergangenen Jahren hat sich oftmals gezeigt, dass die in den Ausschreibungen geforderten Mindestfahrzeugmengen nicht ausreichen, um einen stabilen Betrieb dauerhaft garantieren zu können. Einmal abgesehen von der teils mangelhaften Qualität störanfälliger Neufahrzeuge der meisten Fahrzeughersteller haben unvorhersehbare Havarien und oft auch Baustellen (z. B. Streckenunterbrechungen, dadurch erhöhter Fahrzeugbedarf) die Betriebsqualität, die Pünktlichkeit und die Zuverlässigkeit erheblich beeinträchtigt. Die Fahrzeuge selbst sind oft fehleranfällig, werden zu spät geliefert und sind qualitativ noch nicht ausgereift.

Es sollen ausreichende Fahrzeugreserven vorgesehen werden. Um möglichen Lieferschwierigkeiten vorzubeugen, sind gestufte Betriebsaufnahmen, die sich über mehrere Monate erstrecken können, vorzusehen. Aufgabenträger und EVU sollen gemeinsam mit den Fahrzeugherstellern Erwartungen abklären, sowohl im Vorfeld der Betriebsausschreibungen als auch in der Mobilisierungsphase. Auch das Eisenbahn-Bundesamt (EBA) muss einbezogen werden, um die zügige Genehmigung sicherzustellen.

## 2.11. Vergleichende Wertung von Gebrauch- und Neufahrzeugen

In manchen Vergabeverfahren können die Teilnehmer wählen, ob sie mit Neu- oder Gebrauchtfahrzeugen anbieten. In der Regel haben die Wettbewerber der Deutschen Bahn diese Wahl de facto nicht: Da sie keine Fahrzeuge aus Altverträgen haben, die sie für den zu vergebenden Vertrag aufarbeiten könnten, können sie nur mit Neufahrzeugen anbieten. Die DB Regio dagegen hat die Wahl tatsächlich. Für den Aufgabenträger ist es nun die Kunst, die Neufahrzeuge und aufgearbeitete Gebrauchtfahrzeuge angemessen vergleichbar zu machen, etwa durch Wertungsabschläge bei Gebrauchtfahrzeugen bzw. durch Wertungsaufschläge für Neufahrzeuge. Hier gibt es deutlichen Verbesserungsbedarf: Oftmals ist die DB Regio klar im Vorteil.

Die Wertungszuschläge bzw. -abschläge zwischen Neu- und Gebrauchtfahrzeugen müssen einen echten Wettbewerb zwischen beiden Herangehensweisen ermöglichen. Sie dürfen nicht implizit den Einsatz von Gebrauchtfahrzeugen bevorzugen.

#### 2.12. Werkstattstandorte

Ein potenzieller Neubetreiber muss vor Angebotsabgabe klären, wo er seine Fahrzeuge im Falle des Zuschlags warten kann. Da die Eisenbahnregulierung hier nicht besonders schlagkräftig ist, kann es sehr gut sein, dass der Altbetreiber entweder seine Werkstattkapazitäten weiter mit konzerninternem Geschäft auslastet, so dass der Neubetreiber diese Werkstatt gar nicht nutzen könnte. Oder der Altbetreiber verlangt „Apothekenpreise“, weil er im Bereich des ausgeschriebenen Netzes eine Monopolstellung hat. In diesen Fällen bleibt dem Neubetreiber oftmals nichts anderes übrig, als eine neue Werkstatt selbst zu bauen, auch wenn das möglicherweise aus volkswirtschaftlicher Sicht oder aus der Perspektive des Umweltschutzes (Flächenversiegelung!) nicht optimal ist.

Solange die Eisenbahnregulierung an diesem Punkt nicht deutlicher ist, sollten die Aufgabenträger Ausschreibungen so fassen, dass Altbetreiber keinen unberechtigten Vorteil aus ihrem örtlichen Monopol ziehen können. Aufgabenträger sollten Neubetreiber bei der Suche nach einem neuen Werkstattstandort unterstützen und den Bau ggf. fördern.

