

PRESSEMITTEILUNG

Vielfalt im Eisenbahnregionalverkehr erhalten

Verkehrsverträge müssen flexibler gehandhabt und besser ausgestattet werden, um Rückkehr zum Monopol zu vermeiden

Berlin (6. Juli 2021):

Die Berichterstattung über die Einleitung eines geordneten Schutzschirmverfahrens für Abellio, einen der größten Wettbewerber der Deutschen Bahn im Schienenpersonennahverkehr (SPNV), wirft ein Schlaglicht auf die Bedrohung des Wettbewerbs auf der Schiene.

„In den vergangenen Jahren hat die Zahl der ‚notleidenden‘ Verkehrsverträge deutlich zugenommen. Das gilt für alle Marktteilnehmer – nicht nur für die Wettbewerbsbahnen, sondern auch für DB Regio. Zumindest dort, wo sie sich ebenfalls im Wettbewerb behaupten muss. Die sinkende Auskömmlichkeit mancher Verkehrsverträge ist aber nicht die Schuld der Eisenbahnverkehrsunternehmen. Vielmehr müssen sie noch immer Folgen schlechter Infrastruktur und schlechten Baustellenmanagements der DB Netz ausbaden“, sagt mo-fair-Präsident Tobias Heinemann.

Er fährt fort: „Auf unvorhersehbare Marktentwicklungen wie explodierende Personalkosten allein mit einem *pacta sunt servanda* zu antworten, wie es viele Aufgabenträger tun, reicht nicht mehr aus. Wenn Verkehrsverträge nicht flexibler gehandhabt werden, werden sich immer weniger Unternehmen auf dem SPNV-Markt engagieren. Dann droht die Rückkehr zum alten Monopol.“

Seitdem die Bahnreform Mitte der Neunzigerjahre im SPNV das Besteller-Ersteller-Prinzip etabliert hat, konnten die Länder bzw. die von ihnen beauftragten Aufgabenträgerorganisationen Verkehrsleistungen im Wettbewerb vergeben. Zunächst zögerlich, dann immer konsequenter machten sie davon Gebrauch. Das „Abellio“-Urteil des Bundesgerichtshofs (2011) stellte klar, dass Verkehrsverträge immer im Wettbewerb zu vergeben sind. Davon gibt es nur noch kurz befristete und eng begrenzte Ausnahmen.

Der Wettbewerb machte den SPNV bunter – heute leisten viele Wettbewerbsbahnen gemeinsam etwa 40 % des Betriebs, knappe 60 % werden von den Töchtern des DB-Konzerns erbracht. Er machte ihn aber vor allem deutlich attraktiver: Moderne, klimatisierte Fahrzeuge erhielten ebenso Einzug wie deutlich mehr Serviceorientierung. Ohne die so genannte „Wettbewerbsdividende“, die durch den Wettbewerb realisiert werden konnte, wäre die Ausweitung des Angebots auf inzwischen mehr als 700 Millionen Zugkilometer pro Jahr undenkbar, weil nicht finanzierbar gewesen.



Und den Fahrgästen gefällt es: Kundenzufriedenheitsbefragungen der Aufgabenträger belegen, dass gerade die Wettbewerbsbahnen im Durchschnitt besser bewertet werden als die DB-Unternehmen. Gleichzeitig werden die Netze der DB Regio, die diese im Wettbewerb errungen hat, besser bewertet als solche, die noch direkt an sie vergeben wurden.

In der Mitte der Zehnerjahre aber ballten sich verschiedene Herausforderungen:

1. Die Wettbewerbsintensität bei Vergabeverfahren war besonders hoch. Sehr viele Bieter konkurrierten um Vergabernetze. Knappe Kalkulationen und Margen waren die Folge.
2. Die Wertschöpfungskette wurde verkürzt: Beispielsweise wurden der Fahrausweisvertrieb, die Fahrzeugbeschaffung, die Fahrzeugwartung oder alles gleichzeitig nicht an ein Eisenbahnverkehrsunternehmen, sondern an separate Dienstleister vergeben. Ein Ausgleich der Risiken des einen Kettenglieds mit den Chancen eines anderen war nicht mehr möglich.
3. Parallel dazu wurden die Vorgaben der Aufgabenträger immer detaillierter. Die Möglichkeiten der einzelnen EVU, sich von den Mitbewerbern positiv abzusetzen, wurden entsprechend geschmälert. Letztlich wurde immer mehr der Preis als „hartes“ Vergabekriterium allein entscheidend.

Daneben ergaben sich zwei unvorhersehbare Entwicklungen, die die vorherigen Kalkulationen vieler EVU über den Haufen warfen:

1. Der Zustand der Infrastruktur (Gleise, Weichen, Signale, Bahnübergänge) war und ist noch schlechter als vermutet. Zusätzliche Bundesmittel für die Sanierung des Netzes schaffen zwar mittelfristig Abhilfe, aber schlecht gemanagte Baustellen im Hier und Jetzt sorgen für Verspätungen und Zugausfälle. Dafür werden den EVU die Leistungsentgelte gekürzt, obwohl sie das Baugeschehen nicht beeinflussen können.
2. In Tarifverhandlungen konnten die Gewerkschaften viele Erfolge für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erzielen, die den Personalbedarf der EVU deutlich erhöhen, wie tarifliche Wahlmodelle zwischen mehr Gehalt und mehr Freizeit. Den Mehrbedarf an Personal aber kann der Arbeitsmarkt längst nicht mehr erfüllen. Zusätzliche Ausbildungskosten der EVU für neue Personale gingen durch die Decke.

Diese Herausforderungen sind nicht spezifisch für die Wettbewerbsbahnen, sondern betreffen alle Marktteilnehmer. DB Regio, die Nahverkehrstochter der Deutschen Bahn AG, kann sie aufgrund ihrer schieren Größe aber leichter abfedern. Sie kann, anders als die Newcomer, Verluste neuerer, nicht auskömmlicher Verkehrsverträge mit den (Monopol-) Renditen aus älteren, oftmals noch direkt vergebenen Verkehrsverträgen ausgleichen.

Zudem kann die DB, wie gerade die Debatten um das Klimaschutzpaket 2019 und die Coronahilfen gezeigt haben, jederzeit mit der Unterstützung durch den deutschen Steuerzahler rechnen, sei es per Eigenkapitalerhöhung, sei es per Anhebung der Verschuldungsgrenzen.

Über mofair:

Der Interessensverband *mofair e.V.* wurde 2005 gegründet. Mitglieder sind die erfolgreichsten in Deutschland im Schienenpersonenverkehr tätigen privaten, unabhängigen und wettbewerbliehen Verkehrsunternehmen.

Der Verband setzt sich für die Vollendung der Marktöffnung auf der Schiene und für die Sicherung eines diskriminierungsfreien Infrastrukturzugangs im Eisenbahnverkehr ein. Ziel des Interessensverbandes ist weiterhin die Sicherstellung eines qualitativ hochwertigen öffentlichen Verkehrsmarktes unter fairen Rahmenbedingungen, damit sich öffentliche Mobilität zu einem Wachstumsmarkt mit zukunftssicheren Arbeitsplätzen entwickeln kann.

Ansprechpartner für die Presse:

Dr. Matthias Stoffregen

Geschäftsführer

Fon +49 (0)30 53 14 91 47-5

Mobil +49 (0)160 96 90 61 43

matthias.stoffregen@mofair.de