#### 2.13. Flexibilisierung & Innovationsförderung

Angesichts langlaufender Verkehrsverträge und der vorgelagerten Zeit der Mobilisierung zwischen Zuschlag und der Betriebsaufnahme ist es unmöglich, die Bedürfnisse des Marktes über den gesamten Zeitraum von bis zu fast zwanzig Jahren einigermaßen zuverlässig abzuschätzen. Vom Antrieb des Zuges selbst bis zur Frage des Fahrausweiserwerbs reicht der Katalog der Themen, die zwar grundsätzlich im Verkehrsvertrag geregelt werden müssen, die aber über fast zwanzig Jahre nicht unverändert bleiben können. Eine Lösung bietet sich über bestimmte, zuvor der Höhe nach festgelegte Budgets aus den Verträgen an, über deren Verwendung Aufgabenträger und EVU zu definierten Zeitpunkten der Vertragslaufzeit sprechen sollen.

Innovationsbudgets, die von jedem Bieter in gleicher Weise bereits mit Angebotsabgabe verpflichtend einzukalkulieren sind, sollen künftig vorgegeben werden. Während der Vertragslaufzeit soll es regelmäßige Gespräche mit der Möglichkeit von Vertragsanpassungen geben, wenn dies für die Bedürfnisse des Fahrgastmarktes sinnvoll erscheint.

#### 2.14. „Belastete“ Verfahren

Noch immer gibt es Verfahren, bei denen durch die Vorgeschichte für potenzielle Bieter deutlich ist, dass sie eigentlich nicht erwünscht sind. Besonders deutlich war dies im Fall der Neuvergabe der Linien 1 und 4 der S-Bahn Rhein-Ruhr. Im vergangenen Jahr hatte der VRR dem im Wettbewerb ermittelten EVU Keolis den Vertrag kurz vor Betriebsaufnahme gekündigt, und zwar aus Sorge, dass dieser zur Betriebsaufnahme zum Fahrplanwechsel im Dezember nicht genügend Personal aufbieten würde. Stattdessen nahm er eine Notvergabe über zwei Jahre an den Altbetreiber DB Regio vor – an dasselbe Unternehmen, das kurz zuvor wegen personalbedingter Zugausfälle in eben jenem Netz vom VRR abgemahnt worden war! Die Notvergabe erfolgte aufgrund der Knappheit der Zeit und der schlechten Verhandlungsposition des VRR weitgehend zu den von der DB Regio einseitig gewünschten Konditionen für zwei Jahre. Ein neues Vergabeverfahren schloss sich an, an dem sich – nicht überraschend – ausschließlich die DB Regio beteiligte.



Dieser Vorgang hat weit über das konkrete Verfahren hinaus für Unsicherheit im Markt gesorgt. Investoren fragen sich angesichts solcher Vorgänge und anderer ungünstiger Rahmenbedingungen zunehmend, ob ein Engagement im deutschen SPNV noch aussichtsreich ist.

Die Kündigung eines Verkehrsvertrags noch vor Betriebsaufnahme muss ein Einzelfall bleiben; sie darf sich nicht wiederholen.

### 3. Laufende Verkehrsverträge wieder ins Gleichgewicht bringen

#### 3.1. Personalkosten steigen dramatisch, Personalverfügbarkeit bleibt schwierig

Die steigenden Personalkosten betreffen nicht nur künftige Verträge, sondern vor allem auch bereits laufende Verträge bzw. Verträge, die bereits vergeben wurden, in denen aber erst jetzt die Betriebsaufnahme ansteht. Im ungünstigsten Fall kann es also sein, dass ein EVU noch 15 Jahre – die maximale Laufzeit eines SPNV-Verkehrsvertrags – mit Personalkosten leben müsste, die das zuvor Kalkulierbare erheblich übersteigen. Das kann kein EVU auf Dauer durchhalten. Im Interesse der nachhaltigen Pflege des SPNV-Marktes muss der zu beschließende neue Personalkostenindex (PKI, siehe oben 2.11.) auch in den laufenden Verträgen zum Einsatz kommen. Da sich die Tarifverträge aller EVU nur minimal unterscheiden und alle EVU gleichermaßen betroffen sind, sind hier keine wettbewerbsverzerrenden Effekte zu erwarten. Aus demselben Grund wird auch kein ehemals unterlegener Bieter eine Vertragsanpassung des Konkurrenten anfechten.

Aufgabenträger und EVU sollen auch in laufenden Verträgen über die sinngemäße Anwendung des neuen PKI verhandeln, wenn nötig, auch rückwirkend.

#### 3.2. Infrastrukturprobleme

Die Ergebnisse des Runden Tisches Baustellenmanagement sollten dabei nicht nur auf künftige Verkehrsverträge, sondern in angepasster Form, die vergabe- und kartellrechtliche Fragen adäquat berücksichtigt, auch auf laufende Verkehrsverträge angewendet werden bzw. diese Verträge im beiderseitigem Einvernehmen aus EVU und Aufgabenträger angepasst werden. Hierbei zeigen sich aber viele Aufgabenträger in der Praxis nicht bereit.

Die Ergebnisse des Runden Tisches Baustellenmanagement betreffend das Verhältnis EVU-Aufgabenträger müssen nun konsequent umgesetzt werden, wo das noch nicht der Fall ist.

#### 3.3. Änderung und Beendigung von Verkehrsverträgen

Allein aus den unter 3.1. und 3.2. genannten Themen können sich 10 % Mehrkosten aus der Perspektive der EVU ergeben. Das ist deutlich mehr, als die kalkulierte Marge je betragen hat. Es liegt also auf der Hand, dass Änderungen in den Verträgen notwendig sind.

Bleiben die Regelungen in den Verkehrsverträgen angesichts der geschilderten Rahmenbedingungen so starr wie bisher, wird es sehr schwer für die betroffenen EVU, ihre Ergebnisse in diesen Verträgen zu stabilisieren. In letzter Konsequenz müssten sich die EVU auf den § 313 BGB („Störung der Geschäftsgrundlage“) beziehen, demzufolge sie den Vertrag so nicht abgeschlossen hätten, wenn klar gewesen wäre, dass sich die Umstände, die Grundlage des Vertrags waren, nach Abschluss schwerwiegend verändert haben. Dies ist ein scharfes Schwert, das keine Vertragspartei leichtfertig ziehen wird.

Um den Markt dauerhaft zu erhalten, müssen auch in laufenden Verträgen Nachverhandlungen leichter möglich sein, bis der Markt wieder im Gleichgewicht ist.

## 4. Wenn sich nichts ändert: drohende Konsequenzen

Aufgrund der verschlechterten Rahmenbedingungen, die sich auf laufende Verträge auswirken, und aufgrund der zu langsamen Anpassung künftiger Vergabebedingungen besteht die realistische Gefahr, dass sich weniger Unternehmen um neue Verträge bewerben. Wenn bestehende Verträge für die EVU so nachteilig sind, dass sie kaum Marge abwerfen oder perspektivisch oder sogar akut notleidend sind, müssen die betroffenen EVU zunächst alles tun, um hier die Schäden zu begrenzen. Das Wagnis neuer Vergabeverfahren werden sie dann nicht ohne weiteres eingehen.

Die Wettbewerbsintensität lässt nach. Nutznießer wird die DB Regio als ehemaliger Monopolist sein. Sie hat noch immer aufgrund ihrer hervorragenden Bonität als Tochter des Bundes erhebliche Finanzierungsvorteile. Größenvorteile hat sie außerdem. Hinzu kommt, dass die DB als Ganzes in der Folge der Corona-Pandemie einseitig durch den Bund gefördert werden soll, nämlich durch eine erneute Eigenkapitalerhöhung von 5 Milliarden Euro. Gleichzeitig wird die SPNV-Tochter DB Regio Ausgleichshilfen aus dem unternehmensübergreifenden Rettungsschirm erhalten – ohne dass diese auf die Eigenkapitalerhöhung angerechnet würde.

Für die Aufgabenträger wäre aber eine solche Schwächung des Marktes kein Vorteil, auch nicht für die Fahrgäste – denn sie würde mittelfristig zu einer Rückkehr zu Monopolpreisen führen und einem Rückgang der Kundenorientierung. Daher sind Aufgabenträger und Eisenbahnverkehrsunternehmen aufgefordert, jetzt die richtigen Schritte zu gehen und den Markt wieder ins Gleichgewicht zu bringen. In einigen Teilen Deutschlands passiert das schon, an anderen Stellen braucht es noch Überzeugungsarbeit.